

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В. Н. КАРАЗІНА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
НАУКОВЕ ТОВАРИСТВО СТУДЕНТІВ, АСПІРАНТІВ,
ДОКТОРАНТІВ І МОЛОДИХ ВЧЕНИХ

Проблеми та тенденції стабілізації соціально-економічного розвитку

МАТЕРІАЛИ

**Всеукраїнської науково-практичної конференції
студентів, аспірантів і молодих учених**

В 2-х частинах

Частина I

21-22 квітня 2017 р.

Харків – 2017

УДК 330.34 + 339.94 (063)

ББК 65 я 431

Конференція зареєстрована у ДНУ «Український інститут науково-технічної експертизи та інформації» Міністерства освіти і науки України, (посвідчення № 842 від 23 грудня 2016 р.)

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради економічного факультету Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (протокол № 3 від 24.03.2017).

Редакційна колегія:

Давидов О. І. к.е.н., доц., Глущенко В. В., д.е.н. проф., Гриценко А.А., д.е.н., проф. член-кореспондент НАН України, Дорошенко Г.О., к.е.н., проф., Євтушенко В. А. к.е.н., доц., Задорожний Г. В., д.е.н., проф., Кудінова М. М., к.е.н., доц., Меркулова Т. В., д.е.н., проф., Назиров З. Ф., к.е.н., доц., Пуртов В. Ф., к.е.н., доц., Соколов В. М., д.е.н. проф., Тютюнникова С.В., д.е.н., проф.

Адреса ред. колегії:

61002, м. Харків, вул. Мироносицька, 1, економічний факультет Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, кім. 3-27, тел. 707-51-08, e-mail: staff@univer.kharkov.ua.

Проблеми та тенденції стабілізації соціально-економічного розвитку. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих учених (21-22 квітня 2017 року) Частина I / Відп. ред. О. І. Давидов.– Х.: Видавництво ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2017. – 252 с.

ISBN 978-966-285-404-6

У матеріалах конференції розглядаються протиріччя та тенденції соціально-економічного розвитку, актуальні проблеми управління організаціями в умовах глобалізації, перспективи відновлення фінансової безпеки України, метаморфози міжнародної економіки та світового господарства в парадигмі формування освітнього суспільства, стратегічні орієнтири розвитку маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, сучасні моделі економічного розвитку, проблеми теорії та практики статистики, обліку і аудиту.

Видання призначене для студентів, аспірантів і молодих учених.

Матеріали подаються в авторській редакції.

ISBN 978-966-285-404-6

© Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2017

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	
Білик К.В	9
ЕКОНОМІЧНИЙ СУВЕРЕНІТЕТ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ	
Гамза Р.О.....	11
ІНСТИТУТИ ЕКОНОМІКИ БЛАГОСОСТОЯННЯ	
Демченко С.В.....	13
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СТАБІЛІЗАЦІЙНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	
Зайцева О. І.	16
ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	
Ковешніков В.В... ..	20
ВПЛИВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	
Коровін М.В.....	22
ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	
Погорелова А. С.Г.....	24
СУВЕРЕННИЙ КРЕДИТНИЙ РЕЙТИНГ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ АГЕНТСТВА FITCH)	
Полнарьова А. С.	26
ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ НЕРАВЕНСТВОМ ДОХОДОВ И ЭКОНОМИЧЕСКИМ РОСТОМ	
Рябченко А.А.	28
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ УКРАИНСКОЙ МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА: СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ	
Сидоренко Е.А.....	30
РОЛЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ	
Шевченко А.С.....	33
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ГЛОБАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО	
Шипилова М.Р.	34
НОВЕЛІЗАЦІЯ ДОСВІДУ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІК ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇН	
Шлапак Т.В... ..	36
СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	
Шпак И.А.....	38

СЕКЦІЯ 2. ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІКИ, МЕНЕДЖМЕНТУ І АДМІНІСТРУВАННЯ

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Анікєєв Р.Г.....	40
РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК РУШІЙНА СИЛА, ЯКА ЗАБЕЗПЕЧУЄ СТРУКТУРНУ ПЕРЕБУДОВУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНАЛЬНОГО І ДЕРЖАВНОГО НАПРЯМІВ	
Антошук С.В.....	42

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ З БУДІВНИЦТВА СКЛАДСЬКОГО КОМПЛЕКСУ Баландін Д.І.....	44
АНАЛІЗ СКЛАДОВИХ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА Бекетова М.С.....	46
ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В СИСТЕМЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА Мугли С.К.	49
АНАЛІЗ СТАНУ ПУБЛІЧНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ ЯК ЕЛЕМЕНТУ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ Беляй М.С.....	50
ПИТАННЯ НАУКОВОГО ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ Бойко Д.С.....	53
СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ Борисенко К.О.....	55
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УКРАИНСКО-КИТАЙСКОЙ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО СОТРУДНЕЧЕСТВА Бурушкин А.В.....	57
ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ (ПІДПРИЄМСТВІ) Вербицька О.В.,	60
СУТНІСТЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В СУЧАСНОМУ УПРАВЛІННІ Вирвихвіст М.О... ..	62
АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА Герасименко С.С.....	63
МЕХАНІЗМ РЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ Єрьоміна Д. Ю.....	66
ПРОБЛЕМИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ Жданов П.Д.....	69
КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ФАКТОР РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ПРОЕКТУ Журба Я. А.....	71
МЕНЕДЖМЕНТ У СТРАХУВАННІ В УКРАЇНІ Зарва Н.М., Соболев Д.О.....	72
РОЛЬ ІНТЕРНЕТ РЕСУРСОВ В УПРАВЛЕННІ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИЕЙ Ковалева М. И.....	74
МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Ковалевська М.М.....	77
СИСТЕМА ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ОРГАНІЗАЦІЇ Ковальчук О.Є.....	79
ОБГРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ОРГАНАХ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ Колісник А. С.....	81
УПРАВЛІННЯ АКАДЕМІЧНОЮ МОБІЛЬНІСТЮ СТУДЕНТІВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ОСВІТНІЙ ПРОСТІР Красова У. Ю.....	83

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ	
Кузьміна Н.С.....	86
УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Курдинко О.В.....	88
КОНЦЕПЦІЯ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАКЦІЇ НА ЗАПИТИ СПОЖИВАЧІВ (ЕСR)	
Кюрчева Н.С.....	90
МОДЕЛЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Лігун К.О.....	92
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	
Машинцова М.	94
РЕІНЖИНІРИНГ ЯК ФАКТОР СУЧАСНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ	
Меденець В.В.....	96
ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ У ВНЗ	
Мозгова А.Д.....	98
МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ З ВИКОРИСТАННЯМ ПАКЕТУ ARENA.	
Наріжна К.О.....	101
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО ІМІДЖУ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ	
Паніна А. В.....	104
СУЧАСНІ ФОРМИ УПРАВЛІННЯ КАДРАМИ	
Парфьонова А. О.....	108
УПРАВЛІНСЬКЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ЗМІСТ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ	
Петаєва М.Ю.....	111
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ КУЛЬТУРОЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	
Попова К. Г.	114
БІЗНЕС-ПЛАН У СТРАТЕГІЧНОМУ ТА ПОТОЧНОМУ УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЇ	
Прасол Є.В.....	116
КОНЦЕПЦІЯ РОЗУМНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ЯК МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	
Прус Ю.І.....	118
ПРОБЛЕМИ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Рєпа І. І.	120
УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ВПРОВАДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Самсонова Т.Г.....	122
МЕТОДИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ	
Сердюк Ю. С.....	125
СУЧАСНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	
Сорокіна А. В.....	127
КЛАСИФІКАЦІЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ	
Тарасенко Х.Ю.....	130
ВИБІР МЕТОДІВ АНАЛІЗУ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ	
Федоров В.А.....	132

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УКРАИНУ	
Хлебосолов А.С.	134
МОДЕЛІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	
Хома Л.Д.	136
ОРГАНІЗАЦІЯ ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ КОМПАНІЇ	
Чепурна А.О.	137
СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ И ИХ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ОРГАНИЗАЦИИ	
Черниченко И.В.	139
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ОРГАНІЗАЦІЇ	
Чупова Д.Р.	141
МОЛОДІЖНЕ БЕЗРОБІТТЯ ЯК ОДНА З ВИЗНАЧАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВИРІШЕННЯ	
Шаповалов Е.	144
ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ	
Ярославський О.О.	146

СЕКЦІЯ 3. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ: ПОГЛЯД МОЛОДІ

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВ УКРАЇНИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА	
Галстян І.Г.	150
АГРАРНОЕ СТРАХОВАНИЕ В УКРАИНЕ	
Доценко М.Ю.	151
ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА НБУ И ПУТИ ЕЁ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	
Золотайко П. В.	154
ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ	
Калашников С.К.	155
ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Коваль Т.С.	159
СХЕМЫ УКЛОНЕНИЯ ОТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	
Корнева Д. В.	162
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ И ВЬЕТНАМА	
Ле Минь Хуен.	165
СТРАХОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В УКРАИНЕ	
Луговик О.Г.	167
ГОСПОДАРЧІ АНОМАЛІЇ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА НЕОБХІДНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ	
Малько А.Л.	170

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ БАНКОВ	
Мамедова Л.М.....	172
ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	
Носенко Д.В.....	174
ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ УКРАЇНИ	
Соловийов Д.М.	176
МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ	
Черненко Д. Е.....	178

СЕКЦІЯ 4. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

ЗАСТОСУВАННЯ ЦІННІСНОГО ПІДХОДУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	
Алексамян О.А.	181
ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ПОНЯТТЯ ТА СУТНОСТІ ФОНДОВОГО РИНКУ	
Ашихміна А.О.....	183
СУЧАСНЕ СТАНОВИЩЕ СФЕРИ СВІТОВОГО РИНКУ ІТ-ПОСЛУГ: СТАН ТА ПРОГНОЗИ	
Байрак В.І.....	185
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО СТРАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	
Билецкая А. А.	187
УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМИ РИЗИКАМИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	
Бондаренко В.О.....	189
СУЧАСНІ МОТИВИ ПРОЦЕСІВ ТРАНСКОРДОННИХ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ	
Бутенко М.А.....	191
МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ И ВЬЕТНАМА: ПРЕДПОСЫЛКИ, ЭФФЕКТЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ	
Доан Тхи Ми Линь.....	193
НОВІ МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПІЗНАННЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	
Задорожний Г. В.	195
ФИНАНСОМИКА КАК НОВЫЙ ФОРМАТ ИССЛЕДОВАНИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА	
Зимнева Е.А.	197
ОСВІТНЯ МІГРАЦІЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ	
Іванчук М.	199
РЕГУЛЯТИВНІ ІНІЦІАТИВИ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ – ШЛЯХ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ	
Какар Р.Б.....	202
ДЕТЕРМІНАНТИ ГЛОБАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ	
Калайда Н.Є.	204
НОВІ МОЖЛИВОСТІ УТВОРЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В РАМКАХ ПАН-ЄВРО-СЕРЕДЗЕМНОМОРСЬКОЇ ЗОНИ КУМУЛЯЦІЇ	
Кацаненко О.О.....	206
КУЛЬТУРНІ ЦІННОСТІ СПОЖИВАЧІВ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	
Качукова А. О.	208

ТРАНСНАЦИОНАЛІЗАЦІЯ МИРОВОЇ ЕКОНОМІКИ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ПРОЦЕСС ГЛОБАЛІЗАЦІИ	
Киркина Д. В.....	210
ЦІННІСНА ОРІЄНТАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПІДТРИМКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	
Ковальков О. Ю.	212
ГЛОБАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ПОЛЬЩІ: ТЕНДЕНЦІЯ ЗМІНИ ІНДИКАТОРІВ	
Корхова Н.О.....	215
ДЕРЖАВНІ ЗАСОБИ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В НІМЕЧЧИНІ: АКАДЕМІЧНИЙ АСПЕКТ	
Кухар Е.І.....	218
«ЗЕЛЕНІ ІНВЕСТИЦІЇ» ЯК ДРАЙВЕР ВИХОДУ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	
Лисенко М.Д.	220
ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ КНР В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ПРОЦЕСІВ	
Мастюх О.С.....	222
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ І ВАЛЮТНОМУ СОЮЗІ	
Полохлиець А.К.....	225
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ: ДОСВІД США	
Полукаров М.О.	228
«БІЗНЕС-ЯНГОЛИ» ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ТРАДИЦІЙНОГО ФІНАНСУВАННЯ	
Руденко А. М.	230
ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ЛАВТИИ И ФАКТОРЫ, НА НЕЕ ВЛИЯЮЩИЕ	
Рябченко В.О.....	233
МІЖНАРОДНА ІМІГРАЦІЯ ДО ФРАНЦІЇ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ	
Садовська Є.Д.....	235
НОВІ ФОРМИ ЗАЙНЯТОСТІ ТА ЇХ ЕФЕКТИВНІСТЬ У СУЧАСНОМУ СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ	
Садовська М.С.	238
«ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА» – ПРАКТИЧНИЙ ВЕКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ	
Скребець О.В.	240
КИТАЙ НА ШЛЯХУ ДО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЛІДЕРСТВА	
Соколан Д.С.....	242
КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ	
Таратухіна М. А.	245
ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ФОРМА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	
Терещенко І.Ю.....	247
СУЧАСНА МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ	
Шарабан К.Ю.....	250

СЕКЦІЯ 1

ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

УДК 330.14

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Білик К.В.

**Науковий керівник: Лісовицький В. М., к.е.н., професор
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**

У зв'язку з посиленням процесів глобалізації у світі та прискоренням темпів НТП визначальним чинником розвитку економіки стає інтелектуальний капітал. Ефективне використання та примноження інформації та знань стає фундаментом інноваційної моделі економічної системи, і що важливо, впровадження такої системи дозволяє підвищити рівень якості життя та загального добробуту суспільства, а також зміцнити позицію країни у світовій економічній системі.

З інтелектуальних ресурсів суспільства формується інтелектуальний капітал держави. При цьому слід наголосити, що у світовій економіці кінця ХХ — початку ХХІ століття інтелектуальний капітал набирає особливої ваги.

Саме інтелектуальний капітал нації дедалі більше перетворюється на провідний чинник економічного зростання та міжнародного обміну, радикальних структурних зрушень, стає головним у визначенні ринкової вартості високотехнологічних компаній та формуванні високого рівня конкурентоспроможності. Все це дає підстави говорити про становлення у сучасному світі якісно нового типу економіки — економіки, що базується на знаннях та використанні інтелекту. У цій економіці головну роль відіграє капітал, створений творчим використанням набутих знань [1].

Поява концепції інтелектуального капіталу дозволяє систематизувати й об'єднати в узагальнюючу економічну категорію персоніфіковані знання, систематизовані дані, інформаційні технології, програмне забезпечення, формалізовану інтелектуальну власність тощо і створює легітимну основу для вживання терміна «інтелектуальна економіка».

Основою відтворення і розвитку інтелектуального капіталу є наукова діяльність. А.Чухно, зауважуючи про значущість науки в сучасних суспільно-економічних трансформаціях, підкреслює, що «постіндустріальне суспільство виникає в результаті науково-технічної революції, яка забезпечує високе зростання продуктивності праці в матеріальному виробництві, відносно, а потім і абсолютне зменшення зайнятих у ньому і прискорений розвиток сфери послуг, тобто науки, інформації, освіти, культури, що перетворюється в пануючу і визначальну сферу економіки. Інформація, наука, знання стають основними джерелами зростання її ефективності» [3].

Ключовим фактором становлення та розвитку інтелектуальної економіки, який знаходиться в тісному діалектичному взаємозв'язку з інтелектуальним капіталом, — стрімке зростання частки інтелектуальної праці у процесі створення різних видів економічного продукту.

Основним джерелом розвитку інтелектуальної економіки стає реінвестований інтелектуальний капітал, який акумулюється як окремими громадянами, так і компаніями; капітал, самозростання якого не скорочує особистого споживання громадян, а фактично припускає його.

Збільшення ролі інтелектуального капіталу перетворює фінанси із головного джерела ринкової сили на її наслідок. Гроші втрачають значення, а конкурентоспроможність усе більше визначається технологіями та знаннями, передача і використання яких набагато складніше за передачу і використання грошей. Головними бар'єрами на шляху розповсюдження технологій та знань є погана освіта і низький добробут: неосвічений не зможе використовувати технології, навіть якщо отримає їх, а бідне суспільство не збереже достатню для користування ними кількість освічених людей.

Це створює об'єктивний, технологічно обумовлений розрив між країнами з індустріальною економікою, у тому числі Україною, і країнами з інтелектуальною економікою, який дуже складно подолати в сучасних умовах.

Вплив інформаційних технологій на складові інтелектуального капіталу носить багатоаспектний характер. Вони забезпечують розвиток персоніфікованого інтелектуального капіталу, забезпечуючи доступ людини до всілякої інформації, відкриваючи широкі можливості обробки даних, допомагаючи у формуванні нових знань. Інформаційні технології дозволяють здійснювати оперативний моніторинг формалізованого інтелектуального капіталу, створювати й обробляти бази даних із різних питань. Розвиток інформаційних технологій уможливив появу і розвиток мережних організаційних структур управління, вніс корективи до корпоративної культури.

Інтелектуальна економіка, інтелектуальні ресурси і глобалізація стають стрижнем світового економічного розвитку, при цьому активно впливаючи один на одного і забезпечуючи взаємний розвиток.

Наявність і ефективне використання інтелектуальних ресурсів викликає новий виток у розвитку нових технологій і виробництві інтелектомісткої продукції, що стимулює формування інтелектуальної економіки. Глобалізація при цьому забезпечує великі ринки збуту продуктів інтелектуальної праці. У свою чергу, з одного боку, інтелектуальна економіка сприяє розвитку інтелектуального капіталу, стимулює інтелектуальну працю, а з іншого – сприяє розвитку інформаційної культури у глобальному масштабі.

Глобалізація прискорює процес створення, накопичення і використання інтелектуальних ресурсів, забезпечуючи їх перерозподіл, концентрацію та інтенсивне відтворення, що, у свою чергу, припускає роботу зі світовими базами знань і досвідом їх використання і стимулює розвиток економічного космополітизму.

Самозростання інтелектуального капіталу відіграє в інтелектуальній економіці ту саму роль, що й самозростання матеріально-речовинного капіталу в індустріальній.

Таким чином, ефективність використання інтелектуального капіталу й інтелектуальної праці визначає перспективи розвитку економіки тієї чи іншої країни [2].

Список використаних джерел:

1. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект // Інтелектуальний капітал. - 2004, № 1. - С. 16-18.

2. Гава Ю.В. Вплив інтелектуального капіталу на розвиток економіки / Ю. В. Гава // Науково-технічна інформація. – 2007. – №3(33). – С. 7 – 11.

3. Чухно А. А. Новые подходы в экономической теории // Экономика Украины. – 2006. - № 5. - С. 89 - 91.

ЕКОНОМІЧНИЙ СУВЕРЕНІТЕТ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Гамза Р.О.

**Науковий керівник: Тютюннікова С. В., д.е.н., професор
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**

Сучасний етап економічного розвитку світу досяг того рівня, коли глобалізаційні процеси включають всі країни світу і зумовлюють зменшення впливу держави та її ролі в економічній сфері. І виключити свою державу з цих відносин є, майже, неймовірним. Але цього ніхто і не вимагає. Більш вигідним кроком є адаптація національної економіки до умов міжнародних процесів. І проблема в тому, щоб досягти того рівня адаптації, коли національні інтереси не будуть поступатися зовнішнім, що належать іншим суб'єктам міжнародного суспільства, і держава буде суверенною. Отже, слід трансформувати, адаптувати державний економічний суверенітет, щоб стати партнером на світовій арені, використовувати переваги глобалізації.

Щоб визначитися з цією проблемою необхідно звернутися до змісту суверенітету. Суверенітет представляє собою право власності народу на національне багатство, на основі якої уповноважені народом органи влади самостійно здійснюють регулювання економіки та зовнішньоекономічної діяльності в інтересах народу [2, с. 8]. Економічний суверенітет забезпечується такими складовими

:

- економічна незалежність як можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі в міжнародних економічних відносинах;

- стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає надійність всіх елементів економічної системи, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування негативних зовнішніх факторів;

- здатність до саморозвитку і прогресу, тобто прагнення самостійно захищати економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію засобів виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і кадровий потенціал держави [4, с.57].

Будь-яка суверенна держава, а точніше, державна влада і в питаннях внутрішньої політики, і у відносинах з іншими державами та міжнародними організаціями має максимально використовувати наявні можливості, важелі, інструменти для захисту свого народу та забезпечення національних інтересів. За сучасних умов найбільш вірно є постановка питання про забезпечення державного суверенітету, який є первинною підставою для відображення суверенітету народу [1, с. 17]. Але не варто недооцінювати зворотній вплив захисту державою свого економічного простору. Іншою стороною може виступати зниження конкурентоспроможності національного виробника і встановлення монополії на ринку країни. Національна конкурентоздатність в умовах закритого національного ринку носить абстрактний характер і не може забезпечити жорстку суверену позицію країни в глобальному економічному просторі. Насправді сильним буде лише та національна держава, яка є активним глобальним учасником, має можливість не лише самостійно приймати економічні рішення, але й впливати на світові тенденції розвитку.

Основними суб'єктами міжнародного та внутрішнього життя, які впливають на обмеження економічного суверенітету і яким держави так чи інакше змушені поступатись своїми певними суверенними правами, є міжнародні, транснаціональні економічні та різного роду неурядові організації, державно-приватні суспільні групи, а також субдержавні суб'єкти, що вийшли на транснаціональні простори внаслідок розвитку процесів регіоналізації (зокрема, окремі регіони, кантони, республіки тощо) [1, с. 16]. Прикладом таких організацій слугують міжнародні фінансові

організації, що обмежують економічний суверенітет країни, заради стабільності всієї фінансової системи світу. Окрім цього, відбувається контроль за державними рішеннями, які проводяться в фінансовій сфері, що обмежує автономність рішень уряду, а відтак посилює ризики так званої м'якої десуверенізації, під якою слід розуміти обмежену спроможність уряду в здійсненні самостійної макроекономічної політики, ослабленні контролю національної громади/держави за володінням (використанням) стратегічних активів та ресурсів при збереженні територіальної цілісності як необхідної, але недостатньої умови забезпечення економічного суверенітету держави з економікою відкритого типу [3, с.118].

Глобалізація дає національній державі шанс на оновлення й економічне зростання завдяки припливу інвестицій, стимулюванню конкуренції тощо. Однак використання цього шансу значною мірою залежить від якості державної політики в цій сфері, створення правових засад для неї, ефективності її реалізації та захисту національних інтересів.

На рівні з бізнесом та інститутами громадянського суспільства держава виступає основним суб'єктом реалізації механізму утримання національного економічного суверенітету внаслідок інституційної ролі головного організатора національного суспільного виробництва, великого власника і суб'єкта господарської політики і гаранта загальнонаціональних господарських (державних і соціальних) інтересів [4, с. 18-19].

Таким чином, економічний суверенітет необхідно враховувати в сучасному розумінні навіть на рівні внутрішньодержавних положень, принаймні, як багатогранну динамічну систему, яка потребує підтримки, планування й регулювання. Ступінь впливу глобалізаційних процесів на економіку окремих країн залежить від місця, яке вони займають у світовій економіці. Чи зможе Україна розв'язати власні проблеми й залишитися суверенною державою та використовувати переваги глобального розвитку? Зможе, якщо державна влада набуде ознак верховної та буде здатна відповідати за майбутнє держави й приймати остаточні рішення з найважливіших державних питань. А також якщо усвідомить, що основна мета та зміст її діяльності — інтереси народу України [1, с. 18]. Місце і роль України в світовому глобальному просторі саме й залежить від того, чи зможе вона зберегти свій економічний суверенітет й стати повноправним членом світової спільноти.

Список використаних джерел:

1. Куян І. Чи послаблює глобалізація суверенітет національних держав / І. Куян // Віче. – Київська правда. – 2009. – №12. – С. 15-18.
2. Мочерний С. Національний та економічний суверенітет країни / С. Мочерний // Економіка України. – 2005. – №10. – С. 4-13.
3. Хапатнюковський М.М. Економічний суверенітет України в умовах глобальних дисбалансів/ М.М. Хапатнюковський. – Київ:2015. – 250 с.
4. Юрьева Н. П. Национальный экономический суверенитет в условиях глобализации: дис. канд. экон. наук: 08.00.01 / Юрьева Н. П. – Москва, 2009. – 212 с.

ИНСТИТУТЫ ЭКОНОМИКИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Демченко С.В.

**Научный руководитель: Тютюнникова С.В., д.э.н, профессор
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина**

Благосостояние является многослойной и многоаспектной категорией. Она характеризуется не только уровнем доходов, но и удовлетворённостью людей своей жизнью с точки зрения обеспеченности разнообразных потребностей и интересов, зависящих от различных факторов, оказывающих непосредственное влияние на неё. Поэтому, прежде всего, необходимо рассмотреть её содержательно.

Благосостояние является не только характеристикой развития общества, но и объективно необходимым условием его развития.

Исследование теории благосостояния берет истоки в неоклассическом направлении экономической науки. Данную проблему разрабатывали А. Пигу, Дж. Нейман, О. Моргенштерн, В. Парето, Л. Вальрас, Ф. Визер, К. Менгер и других экономисты разных школ в неоклассическом направлении.

Развитие экономики благосостояния двигалось от абстрактного представления к конкретному, от явлений к сущности, и от сущности первого порядка к более глубокой. Иначе говоря, движение шло от нормативной теории государства и политики к теории общественного выбора и от теории общественного выбора к компаративной экономической теории, новой политической экономии, институциональной теории экономического роста и благосостояния и теории социального выбора [5].

Для современных институциональных исследований характерно признание того, что среди трех наиболее значимых факторов различий благосостояния наций, социальных групп и индивидов – природно-климатических, социокультурных и институциональных – фундаментальной причиной дифференциации уровней богатства и бедности, свободы и зависимости (несвободы) являются институты. Убедительное доказательство данного тезиса было представлено в исследованиях Д. Асемоглу, С. Джонсона, Д. Робинсона, А. Шляйфера, С. Дьянкова и др.

Что же такое институт? В самом общем виде Т. Веблен понятие «институт» определял как *habit of thought* («стереотип мысли») [3].

В настоящее время в рамках современного институционализма наиболее распространенной является трактовка институтов Дугласа Норта: «Институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми... Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь. Они организуют взаимоотношения между людьми» [7].

Для оценки институтов благосостояния, их влияния на развитие страны, обратимся к подходу Дж. Робинсона, Д. Асемоглу и С. Джонсона.

Основываясь на новой институциональной теории Дж. Робинсон и Д. Асемоглу выдвигают объяснения различий в экономическом и социальном развитии различных государств и факторов, способствующих либо препятствующих экономическому росту и накоплению достатка. В 2012 году вышла их книга «Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты» (англ. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*).

Авторы утверждают, что процветание или упадок государств обусловлены в первую очередь природой их экономических и политических институтов. Они анализируют развитие экономики в связи с развитием политических институтов множества стран в различные эпохи [1].

Центральным для модели Асемоглу и Робинсона является сопоставление экстрактивных и инклюзивных институтов.

Экономические институты, подобные тем, что существуют в США или Южной Корее, Асеомглу и Робинсон называют инклюзивными. Они разрешают и, более того, стимулируют участие больших групп населения в экономической активности, а это позволяет наилучшим образом использовать их таланты и навыки, при этом оставляя право выбора – где именно работать и что именно покупать – за каждым отдельным человеком. Частью инклюзивных институтов обязательно являются защищенные права частной собственности, беспристрастная система правосудия и равные возможности для участия всех граждан в экономической активности; эти институты должны также обеспечивать свободный вход на рынок для новых компаний и свободный выбор профессии и карьеры для всех граждан.

Инклюзивные экономические институты помогают создать инклюзивные рынки, которые не только дают людям возможность свободно выбрать профессию, больше всего соответствующую их таланту, но и предоставляют им равные возможности овладеть

Повышение уровня технологического развития происходит благодаря науке и таким предпринимателям, как Томас Эдисон, который использовал научные идеи, чтобы создать прибыльный бизнес. Процесс создания инноваций возможен благодаря экономическим институтам, которые поддерживают частную собственность, гарантируют исполнение контрактов, равенство возможностей и доступ на рынок для новых игроков, которые приносят с собой и новые технологии. Поэтому никого не должно удивлять, что Томас Эдисон реализовал свои возможности именно в Соединенных Штатах, а не в Перу или Мексике. Точно так же именно поэтому высокотехнологичные компании, такие как Samsung и Hyundai, появляются в Южной Корее, а не в Северной.

Низкий уровень образования в бедных странах связан с тем, что экономические институты не создают стимулов, которые побудили бы родителей инвестировать в обучение своих детей, а политические институты не заставляют правительство строить школы, нанимать учителей и требовать, чтобы эти учителя соответствовали требованиям родителей и самих детей. За низкий уровень образования и отсутствие инклюзивных рынков такие страны платят высокую цену: они не могут применить таланты своих граждан.

Асеомглу и Робинсон называют институты, которые имеют свойства, противоположные инклюзивным, экстрактивными, то есть направленными на то, чтобы выжать максимальный доход из эксплуатации одной части общества и направить его на обогащение другой части [2].

Существует явная бифуркация в экономических и политических траекториях бывших советских республик и стран-сателлитов. Некоторые из них, такие как Польша, Чехия, Словакия, Эстония, Латвия и Литва, открыли свои политические системы, модернизировали свою экономику и добились быстрого роста в течение последних двух десятилетий. Другие же страны, такие как Беларусь, Туркменистан, Узбекистан, и сама Россия пошли в противоположном направлении [12].

Важность развития инклюзивных институтов, исследование путей перехода от экстрактивных к инклюзивным подтверждается различными показателями и побудило к созданию нового индекса Всемирным экономическим форумом. Этот индекс получил название Индекс инклюзивного развития (Inclusive Development Index; IDI) ВЭФ проанализировал по новому индексу 109 стран, отдельно 30 развитых стран и отдельно 79 развивающихся. Разделение стран на две группы потребовалось из-за различий между ними в определении уровня бедности, поясняется в докладе [15].

Среди развивающихся стран первые места у Литвы и Венгрии; в топ-10 также вошли Польша, Румыния, Уругвай, Латвия. Данный показатель подтверждает эффективность внедрения инклюзивных экономических и политических институтов в жизнь страны

Методология расчета индекса основывается на бенчмаркинге Framework. Бенчмаркинг Framework включает в себя два типа данных. Первая категория - количественные данные, собранные от ведущих международных организаций и других уважаемых источников. Вторая категория данных взята из обзорного опроса, проведенного Всемирным экономическим форумом, который опросил более 14 000 руководителей бизнеса о деловых и политических условиях в их странах (с февраля по

июнь 2016 года). Вопросы оцениваются по шкале от 1 до 7, где 1 – относится к худшему положению, а 7 - к лучшему.

Первая категория данных называется «Национальные ключевые показатели эффективности» и базируется на 12 индикаторах, объединенных в три группы, которые оценивают уровень экономического развития лучше, чем индикатор роста ВВП в одиночку Три основные части IDI – рост и развитие (включая рост ВВП, занятости, производительности труда, ожидаемой продолжительности жизни); инклюзивность (медианный доход домохозяйств, уровень бедности и неравенства); межпоколенческая справедливость и устойчивость (уровень сбережений, демографической нагрузки, государственного долга и загрязнения окружающей среды).

Вторая категория данных носит название «Политические и институциональные индикаторы». Сюда входят различные показатели, которые агрегированы в 7 групп («Pillars»): Образование и Навыки, Базовые услуги и Инфраструктура, Коррупция, Финансовое посредничество, Активы строительства и Предпринимательство, Занятость и Трудовые льготы и и Фискальные трансферты [17].

По данным исследования Украина занимает 47-е место в рейтинге IDI, занимая позиции по показателям заметно ниже, чем 5 лет назад. Продолжающиеся боевые действия на востоке откатывают назад некоторый прогресс и способствуют «утечке мозгов» и рабочей силе из страны. Также Украина имеет один из самых высоких уровней неравенства из всех развивающихся стран. Если говорить о положительных сторонах, то Framework показывает, что система образования способствует инклюзивному росту. Как сообщается в докладе здравоохранение и высокие пособия по безработице помогло Украине занять первое место в своей группе по доходам по социальной защите. Приоритеты же Украины по развитию инклюзивных институтов, сообщается в докладе, должны быть направлены на улучшение профессиональной подготовки, снижение административной нагрузки по созданию нового бизнеса, финансирование малого бизнеса и на борьбу с коррупцией [17].

Украина же, по мнению Асемоглу, была твердо во втором лагере, то есть страны с экстрактивными политическими и экономическими институтами. Как следствие, в настоящее время она имеет около одной трети от ВВП на душу населения от ВВП соседней Польши.

Путь Украины к долгосрочному процветанию зависит от налаживания институтов путем расширения политической власти за пределы узкой политической элиты и создания экономических институтов, которые обеспечивают людей возможностями и стимулами, чтобы инвестировать и создавать инновации.

Есть огромные проблемы, стоящие перед Украиной, не в последнюю очередь из-за своего геополитического положения. Украинский народ уже доказал, что они знают, как подняться против репрессий экстрактивных режимов. Теперь они должны работать над более трудной задачей создания инклюзивных институтов [12].

Список использованных источников:

1. Асемоглу Д. Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста / Д. Асемоглу, С. Джонсон, Дж. Робинсон // Эковест. – 2006. – №1(5).
2. Асемоглу Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты [Электронный ресурс] / Д. Асемоглу, Д. Робинсон // Crown Publishers. –2012.–Режим доступа:
<https://www.litres.ru/static/trials/10/74/89/10748980.a4.pdf#page=70&zoom=auto,-107,505>.
3. Веблен Т. Теория праздного класса [Электронный ресурс] / Т. Веблен. – 1984. – Режим доступа:http://royallib.com/book/veblen_torsteyn/teoriya_prazdnogo_klassa.html.
4. Всемирный экономический форум составил индекс справедливости [Электронный ресурс] // Ведомости. – 2017. – Режим доступа:
<http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/01/16/673218-rossiya>

5. Лавров И. В. Институты экономики благосостояния: теория, методология, проблематика / И. В. Лавров. // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012
6. Лавров И. В. Экономические аспекты развития теории благосостояния в условиях социального государства / И. В. Лавров. // Социум и власть. – 2012. – №3 (35) – С. 53–56.
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Электронный ресурс] / Д. Норт. – 1997. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/6310/6311>
8. Манахова И. В. Теория благосостояния: перераспределение и эффективность / И. В. Манахова. // Известия Саратовского университета. – 2007. – №7. – С. 22–26
9. Полтерович В.М. Институциональные ловушки: есть ли выход? / В.М. Полтерович // Общественные науки и современность. – 2004. – №3. – С. 5-11.
10. Попов Е. В. Институты экономики благосостояния: теория и методология / Е. В. Попов, И. В. Лавров. // Социум и власть. – 2009. – №3 (23) – С. 66–71.
11. Серл Дж. Что такое институт / Дж. Серл // Вопросы экономики. 2007. – №8. – С.4-27.
12. Acemoglu Daron. Ukraine's legacy of serial oligopoly [Электронный ресурс] / Daron Acemoglu // The Globe and Mail. – 2014. – Режим доступа: <http://www.theglobeandmail.com/opinion/ukrainians-need-inclusion-not-extraction/article17481308/>.
13. Acemoglu D. Extractive institutions in action: Uzbekistan [Электронный ресурс] / D. Acemoglu, J. Robinson. – 2014. – Режим доступа: <http://whynationsfail.com/blog/2012/2/24/extractive-institutions-in-action-uzbekistan.html>.
14. Acemoglu D. Why central planning? [Электронный ресурс] / D. Acemoglu, J. Robinson. – 2014. – Режим доступа: <http://whynationsfail.com/blog/2012/8/20/why-central-planning.html>
15. Inclusive Development Index 2017 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://widgets.weforum.org/inclusive-development-index-2017/>.
16. North D. C. Institutions, institutional change and economic performance. [Электронный ресурс] / D. C. North // Cambridge. – 1990. – Режим доступа: <http://www.cambridge.org/ua/academic/subjects/politics-international-relations/political-economy/institutions-institutional-change-and-economic-performance?format=PB&isbn=9780521397346>.
17. The Inclusive Growth and Development Report 2017 [Электронный ресурс] // World Economic Forum – Режим доступа: <https://www.weforum.org/reports/the-inclusive-growth-and-development-report-2017>

УДК 338.22.01

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СТАБІЛІЗАЦІЙНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Зайцева О. І.

Науковий керівник: Квітка А. В., к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Тяжке економічне становище, падіння курсу гривні, зволікання уряду з проведенням структурних та ефективних реформ, загострення збройних конфліктів на сході України привели до виникнення економічної кризи, зокрема у 2015 році, та зниження реального валового внутрішнього продукту майже до 10 відсотків. Катастрофічне падіння виробництва, зменшення бізнес активності суб'єктів господарювання, підвищення рівня безробіття, "параліч" платіжно-розрахункової системи,

зростання зовнішньої та внутрішньої заборгованості при зменшенні доходів бюджету й валютних надходжень, суттєве зниження реальних доходів та рівня життя населення, свідчать про нераціональність структури та рівня розвитку окремих підсистем економіки та недосконалість стабілізаційної політики України.

В тезах ми розглянемо основні сучасні проблеми стабілізаційної політики України та Стратегію реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки.

Окремі питання щодо формування та реалізації стабілізаційної фінансової політики в Україні розглядалися у наукових працях таких вітчизняних науковців, як М. Голик, О. Курило, К. Савченко та інші [2;4;5].

Стабілізаційна політика держави – це сукупність взаємопов'язаних заходів органів законодавчої і виконавчої влади зі стабілізації процесів формування, розподілу та використання фінансових ресурсів у фінансовій системі країни, спрямованих на по-долання наслідків кризових явищ у національній економіці. Головною метою стабілізаційної політики держави є забезпечення таких пропорцій перерозподілу фінансових ресурсів, що дозволяють мінімізувати вплив кризових явищ на економічну систему країни, забезпечити до-держання фінансово безпечних параметрів функціонування національної економіки та унеможливити зниження рівня її розвитку [5].

На сучасному етапі розвитку національної економіки основними проблемами стабілізаційної фінансової політики слід вважати: незбалансованість системи державних фінансів, ускладнення умов формування доходів державного бюджету, неефективне витрачання державних витрат, зростання бюджетного дефіциту, неефективна політика витрачання коштів, в тому числі і на соціальні потреби, непрозора практика державних закупок товарів і послуг, відсутність контролю за витрачанням державних коштів та деструктивна боргова політика.

Для успішної стабілізації економіки в Україні, об'єктивно необхідного значення набувають питання реалізації дієвої стабілізаційної фінансової політики держави, ключовою метою якої є забезпечення оптимального перерозподілу фінансових ресурсів з метою мінімізації впливу кризових явищ на національну економіку, зокрема, підтримка її фінансово- безпечних параметрів функціонування та сприяння додержання існуючого рівня її розвитку [2].

З огляду на вище наведене та за сучасних умов перебігу соціально-економічних процесів в Україні загалом стабілізаційна фінансова політика повинна характеризуватися наступними особливостями її ефективної реалізації:

- стабілізаційна фінансова політика держави повинна мати чітко визначену мету та завдання, які ставилися при її проведенні, оскільки від цього, насамперед, й залежить результативність її реалізації.

- з метою досягнення стабільності соціально-економічного розвитку в країні, стабілізаційна фінансова політика держави повинна бути спрямована на покращання інвестиційного клімату в Україні за рахунок створення ефективної системи інституційного забезпечення діяльності як вітчизняних, так й іноземних інвесторів. Як наслідок, підвищення рівня інвестиційної привабливості в держави впливатиме на загальний рівень зайнятості населення та рівень інфляції та сприятиме досягненню позитивних зрушень в економіці в цілому [2]. А саме підвищення рівня інвестиційної привабливості, так як за останні два роки Україна опустилася на 9 позицій й зайняла 85 позицію зі 140, а індекс склав 2,85 [3].

- на сучасному етапі поступального розвитку національної економіки стабілізаційна фінансова політика держави повинна проявлятися також у перерозподілі фінансових ресурсів між окремими верствами населення, галузями, регіонами за рахунок забезпечення високої зайнятості населення та їх соціального захисту. Так на даному етапі відсоток зайнятості дорослого населення України становить лише майже 53 %, а рівень охоплення зайнятого населення державним соціальним страхуванням близько 70%.

• у процесі реалізації стабілізаційної фінансової політики держави повинен бути чітко визначений характер її впливу на соціально-економічні процеси, що мають місце в економіці країни [2].

Побудова сучасної та ефективної системи управління державними фінансами, яка здатна надавати якісні державні послуги, ефективно акумулюючи ресурси та розподіляючи їх відповідно до пріоритетів розвитку держави у середньо- та довгостроковій перспективі є метою Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017—2020 роки схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України в лютому 2017 році [1].

Основними завданнями Стратегії 2017-2020 є: ефективне бюджетне планування при раціональному розподілі ресурсів відповідно до пріоритетів держави, підвищення ефективності державних видатків, підвищення якості та ефективності адміністрування податків та зборів, посилення контролю за фіскальними ризиками та їх мінімізація, стратегічний розподіл та моніторинг державних інвестицій та підтримка бюджетної децентралізації.

Виконання цих завдань дозволить досягти скорочення дефіциту і зниження темпів приросту державного боргу у середньостроковій перспективі, проведення послідовної та передбачуваної політики, підвищення якості надання державних послуг та ефективності державних інвестицій при більш раціональному використанні ресурсів.

На сучасному етапі ключовим вектором трансформації національної економіки та вихід з кризового становища є досягнення макроекономічної стабілізації в Україні. А саме подолання надмірного рівня дефіциту Державного бюджету та від'ємного сальдо платіжного балансу. Практичне впровадження заходів Стратегії реформування системи управління державними фінансами та мінімізація ризиків дозволить досягти очікуваних результатів.

Список використаних джерел:

1. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017—2020 роки від 8 лютого 2017 р. № 142-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249797370>
2. Голик М. М. Особливості реалізації стабілізаційної фінансової політики в Україні / М. М. Голик // Молодий вчений. - 2015. - № 3(1). - С. 63-66. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/3/12.pdf>
3. Індекс інвестиційної привабливості. European Business Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eba.com.ua/uk/press-and-media/press-room/indices/investment-attractiveness-index>
4. Курило О. В. Проблеми та перспективи фінансової стабілізації в Україні / О.В. Курило // Глобальні та національні проблеми економіки.-2016.-№12 – С. 459-561 [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/12-2016/96.pdf>
5. Савченко К. В. Фінансовий механізм реалізації стабілізаційної політики держави / К. В. Савченко // Вісник Київського національного торговельно- економічного університету: наук.- практич. журн. – 2013. – № 1. – С. 77-85. – Режим доступу: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2013/01/7.pdf>

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**Иммель О.Г.****Научный руководитель: Яременко О.Л., д.э.н., профессор
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина**

Инновации стали широко используемым, но неопределенным, повседневным термином в 21 веке. Фирмы призваны быть инновационными, чтобы получить или поддерживать «конкурентное преимущество»; выживание местных организаций зависит от потенциала, создаваемого инновациями; школы превозносятся инновациями в своей учебной программе и университеты продвигают себя как лидеры в области инноваций. Точно так же термин «предприниматель», используемый для описания человеческого фактора, стоящего за инновациями, одинаково плохо определен в повседневном использовании.

Инновационная экономика определяется как совокупность экономической теории, которая априори утверждает, что экономическое развитие является результатом присвоения знаний, инноваций и предпринимательства, действующих в институциональной среде систем инноваций. Это отличает экономику инноваций от других отраслей экономики, включая господствующую неоклассическую теорию, которая рассматривает накопление капитала как основную движущую силу экономического развития, главным образом в форме экономического роста. В парадигме инновационной экономики социально-экономический мир функционирует как открытая и сложная система, проявляющая тенденции к адаптации.

Инновационная политика должна быть активной и позитивной в направлении поощрения разнообразия, стимулирования экспериментального поведения, поддержки новых разработок, фокусирования на построении системы, содействия обучающим организациям и их профессиональной подготовке.

Инновационный предприниматель является основным действующим лицом в рамках институциональной системы, которая начинается с исследований и разработок, в которых совокупный орган исследования постоянно идет с разной интенсивностью и в разных масштабах деятельности (от небольших начинающих предпринимателей до крупных «интрапренеров»). Большие затраты на НИОКР и связанные с ними инновационные эффекты неизбежно приведут к появлению предпринимателем / интрапренера нового крупного «открытия» или «изобретения», которое связано с совокупными НИОКР (и другими видами деятельности по изобретению). Открытие связано с возможными небольшими изменениями в различных лабораториях и неформальными сетями между фирмами и отраслями, которые в конечном итоге приносят плоды, в некотором смысле отделенные от какого-либо конкретного конкурентного поведения. Новые технологические парадигмы выходят из такой среды и являются основой структурных изменений для новой длинной волны бума и процветания. Это стимулирует адаптацию, развертывание и распространение инноваций, создавая новую технологическую траекторию, создавая сильный инвестиционный подъем. В то же время этот подъем восстанавливает условия для нового этапа устойчивого развития. Смена парадигмы происходит, когда новые адаптированные технологические системы пронизывают всю экономику.

Однако, главной проблемой является то, что путь к обновлению неопределен, поскольку он пересекает различные неортодоксальные школы экономики, которые идентифицируют динамический инновационный процесс, но не имеют последовательного понимания причинно-следственных механизмов, которые могут их объединить. Институционалисты видят, что учреждения постоянно и кумулятивно меняются из-за инноваций, что приводит к эволюционной трансформации социально-экономических систем. Нео-Шумпетерианцы используют биологическую эволюционную аналогию,

чтобы показать, как развивается инновационная фирма, и это влияет на макроэкономическое развитие. Системная экономика ценит роль инноваций, действующих в сложной адаптивной системе, которая основана на силе взаимосвязей внутри системы. Кроме того, подход инновационной системы не имеет двух особенностей, которые появляются в более ранней экономической мысли в инновационной литературе. Одна из них - проблема платежеспособного спроса и то, как это ограничивает путь инноваций, а другая - отсутствие акцента на рыночную власть и последующую роль государства.

Роль, которую инновации играют в дисциплине экономики, нерегламентирована. Инновации возникли, чтобы обеспечить сильный целостный и динамичный подход критического реализма. Шумпетер, заимствуя бдительного оппортунистического агента из старой австрийской экономики, воскресил инновационного предпринимателя и поставил его в центр процесса экономического развития в динамичной, но циклической схеме. Этот вклад Шумпетера оказал крайне ограниченное влияние на мейнстрим. Калецкий М., адаптируя предпринимателя Маркса в мир монопольного капитала, определяет аспект инвестиционного спроса инновационного предпринимателя, чтобы обеспечить стимулирующий механизм для государственной экономической политики.

Любая инновационная экономика должна начинаться с работ Й. Шумпетера, который изображает инновацию как прерывистую и разрушительную, что приводит к динамике делового цикла, а не какая-то статическая система, стремящаяся к механическому равновесию. Предпринимателя, управляющего этим процессом, необходимо рассматривать как экономического агента, который вводит инновационные механизмы в условиях неопределенности, действуя в сложной, открытой и адаптивной системе. Это более опасные агенты, которые формируют будущую траекторию экономического развития, а не репрезентативные агенты рыночной системы, которая находится в статическом режиме. Также, будущей задачей является разработка одной последовательной теории инноваций, устойчивой с концепцией прерывистых инноваций и инновационного предпринимателя, который управляет этим процессом. Это должно объяснить механизм спроса, который способствует успешной инновации от инкубации до запуска и к тому, чтобы внедряться в долгосрочное признание, а не как инновация, а как требуемые стандартные продукты и процессы. Отсутствие спроса со стороны всех существующих теорий инноваций, которые из неоклассической, эволюционной и комплексной теорий все ориентированы на предложение, должно быть устранено. Такой механизм спроса может начинаться с работы М. Калецкого по определению материальных и нематериальных инвестиций в инновации, а также стимулированию эффективного спроса посредством поддержки общественной инфраструктуры и соответствующей кредитно-денежной политики.

Список использованных источников:

1. Дзарасов С.С. Михаил Калецкий: жизненный путь и научный вклад. К 100-летию со дня рождения. // Экономическая наука современной России. 1999. №2. С. 116-139.
2. Инновационное развитие. Экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под общ. ред. Б. З. Мильнера. М. : Инфра-м, 2010. 624 с.
3. История экономических учений: Учебник / С.А. Бартенев. - 2-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр, 2007. 478 с. [режим доступа: <http://hi-edu.ru/e-books/xbook845/01/part-015.htm#i417>].

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Ковешніков В.В.

**Науковий керівник: Яременко О.Л., д.э.н., професор
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**

У сучасних умовах гостро стоїть необхідність поглиблення теоретичного дослідження конкуренції і конкурентоспроможності як основних особливостей, необхідних і важливих елементів сучасної економіки. Як ми знаємо, конкуренція призводить до більш ефективного використання навичок і знань. Велика частина переваг, досягнутих людиною отримана через суперництво, конкуренцію.

В даний час, існують відмінності в підходах поняття конкуренції та конкурентоспроможності. В економічній літературі воно полягає в особливостях вибору предмета дослідження, в якості якого можуть виступати предмети конкуренції (товари і послуги), суб'єкти конкуренції (компанії, регіони, галузі національної економіки, держава), об'єкти конкуренції (попит, ринок, фактори виробництва) і сфери діяльності (товарні, галузеві, регіональні, міжрегіональні, фінансові та світові ринки). Як категорія ринкових відносин, з'явився ряд теоретичних досліджень з проблем конкуренції, які розкривають особливості і форми її прояву у вітчизняній економіці. Поняття «конкуренція» багатозначне і не може бути зведене лише до спрощеного визначення. Повнішому розкриттю сутності конкуренції допоможе розгляд еволюції теоретичних поглядів вчених економістів на дану проблему.

Наукова література надає безліч інтерпретацій категорії «конкуренція». Спочатку слово «конкуренція» увійшло в економічну теорію з побутової мови і протягом тривалого часу означало тільки незалежне суперництво двох або більше суб'єктів [1]. Ключова роль конкуренції в ринковій економіці була розкрита в вісімнадцятому столітті Адамом Смітом (відомий принцип «невидимої руки»). Теорія конкуренції була поширена на них в «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.), де він вперше сформулював поняття конкуренції як суперництво, котре підвищує ціни (при скороченні пропозиції) і знижує ціни (з перевищенням пропозиції). Він довів, що кожен капіталіст прагне тільки для своєї користі, проти переслідування власних інтересів, він, з різних причин, в той же час він розуміє інтереси суспільства. І часто це робить більш ефективно і сумлінно, ніж якби конкретно поставив перед собою альтруїстичні цілі [2, с. 21].

Альфред Маршалл розглядав модель досконалої конкуренції, яка характеризувалася величезним числом незалежних один від одного продавців і покупців, вільним доступом на ринок і відсутністю можливості впливати на ринкові ціни [3]. Маршалл вважав монополію повним антиподом конкуренції. На ринку повинна існувати або одне, або інше. Якщо вільна конкуренція є оптимальним станом економіки, то монополія – її протилежність, яка зменшує суспільний добробут.

Американський економіст Едвард Чемберлін основоположник теорії монополістичної конкуренції, в якій обґрунтував ідею синтезу конкуренції і монополії. Він обґрунтував не тільки цінові форми конкурентної боротьби, а й розкрив нові (нецінові), серед яких диференціація продукту, поліпшення якості, реклама, підвищення репутації фірми і її торгового знака [4].

Австрійський економіст Йозеф Шумпетер основним фактором розвитку вважає інновації – зміни в способах виробництва і реалізації товарів. Нововведення є джерелом конкуренції нового типу, сприяють появі та розвитку нових ринкових відносин, подальшого кількісного та якісного зростання підприємств, що в сукупності і забезпечує зростання економіки, набагато дієвішою, ніж традиційна цінова конкуренція.

Один з сучасних провідних дослідників проблем конкурентоспроможності у світі Майкл Портер визначає конкуренцію як процес динаміки і розвитку, які постійно змінюють рельєф, де з'являються нові продукти, нові маркетингові шляхи, нові виробничі процеси і нові сегменти ринку.

Поняття конкурентоспроможності, його економічний зміст є ключем до розробки ефективних методів оцінки рівня конкурентоспроможності і стратегії управління конкурентоспроможністю. У той же час конкурентоспроможність як економічна категорія є також одним з найбільш спірних аспектів теорії конкуренції, яка визначається складністю розкритих цією категорією економічних явищ, різних конкуруючих об'єктів і суб'єктів, а також факторів, які визначають конкурентоспроможність кожного з них, проявом чого є різноманітність безлічі точок зору, методологічних підходів і відсутність єдиних загально визначених положень з цього питання.

Необхідність забезпечення високого рівня конкурентоспроможності економіки як засіб підвищення добробуту суспільства відзначав М. Портер, який зазначив, що конкурентоспроможність не є самоціллю. «Основна мета держави, - писав він, – забезпечити своїх громадян досить високим і зростаючим рівням життя. Здатність держави зробити це залежить не від терміну «конкурентоспроможності», а від того, на скільки продуктивно використовуються національні ресурси – праця і капітал» [5, с. 56].

Діалектика понять «конкуренція» і «конкурентоспроможність» гідні того, щоб стати предметом окремого поглибленого вивчення. Новітня історія світової економіки, а також економіки України має достатньо прикладів органічного поєднання обмеженої конкуренції національних ринків зі стійкою конкурентною позицією національної економіки на світовому ринку або втрати міжнародної конкурентоспроможності країни при здійсненні конкурентного середовища на національному рівні. В той же час, у довгостроковій перспективі конкуренція на національних ринках, безсумнівно, є необхідною умовою для забезпечення динамічної конкурентоспроможності національної економіки в міжнародному масштабі. У зв'язку з тим, що конкурентоспроможність будь-якого суб'єкта ринкових відносин може бути визначена тільки під час реальної конкуренції, зміцнення конкурентоспроможності слід розглядати через призму проблем ефективності конкуренції і конкурентних відносин.

В умовах глобалізації економіки, з'являється інституційна конкуренція. Інституційні системи в сучасних умовах є важливими елементами міжнародної конкуренції, впливаючи на рівень витрат в такій мірі, що можна стверджувати, що країнам доводиться в відкриту конкурувати між собою. Глобалізація світової економіки, посилення конкуренції, мінливість факторів зовнішнього середовища є основними атрибутами функціонування інститутів в сучасній ринковій економіці, вивішивши на перший план питання про методи ведення конкурентної боротьби і способи підвищення конкурентоспроможності на внутрішніх і світовому ринках.

Список використаних джерел:

1. Стиглер Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс // в кн. Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. — СПб. : Экономическая школа., 1995. – 301 с.
2. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
3. Маршалл А. Принципы политической экономии . М.: Центр, 2007. – 698 с.
4. Чемберлин Е. Теория монополистической конкуренции . М.: Центр , 1997. – 302 с.
5. Портер М. Конкуренция. М. : Вильямс , 2010. – 608 с.

УДК 338.33

ВПЛИВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Коровін М.В.

Науковий керівник: Лісовицький В.М., к.е.н. професор

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

Конкурентоспроможність підприємства є ринковою категорією і традиційно пов'язується з діяльністю конкретних товаровиробників, що функціонують в умовах конкурентного ринку. Відповідно проблеми її забезпечення визначаються, головним чином, в ракурсі мікроекономічного рівня управління. Такий підхід слід частково визнати справедливим, так як самі умови функціонування підприємства в умовах конкуренції змушують його прагнути до забезпечення конкурентоспроможності продукції, що випускається, так як від змісту і організації цього процесу в кінцевому підсумку буде залежати рівень економічного становища і розвитку самого підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства залежить не тільки від його поведінки на конкурентному ринку, але і від умов і факторів зовнішнього середовища. Серед яких регіональні та галузеві особливості конкурентоспроможності підприємств, стан і тенденції зміни конкурентоспроможності країни в світовій економіці з точки зору створення умов для забезпечення стратегічного розвитку вітчизняних галузей, галузевих комплексів і підприємств. Відповідно в цих умовах необхідний пошук інноваційних шляхів забезпечення конкурентоспроможності підприємства, одним з яких є диверсифікація. В даному контексті диверсифікація, з одного боку розглядається як багаторівневий підхід до забезпечення конкурентоспроможності підприємства, що забезпечує різноманітність використовуваних інструментів і методів до управління конкурентоспроможністю на макро-, мезо- і мікрорівнях управління, а, з іншого боку, як одна з перспективних виробничих стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Необхідно відзначити, що головною функцією диверсифікації є адекватне пристосування до мінливих умов зовнішнього середовища, причому дана функція трансформується в конкретно поставлені цілі структурної політики підприємства, які визначаються насамперед потребою ринку в тому чи іншому виді продукції, робіт або послуг.[1 с.196]

Багато керівників вважають диверсифікацію ризикованим вибором. Уже багато десятиліть самим "актуальним" стратегічним підходом вважається вузька спеціалізація. Армія прихильників цього підходу збільшилася ще більше після виходу в 1982 році книги "У пошуках досконалості" Тома Пітерса і Роберта Уотермана. Ці автори радили компаніям сконцентрувати зусилля на тій області бізнесу, в якій досягли найбільших успіхів, і "не відриватися від свого коріння". Аналітики фондового ринку в числі причин банкрутства тієї чи іншої компанії набагато частіше називають надмірну диверсифікацію, ніж спеціалізацію. Разом з тим диверсифікація може дати бізнесу новий поштовх до розвитку, а її відсутність - привести до згубних наслідків. У деяких випадках відмова від диверсифікації означає велику втрату можливого прибутку. [2. с 7.]

Домогтися успіху відразу в декількох видах діяльності непросто. Процес диверсифікації загрожує несподіваними труднощами і часто вимагає масштабних змін в роботі компанії. Однією з причин невдало проведеної диверсифікації нерідко бувають погано сплановані або занадто дорогі поглинання. Крім того, після проведення диверсифікації керівництву компанії часто не вистачає знань і навичок для управління декількома напрямками бізнесу. Слід зазначити, що диверсифікація діяльності підприємства є формою реалізації корпоративної стратегії [4]. Головною комерційною метою диверсифікації є збільшення власних прибутків за рахунок використання встановлення конкурентних переваг. Оцінка і план диверсифікації вимагають часу, зусиль і ретельного вивчення. Необхідний ретельний аналіз підприємства для того, щоб визначити в самому початку, слід його диверсифікувати чи ні. Диверсифікація - дуже трудомісткий і складний процес, який може принести не тільки дивіденди, але і проблеми, збитки. Диверсифікація виробництва, як правило, характеризується переходом на нові технології, ринки та галузі, крім того, сама продукція (послуги) підприємства абсолютно нова, тому ризик дуже високий.

Потрібно відзначити, що в умовах кризи мети диверсифікації господарської діяльності підприємства визначаються, перш за все, її фінансовими можливостями, внутрішнім потенціалом

розвитку і набором зовнішніх умов. Тому в залежності від етапу життєвого циклу ринку або галузі, в якій функціонує підприємство, цілі диверсифікації бізнесу можна ранжувати наступним чином:

1) економічна стабільність і фінансова стійкість (на етапі зародження і становлення ринку (галузі) досягаються за допомогою зростання / розширення компанії та зменшення / розподілу ризиків);

2) прибуток (на етапі розвитку і насичення ринку забезпечується за рахунок перерозподілу матеріальних і нематеріальних ресурсів (в тому числі інтелектуальних), а також внутрішньо фірмового переливу капіталу);

3) конкурентоспроможність і нові можливості (на етапі насичення і спаду ринку досягаються шляхом формування конкурентних переваг і отримання синергетичного ефекту від концентрації капіталу, спільного ведення бізнесу та використання загальних ресурсів, технологій). Таким чином, форма здійснення диверсифікації визначається її метою.

На закінчення звернемо увагу на те, диверсифікацію діяльності компанії можна розглядати як панацею для будь-якого підприємства і в будь-яких умовах господарювання. Рішення про застосування стратегії диверсифікації має бути обґрунтованим і спиратися на детальний аналіз внутрішнього середовища та зовнішнього оточення фірми.

Список використаних джерел:

1. Мещанинова Е. Ю. Научная статья: «Обеспечение конкурентоспособности предприятий». Журнал : «Вектор науки ТГУ №3 (17)». 2011. – 199с.
2. Грэм Кенни: «Стратегия диверсификации» //Как построить успешный бизнес с помощью диверсификации/ «Kogan Page», 2009. – 184с.
3. Е. Жулина, О. Кацуба, Т. Мягкова: «Диверсификация деятельности предприятия» Журнал "Управление персоналом" 2006. – 176с.
4. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. – СПб: Питер, 999. – 560с.
5. Том Питерс, Роберт Уотерман Мл. «В поисках совершенства. Уроки самых успешных компаний Америки», New York, Harper & Row 1980. – 360с.

УДК 338.24

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Погорелова А. С.

**Науковий керівник: Дідорчук І.Л., викладач
Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна**

Виникнення в умовах транзитивної економіки загроз підприємницької діяльності, негативних наслідків процесів реформування, втрат підприємств від неефективної цінової, експортно-імпоротної політики, умов оподаткування обумовило актуальність обраної теми дослідження, метою якого є виокремлення напрямів трансформації інституційного середовища для підвищення якості системи економічної безпеки підприємства.

Система економічної безпеки підприємства розглядається сучасними безпекознавцями достатньо широко, починаючи від розуміння, що система економічної безпеки підприємства це множина функціональних елементів та відносин між ними, специфічних умов, за дотримання яких забезпечується працездатність системи загалом, з визначеним цільовим спрямуванням та закінчуючи

розумінням, що це сукупність суб'єкта і об'єкту прийняття рішень, форм і методів прийняття рішень, технології, засобів і ресурсів, що забезпечують підтримку прийняття рішень [1].

Вітчизняне законодавство не передбачає відповідних засад створення і розвитку інституційної бази економічної безпеки підприємства, залишаючи їх лише для регіонів та міст, які володіють належними фінансовими ресурсами. Вкрай слабкою є існуюча система інституційної підтримки підприємництва, крім того слід наголосити, що вона перебуває під загрозою повного руйнування з огляду не на кількість інституцій підтримки, а на їх потенціал [2, с. 37].

Вплив інституційного середовища на діяльність підприємства є комплексним: таке середовище визначає рівень захисту інтересів підприємства державними агентами, характеризує міру влади державних агентів, визначає спроможність підприємства відстоювати свої інтереси у взаємодії з державними агентами, впливає на мінімальний рівень трансакційних витрат на підприємстві тощо [3, с. 55-58]. Вплив інституційного середовища є дуже відчутним: розвинене інституційне середовище дозволяє підприємству офіційно перекласти частину завдань та функцій щодо забезпечення економічної безпеки на державні органи (судову владу, органи правопорядку, органи антимонопольного регулювання тощо). Відповідно, у такій ситуації підприємство може собі дозволити мати менш розвинену систему економічної безпеки без втрати цієї безпеки. Але зворотна залежність теж справедлива: нерозвинене інституційне середовище примушує підприємство відповідні завдання виконувати самостійно. Відповідно, підприємство потребує більш комплексної системи економічної безпеки, яка виконує частину функцій, які зазвичай виконують суб'єкти інституційного середовища.

Посилення ролі інституціональних чинників у вирівнюванні ризиків та загроз економічній діяльності суб'єктів господарювання передбачає детінізацію ринків капіталу і ресурсів, правовий, валютний контроль, вдосконалення антимонопольного законодавства. Забезпечення економічної безпеки входить у структуру функцій держави і таким чином опосередковується через систему державних інститутів власності, нормативно-правове забезпечення та регулювання, митні, фіскальні органи, фінансово-кредитні установи, інститути управління, праці, соціального захисту. Підвищення економічної безпеки на рівні товаровиробників може бути досягнуте за рахунок інституціонального регулювання та розширення інформаційного простору. Це дасть змогу концентрувати зусилля товаровиробників на показниках якості продукції, що особливо актуально в умовах глобалізації ринку і орієнтації на високі стандарти та технологію виробництва.

Для створення найбільш сприятливих інституційних умов формування і функціонування конкурентних переваг як окремих товаровиробників, так і національної економіки в цілому, необхідно створювати умови для розвитку таких пріоритетних напрямків, як інноваційна діяльність та розвиток її інфраструктури, концентрація з цією метою ресурсного потенціалу [4].

Таким чином, інституціональна система економічної безпеки має ґрунтуватися на принципах, які дають поштовх для економічного зростання та розвитку суспільного виробництва, а також забезпечувати контроль за дотриманням діючих та стратегічних норм і планів.

Список використаних джерел:

1. Овчаренко Є.І. Мікроекономічні аспекти цільового узгодження у системі економічної безпеки підприємства як різновиду організаційної системи [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/2203/1/Ovcharenko.pdf>
2. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях / Андреева Н.М., Бараннік В.О., Белашов Є.В. [та ін.]; За науковою ред. д.е.н., проф. Хлобистова Є.В. / РВПС України, ППРЕД НАН України, СумДУ, ЛНТУ, НДІ СРП. – Сімферополь: Фенікс, 2010. – 582с.
3. Кузьмина Н. В Экономическая безопасность в системе оценки функционирования предприятия / Н. В. Кузьмина // Экономика и управление — 2013. — № 1 — С. 55-58.
4. Попова О.Ю. Рівні забезпечення економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудування [Електронний ресурс]: / О.Ю.Попова // Електронне наукове фахове

УДК 336.774.3:005.642.1(477)

СУВЕРЕННИЙ КРЕДИТНИЙ РЕЙТИНГ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ АГЕНТСТВА FITCH)

Полнарьова А. С.

Науковий керівник: Шуба М. В., к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Дослідження позиції України у кредитних рейтингах (з точки зору рейтингового агентства Fitch) представляється актуальним, приймаючи до уваги нинішню економічну ситуацію, та дасть змогу систематизувати фактори, що впливають на рейтингову оцінку України.

Головною метою кожної країни є забезпечення сталого економічного зростання, одним із умов якого є доступ до прийнятних за вартістю джерел фінансування. Для прийняття рішення про фінансування інвесторами використовуються різноманітні інформаційні джерела, серед яких важливе місце посідають суверенні кредитні рейтинги всесвітньовідомих рейтингових агенцій.

Суверенний кредитний рейтинг – система умовних показників оцінки можливості і готовності уряду країни погашати випущені боргові зобов'язання в національній і іноземних валютах у відповідності до умов їх випуску. У суверенному кредитному рейтингу дуже важлива міжнародна рейтингова позиція держави задля економічного розвитку країни [2].

Кредитні рейтинги можуть використовуватися для регулювання національного фінансового ринку урядами окремих країн. Його наявність є важливою умовою відкритого фінансового ринку і використовується на міжнародному рівні.

Існує декілька всесвітньовідомих рейтингових агенцій: S&P, Moody's та Fitch. Вони займаються визначенням кредитоспроможності держав, міст, компаній тощо. У даній роботі досліджується суверенний кредитний рейтинг України за даними рейтингового агентства Fitch за період 2001-2016 роки (табл. 1, 2). Угоду про співпрацю з агентством Fitch Ratings та Україною було підписано наприкінці 2000 року [3].

Таблиця 1

Кредитний рейтинг України від агенцій Fitch, 2001-2010 рр.

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008		2009	2010	
							Вер.	Жовт.	Лист.		Жовт.
B-	B-	B+	B+	BB-	BB-	B	BB-	B+	B-	B	B+

Таблиця складена автором за матеріалами: [2]

У 2001 р. Fitch було офіційно оголошено про встановлення рейтингу боргових зобов'язань України на рівні «B-»(з позначкою «Стабільні очікування»), який вказує на існування значного кредитного ризику при невисокому рівні безпеки, виконання фінансових зобов'язань за умови сприятливої фінансової та економічної ситуації [3].

З початком 2005 р., за висловами аналітиків міжнародних рейтингових агенцій, в Україні починає укорінюватися демократія та розпочинається нова ера більш прозорих економічних та політичних процесів, що мало наслідком підвищення рейтингів України за міжнародними шкалами Fitch Ratings. Наприкінці першого півріччя 2007 р. відбувається посилення політичного напруження в Україні, що призводить до підвищення політичного ризику у короткостроковій перспективі.

Наслідком цього стало закінчення періоду стабільності і початок переоцінки міжнародними агенціями суверенного кредитного рейтингу в бік пониження [3].

У вересні 2008 р. відбулося нетривале підвищення рейтингу, а з жовтня 2008 р. до серпня 2014 р. рейтинг України підтримувався на рівні В (табл. 2). З серпня 2014 р. знизився до переддефолтного ССС, а вже через рік впав до рівня С. За інформацією Fitch, рейтинг відображає думку агентства, що в Україні відсутні ключові чинники, необхідні для підвищення рейтингу в національній валюті, включаючи чинник сильних фундаментальних показників з державних фінансів щодо фундаментальних показників по зовнішніх фінансах і чинник пріоритетності кредиторів у національній валюті щодо кредиторів в іноземній валюті [4].

Відновлення до рівня В- відбулося у листопаді 2016 р. Зазначається, що на покращення рейтингу вплинула надана Україні фінансова допомога – транші МВФ та інша, завдяки чому збільшилися резерви у валюті, а також більш гнучкий курс валюти. Втім зазначається, що ліквідність досі значно нижча за тверду оцінку В [5].

Таблиця 2

Кредитний рейтинг України від агенцій Fitch, 2011-2016 рр.

2011	2012	2013	2014		2015			2016	
				Серп.	Лют.	Серп.	Жов.		Лист.
В	В	В-	В-	ССС	СС	С	ССС	ССС	В-

Таблиця складена автором за матеріалами: [1, 6]

Оцінки агентства Fitch характеризують Україну як платоспроможну державу, однак будь-які несприятливі економічні умови матимуть негативний вплив на можливість здійснювати виплати за боргами. Основні фактори, які разом або окремо можуть призвести до негативної рейтингової дії, включають в себе відновлення тиску в плані зовнішнього фінансування, втрату довіри і зростання макроекономічної нестабільності, обумовлені затримками виплат за програмою МВФ або її невиконанням, зовнішній або політичний/геополітичний шок, який призведе до ослаблення макроекономічних показників і бюджетної та зовнішньої позицій України.

На думку аналітиків агентства Fitch, є декілька основних факторів, які можуть привести до позитивної рейтингової дії. А саме, збільшення гнучкості в плані зовнішньої ліквідності і зовнішнього фінансування, стійка бюджетна консолідація, яка призведе до поліпшення динаміки боргу та поліпшення макроекономічних показників [6].

Таким чином, покращення рейтингу України буде залежати від поліпшення макроекономічних показників, внутрішньої і міждержавної політичної підтримки.

Список використаної літератури:

1. Інформаційне агентство УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/finance>
2. Історія суверенного кредитного рейтингу України наприкінці 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rurik.com.ua/documents/research/UKRAINE_rating.pdf
3. Ярош К. М. Міжнародна кредитна позиція України / К. М. Ярош [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2766>
4. Fitch залишило рейтинги України на переддефолтному рівні [Електронний ресурс] / Інформаційне агентство УНІАН. – Режим доступу : <https://economics.unian.ua/stockmarket/1436752-fitch-zalishilo-reytingi-ukrajini-na-pereddefoltnomu-rivni.html>
5. Fitch покращило довгостроковий рейтинг України [Електронний ресурс] / Інформаційне агентство УНІАН. – Режим доступу : <https://economics.unian.ua/finance/1620122-fitch-pokraschilo-dovgostrokoviy-reyting-ukrajini.html>
6. Fitch Ratings [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.fitchratings.com/>

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ НЕРАВЕНСТВОМ ДОХОДОВ И ЭКОНОМИЧЕСКИМ РОСТОМ

Рябченко А.А.

**Научный руководитель: Коровина Н.В., к.э.н., доцент
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина**

Определение взаимосвязи между экономическим ростом и неравенством в распределении доходов является одним из самых сложных и концептуально конфликтных вопросов экономической теории. Эта проблема характерна для всех типов социально-экономических систем, однако в последние десятилетия она стала особенно актуальна. Усиленный интерес к этому вопросу обусловлен тем, что во многих странах наблюдается высокий и быстро растущий уровень неравенства, и специалистов (ученых, политиков, государственных деятелей) беспокоит возможное влияние этого процесса на темпы экономического роста и динамику выхода из рецессии.

В экономической науке до сих пор отсутствует консенсус по поводу характера взаимосвязи между экономическим ростом и неравенством. Некоторые теоретики предполагают, что экономический рост влияет на уровень неравенства доходов, другие – что неравенство воздействует на темпы развития. В середине XX века господствовало представление о положительном влиянии неравенства в распределении доходов на экономический рост. Представители классического подхода объясняют это тем, что концентрирование богатства позволяет увеличить инвестиции в экономику, в то время как политика перераспределения ограничивает возможности для экономического развития. В течение последних десятилетий попытки оценить характер влияния неравенства на экономический рост предпринимались в рамках не только теоретических, но и эмпирических исследований, а также программ ведущих политических партий. Так консерваторы и либералы не сомневаются в том, что правительственные интервенции, перераспределяющие доходы среди граждан, снижают эффективность и рост рынка. Социалисты, напротив, утверждают, что неравное распределение является тормозом прогресса и будущего роста.

Важной вехой в решении этого вопроса стала гипотеза С. Кузнецца [1], который утверждал, что в ходе развития экономики уровень неравенства доходов сначала увеличивается, а затем снижается. В соответствии с теорией С. Кузнецца, изменения в перераспределении доходов обусловлены тем, что страны находятся на разных этапах экономического развития. Действительно, историки документально доказали, что в XIX веке в Британии неравенство в доходах на самом деле сначала росло, а затем уменьшалось. Но применима ли теория С. Кузнецца к современному миру? Автор описал статистическую связь между неравенством и ростом. Но что мы знаем о причинно-следственном влиянии неравенства на экономический рост? Чтобы ответить на данные вопросы, сделаем сравнительный анализ некоторых стран, в которых рассмотрим взаимосвязь неравенства с экономическим ростом.

Еще в 1960-х годах Южная Корея и Филиппины были очень похожими странами по уровню ВВП на душу населения и урбанизации. На тот момент Филиппины были даже более индустриализированной страной. Однако эти страны отличались распределением доходов: в Филиппинах распределение доходов было гораздо более неравномерным, чем в Южной Корее. И на сегодня мы видим, что ВВП на душу населения Южной Кореи в пять раз превышает аналогичный показатель Филиппин [2]. Это подтверждает, что неравенство может нанести ущерб росту.

Рассмотрим далее две огромные страны - Китай и Россию, осуществившие переход от социалистической системы планирования к рыночной экономике. Китай был страной с низким уровнем неравенства, когда начинал свой непрерывный путь стремительного роста. Однако его

быстрый экономический рост сопровождался и массовым ростом неравенства доходов. Россия же наоборот, очень быстро после распада Советского Союза стала страной с высоким уровнем неравенства и уже в начале перехода – в 1990-х годах – пережила период глубокой стагнации.

Причина, по которой трудно установить четкую взаимосвязь между неравенством и экономическим ростом заключается и в том, что неравенство имеет много различных источников. В частности, сегодня неравенство во многом объясняется различиями в человеческом капитале и таланте, которые некоторые страны больше ценят и лучше используют. Например, по данным проведенного в США исследования «Innovation and Top Income Inequality» [3], значительная часть высоких доходов в этой стране проистекает от инноваций и новых успешных начинающих фирм. Для наглядности, 11 из 50 самых богатых людей в США, представленных рейтингом Forbes [4], являются успешными изобретателями. Хотя инновации являются не единственным источником роста неравенства в США, это исследование показывает, что около 17% от общего увеличения неравенства можно отнести к изобретателям и новаторам [3, с. 25]. Американские институты особенно хорошо подходят для содействия исследованиям и инновациям. И, поскольку научные исследования и инновации являются двигателем экономического роста, то высокий уровень неравенства в доходах способствует и высокому экономическому росту в этой стране.

Однако есть и другая сторона этого вопроса. Так, Европа превосходит США в создании равных возможностей. Государственное образование, основанное на общем финансировании, является мощным двигателем экономического выравнивания, что также способствует более быстрому росту. Если талант можно найти во всех слоях общества, то для продвижения наиболее одаренных людей на руководящие должности необходим открытый доступ к возможностям получения образования. В США (а тем более во многих развивающихся странах) значительная часть населения не может позволить себе обучение в хороших школах. Несмотря на популярное понятие американской мечты, недавние исследования показали, что мобильность поколений в США ниже, чем в Европе. Кроме того, социальная мобильность, вероятно, снизится с течением времени. В целом, Европа – страна, которая предлагает широкие возможности для большинства, в отличие от США, где возможности открыты в основном только для «сливок» общества.

Исходя из приведенных примеров различных стран, видим, что, несмотря на уже проведенную серьезную работу, не существует простого ответа на вопрос о взаимосвязи между неравенством и ростом. Эта проблема по-прежнему остается сложной для разрешения и требует дальнейшего исследования. Тем не менее, можно точно сказать, что растущее неравенство в доходах может нанести ущерб будущему росту, нарушив социальную сплоченность и создав поддержку плохой политике. Это особенно верно, если многие люди чувствуют себя лишенными возможности преуспеть и добиться успеха.

Список использованных источников:

1. Kuznets, S. Economic Growth and Income Inequality. - American Economic Review, 1955, vol. 45, pp. 1–28.
2. Список стран по ВВП (ППС) на душу населения. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD_%D0%BF%D0%BE_%D0%92%D0%92%D0%9F_\(%D0%9F%D0%9F%D0%A1\)_%D0%BD%D0%B0_%D0%B4%D1%83%D1%88%D1%83_%D0%BD%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F#cite_ref-2](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD_%D0%BF%D0%BE_%D0%92%D0%92%D0%9F_(%D0%9F%D0%9F%D0%A1)_%D0%BD%D0%B0_%D0%B4%D1%83%D1%88%D1%83_%D0%BD%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F#cite_ref-2).
3. Aghion P., Akcigit U., Bergeaud A., Blundell R., Hémous D. Innovation and Top Income Inequality. - 2016 – 84 p. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.ucl.ac.uk/~uctp39a/aabbh_aer_final_apr11%20\(1\).pdf](http://www.ucl.ac.uk/~uctp39a/aabbh_aer_final_apr11%20(1).pdf).
4. Богатейшие люди мира – 2016: рейтинг Forbes. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/rating-photogallery/313947-bogateishie-lyudi-mira-2016-reiting-forbes>.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ УКРАИНСКОЙ МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА: СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ

Сидоренко Е.А.

**Научный руководитель: Ким. М.Н., д.э.н., профессор
Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина**

На пути вступления Украины в глобализирующееся экономическое пространство все более важным становится процесс подготовки высококвалифицированных специалистов. Очевидным является факт, что модернизация экономики Украины невозможна без подготовки молодых кадров с соответствующим уровнем квалификации, поскольку именно они способны гибко реагировать на нововведения, генерировать принципиально новые идеи, внедрять новейшие технологии, обслуживать технологически обновленное оборудование, адаптированное к современным требованиям инновационного общества. В связи с этим приоритетное значение для Украины приобретают научные исследования, посвященные вопросу формирования действенных механизмов повышения конкурентоспособности молодежи на рынке труда, в частности путем улучшения качества подготовки молодых специалистов, обеспечения сбалансированности развития рынка образовательных услуг и рынка труда, совершенствование условий найма и труда молодых людей, повышение мотивации труда молодежи. В соответствии с Законом Украины «О содействии социальному становлению и развитию молодежи в Украине», к молодежи относятся граждане Украины в возрасте от 14 до 35 лет.

Особую актуальность в современных условиях приобретает характеристика конкурентоспособности молодежи на рынке труда через призму факторов, влияющих на ее формирование. Теоретические и практические аспекты определения факторов влияния на формирование рабочей силы заостряют внимание как отечественных, так и иностранных специалистов. Однако их исследования скорее носят эпизодический, несистемный, хаотичный характер и требуют более четкой классификации и тщательного определения.

Целесообразно систематизировать совокупность факторов влияния на конкурентоспособность молодежи на рынке труда по признакам, в частности: по внутреннему содержанию (количественные, качественные), сфере действия (внешние, внутренние), времени действия (постоянные, временные), степени влияния (основные, второстепенные), способу проявления (общие, специальные), характеру действия (объективные, субъективные).

По степени воздействия: основными являются, например, возраст и уровень образования, второстепенные - наличие организаторских способностей и жизненных ориентаций. По времени действия фактора - постоянные (пол молодого человека) и временные (отсутствие профессионального опыта). По характеру действия - объективные (не зависящих от действий и решений молодого поколения, экономический кризис в стране) и субъективные (зависят от волеизъявления молодежи, уровень образования). По способу проявления - общие (характерные для всех отраслей экономики и государства в целом) и специфические (действуют в условиях отдельного человека, предприятия, отрасли или региона).

По внутреннему содержанию факторы разделяются на количественные (уровень образования населения, половозрастная структура) и качественные (характеризуют психофизическое, интеллектуальный, культурно-нравственный потенциал молодого человека, то есть факторы, нельзя конкретизировать с помощью числового выражения).

Факторы влияния по сфере действия делятся на внешние (прямо или косвенно влияют на формирование не только конкурентоспособности молодежи на рынке труда, но и на формирование

конкурентного пространства на рынке труда государства в целом) и внутренние (характеризует внутренние аспекты, а также особенности характера молодого человека, которые могут служить определяющими факторами в конкурентной борьбе на рынке труда).

На сегодняшний день для обеспечения собственной востребованности на рынке труда молодому специалисту недостаточно только чисто профессиональных качеств. Каждый работодатель на рабочем месте хочет видеть безупречно воспитанного специалиста, стать которым молодому человеку не удастся без наличия нравственно-моральных качеств характера. Наличие таких характеристик является залогом успеха в формировании не только конкурентоспособного специалиста на рынке труда, но и личности в целом. Наиболее полно культурно-нравственные особенности характера проявляются в процессе устного общения, который занимает большую часть рабочего времени человека. Жесткая конкуренция на рынке труда ставит перед молодыми людьми альтернативу выбора своего поведения: честность или лживость; безразличие к мнению людей, или же прислушивание; эгоизм или альтруизм.

Итак, целый спектр факторов определяет конкурентный статус молодежи на рынке труда. Степень влияния данных факторов определяется как экономической ситуацией, политическим положением, технологическим обеспечением и социальной ситуацией в стране, так и внутренними факторами личности самого молодого человека. Вчера, сегодня и завтра требования к конкурентоспособному специалисту выдвигались и будут выдвигаться с учетом изменения приоритетов развития экономики и общества. Однако, реализация трудового потенциала молодежи и высокий уровень конкурентоспособности на рынке труда зависит в первую очередь от самой молодежи.

Актуальной остается проблема несоответствия полученных выпускниками теоретических знаний и их практического применения в реальных условиях. Нехватка профессиональных навыков ощутима в большей степени работодателями - представителями технических специальностей, а также бухгалтерии и аудита. Однако, если в бухгалтерской сфере возникает угроза финансовой деятельности компании, то в технической - под угрозу попадают безопасность жизни работника и его коллег. Поэтому работодатели пытаются решить данную проблему самостоятельно - или путем привлечения выпускников к дополнительному обучению, или путем тесного сотрудничества с высшими учебными заведениями.

Безусловно, главными факторами, способствующими трудоустройству молодых специалистов, по мнению работодателей, являются умственные способности, личностные качества характера, способность к самообразованию, навыки работы по специальности и коммуникативные навыки, важным фактором является наличие дополнительного образования, опыта работы во время обучения в высшем учебном заведении и престижность вуза, выпускником которого является специалист.

Фундаментом в формировании высокого уровня конкурентоспособности молодежи с особыми потребностями являются изменения ментальности украинского общества и восприятия людей с инвалидностью как высококвалифицированных специалистов на профессиональном поприще. Для этого необходимо введение социальной рекламы для воспитания толерантности населения к людям с особыми потребностями, а также отмена стереотипов по полной нетрудоспособности людей с особыми потребностями.

Украина всегда была страной с качественной рабочей силой, для которой характерны высокий уровень общего среднего и профессионального образования и удовлетворительные характеристики физического и физиологического характера. Однако в последнее время украинская рабочая сила теряет те составляющие, которые непосредственно формируют ее качество. Не исключением здесь является и молодежь как составляющая рабочей силы. Процесс формирования и реализации конкурентных преимуществ молодежи на рынке труда, прежде всего, возможен за счет направлений, сгруппированных по сфере влияния на каждую из составляющих, формирующих конкурентоспособность молодежи на рынке труда, а именно:

- Демографическая составляющая (содействие демографическому развитию; улучшение состояния здоровья молодежи; создание благоприятных жилищно-бытовых условий для молодежи);
- Образовательно-профессиональная составляющая (усовершенствование системы образования и профессиональной подготовки молодежи, повышение экономической активности и содействие трудоустройству молодежи, поддержка самозанятости и предпринимательства среди молодежи);
- Личностно-социальная составляющая (поддержка одаренной молодежи, обеспечение действенной системы мотивации занятости молодежи, усовершенствование социального диалога на рынке труда, содействие личностной конкурентоспособности молодежи).

Итак, молодежь нашей страны требует особой социальной поддержки и социальной защиты со стороны государства, особенно в обеспечении им первого рабочего места. Молодежь является будущим государства, поэтому от обеспечения стартовых условий ее деятельности зависит дальнейшее развитие Украины. Системное сотрудничество работодателей, государства и учебных заведений будет способствовать подготовке и выпуску необходимых кадров и предотвратит безработицу среди молодежи. В свою очередь, снижение социальной напряженности и, как следствие, экономический рост страны создадут широкий спектр возможностей для развития человеческого потенциала.

Конкурентоспособность молодежи на рынке труда может стать тем связующим звеном, обеспечивающим баланс между экономическим и человеческим развитием. Этому есть достаточно простое объяснение. Во-первых, занятость молодежи и высокий уровень ее конкурентоспособности на рынке труда обеспечит молодежи достойный и достаточный уровень материального благополучия, что позволит молодому поколению направить свободные денежные средства на инвестиции «в себя» (в образование, здоровье и т.д.). Во-вторых, высокий уровень индивидуальных доходов увеличивает через налоговые поступления, соответственно, и доходы государства в целом, что дает возможность увеличить расходы на потребности человеческого развития граждан. В-третьих, трудовая реализация молодежи способствует процессу его социализации и исключает возможность распространения асоциального и криминогенного поведения.

Процесс повышения конкурентоспособности молодежи на рынке труда актуализирует необходимость совершенствования отечественной системы образования и приведения ее к европейским стандартам. Ведь развитие информационных технологий и становления «экономики знаний» требует от системы образования кардинальных изменений и эффективных нововведений.

Список использованных источников:

1. Восточное партнерство. Молодежная политика. [Электронный ресурс] // Аналитический доклад 2015 - Режим доступа: <http://eayouth.eu/sites/default/files/documents/behrus.pdf>
2. Государственная служба занятости Украины [Электронный ресурс] // Основные тенденции рынка труда - Режим доступа: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350794>
3. Кашин А. Выпускники украинских ВУЗов глазами работодателей / А. Кашин, Е. Польщикова, Ю. Сахно. – К.: Систем Кепитал Менеджмент, 2012. – 21 с..
4. Леган И.М. – Конкурентоспособность молодежи на рынке труда: пути обеспечения и направления повышения – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.idss.org.ua/avtoref/2016_Legan_dis.pdf
5. Лисогор Л.С. Конкурентность рынка труда: механизмы реализации: Монография / Л.С. Лисогор. – К.: Ин-т демографии и соц. иссл. НАН Украины, 2005. – 168 с.
6. Официальный веб-портал Верховная Рада Украины [Электронный ресурс] // База данных «Законодательство Украины» - Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>

Шевченко А.С.**Научный руководитель: Носова О.В., д.э.н., профессор
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина**

Развитие промышленности является важной составной частью любой стратегии экономического роста. Большинство стран придерживается определенной промышленной политики, хотя их цели и подходы могут радикально различаться и меняться с течением времени. Учитывая меняющиеся условия развития на международном и национальном уровнях, развивающимся странам следует заново оценить имеющиеся для них возможности для проведения эффективной промышленной политики, не противоречащей правилам ВТО.

Проведение эффективной промышленной политики или стратегии требует ее четкого обоснования, определения ее целей и масштабов. Всемирный Банк предлагает рабочее определение промышленной политики как «усилий правительства по изменению отраслевой структуры экономики для стимулирования экономического роста на основе повышения эффективности» (World Bank 1992). Это определение полезно, поскольку оно сосредотачивает внимание на цели повышения эффективности использования факторов производства в масштабах всей экономики, а не на простом изменении структуры промышленной продукции или на отдельных секторах экономики. Промышленная политика не ограничивается сектором обрабатывающей промышленности; она также охватывает переработку сельскохозяйственного и минерального сырья, а также сектор услуг – оба из которых увеличивают добавленную стоимость в экономике.

На самом деле промышленная политика часто преследует множество целей, включая занятость в краткосрочной перспективе, рост выпуска продукции, более равномерное распределение доходов, более равное распределение экономической активности по регионам страны и увеличение технологических мощностей. Существуют также неэкономические цели, в том числе национальная гордость и престиж, а также ощущаемая необходимость по развитию «стратегических» отраслей национальной экономики [1]. Эти неэкономические цели часто сбивают с толку правительства стран до такой степени, что многие развивающиеся страны озабочены долей иностранной собственности в экономике и как это может сказаться на национальном производстве. Важно проводить такую промышленную политику, которая ставит себе ограниченные и четко определенные цели, поскольку рычагов и стимулов может оказаться недостаточно для достижения множества поставленных целей. Кроме того, различные цели могут оказаться несовместимыми друг с другом.

Спад темпов роста экспорта до начала финансового кризиса 1997 г., частично благодаря структурным факторам, таким как снижение конкурентоспособности и низкие темпы роста производительности факторов производства, также говорит в пользу необходимости изменения структуры промышленности. Основной вызов для многих развивающихся стран состоит в том, чтобы поддерживать традиционные сравнительные преимущества в международной торговле (основанные на неквалифицированном и низкооплачиваемом труде и на переработке природных ресурсов) и одновременно выстраивать новые источники сравнительных преимуществ, а также «прогрессировать» к производству продукции с более высокой добавленной стоимостью с использованием более прогрессивных технологий и человеческого капитала [2].

Для решения структурных проблем, с которыми столкнулись, например, страны Восточной Азии, целый ряд инструментов политики оказались приемлемыми, многие из которых уже используются правительствами этих стран. Одним из подходов является поддержание конкуренции на внутреннем рынке. Импорт может оказывать влияние на производительность через товары, в которых воплощена новая технология, и может быть эффективным путем по ассимиляции новых методов производства и новых знаний. Другими инструментами, благоприятными для развития

экспорта, являются привлечение прямых иностранных инвестиций и участие в международных производственных цепочках; проведение соответствующей макроэкономической политики; развитие эффективной инфраструктуры и вспомогательных услуг; и применение мер по развитию человеческого капитала и разработке новых технологий, в том числе проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, развитие системы образования и создание промышленных групп [3]. Страны Восточной Азии переместили свое внимание на вышеупомянутые дополняющие меры и в настоящее время прилагают усилия по созданию благоприятной среды для развития конкурентных отраслей и для обеспечения гибкости экономики по реагированию на перемены.

Промышленная политика играет значительную роль в экономических преобразованиях, поэтому правильная и эффективная промышленная политика является важной составной частью стратегии экономического роста. Учитывая существование глобализированного рынка с растущими взаимосвязями между торговлей, инвестициями, услугами, технологиями и глобальными цепочками создания стоимости (ГЦС), сегодняшние инициативы в сфере промышленной политики отражают более комплексный подход к наращиванию национального потенциала и совершенствованию системы.

Список использованных источников:

1. Зарецкий А., Иванова Т. Промышленные технологии и инновации: учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2014. – 480 с.
2. Мари Пангесту Промышленная политика и развивающиеся страны [режим доступа:http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Handbook_rs_Pangestu_ch_17.pdf].
3. Промышленная политика в меняющемся мире: перспективы для стран с низким уровнем доходов // International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD). – 2016 [режим доступа: <http://www.ictsd.org/bridges-news>].

УДК 336.761

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ГЛОБАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО

Шпилова М.Р.

**Научный руководитель: Тютюнникова С.В., д.э.н., профессор
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина**

Последние масштабные трансформации, связанные с размыванием части государственного суверенитета, усилением взаимозависимости ключевых участников мирового процесса и появлением новых акторов (ТНК, международных некоммерческих организаций), привели к «глобализации» понятия общественных благ.

Актуальность проблемы устойчивости экономики как общественного блага генетически связана с природой рынка, динамизм которого способствует неустойчивости глобальной системы отношений. Рыночный механизм, не способный обеспечить автоматическую стабильность, а также глобальное обострение социально-экономических проблем показали, что экономика должна служить человеку, обеспечивая его развитие и достойную жизнь. Одним из императивов обеспечения социально-экономического развития является устойчивость, которая становится его доминантным ориентиром и системообразующим глобальным общественным благом.

Проблема анализа глобальных общественных благ, и, в частности, устойчивости получила развитие в работах К. Эрроу, П. Самуельсона, Ш. Бланкарта, Э.Дитона, А. Сена, С. Медведева, И. Томашова, О. Длугопольского.

В ситуации конфликта, повышенных рисков, закрытых перспектив и отсутствии уверенности в будущем, практически неизбежным становится нарушение прав человека, на второй план отходит забота о экономическом развитии и социальном обеспечении, окружающей среде, не приходится рассуждать о создании устойчивых институтов. Более того, такие условия порождают негативные эффекты, способные оказывать дестабилизирующее воздействие как на региональном, так и на глобальном уровне. Поэтому, устойчивость, безопасность и защита являются безусловными глобальными общественными благами (ГОб), неисключительными в предоставлении и неконкурентными в потреблении. Более того, по мере «глобализации» понятия устойчивости и безопасности и по мере исчезновения проблемы «безбилетника» в международном масштабе, в сегодняшнем мире практически не осталось «фрирайдеров» в области экономической устойчивости [1, с. 354].

Устойчивость стала основой концепции устойчивого экономического развития, разрабатываемой ООН, и, в соответствии с докладом "Наше общее будущее" проблема и задачи устойчивого развития формулируются следующим образом: «Устойчивое развитие является процессом изменений, в котором эксплуатация ресурсов, направление капиталовложений, ориентация технологического развития находятся в гармонии, повышают ценность текущего и будущего потенциала с целью удовлетворения человеческих потребностей и стремлений» [2, с. 75]. На современном этапе, экономическая устойчивость рассматривается как отражение процесса расширенного воспроизводства, предполагающего поддержание пропорциональности в развитии производительных сил, производственных отношений и природной среды. Она предполагает возможность противостоять рискам и обеспечивать долгосрочное равновесие между эксплуатацией ресурсов и человеческим развитием, сглаживая цикличные колебания, закрепляя и поддерживая показатели функционирования экономики на определенном уровне, оздоровление хозяйства. Устойчивость обеспечивается сложным набором ограничений, которые включают в себя формальные и неформальные правила. Здесь, важной проблемой является исследование институциональных основ устойчивости рынка, которые снижают риски неопределенности и сокращают трансакционные издержки.

Как многогранное явление, устойчивость экономики проявляется через сбалансированность пропорций развития и стабильность показателей. Такими индикаторами выступают:

1. устойчивый экономический рост (создает основу для решения экономических, социальных и политических задач - растущий ВВП: общая положительная тенденция роста ВВП в долгосрочном периоде; восстановление потерь ВВП во время кризисов за счет более высоких темпов развития при подъеме и т.д.);

2. стабильный природно-ресурсный потенциал (восстановление возобновляемых ресурсов и минимизация затрат невозобновляемых ресурсов, развитие источников альтернативной энергии). Здесь заслуживает внимания показатель «истинных накоплений», разработанный исследователями Всемирного банка для оценки устойчивости экономики;

3. достойный уровень жизни в стране (полная занятость, «включенность» населения в хозяйственную деятельность, справедливое распределение доходов, баланс между производительностью труда и уровнем заработной платы);

4. благоприятные демографические показатели и показатели миграции. Интересна также методика расчета индекса устойчивого экономического благосостояния ISEW (Index of Sustainable Economic Welfare), предложенная в 1989 г. Коббом и Дэли (США). Он представляет собой размер ВВП на душу населения, скорректированный на сумму затрат на социально-экономические и экологические факторы. При расчете ISEW учитываются такие

переменные, как стоимость загрязнения воды, воздуха, шумового загрязнения, потеря сельскохозяйственных земель и пр.

Экономическая устойчивость все больше приобретает форму ГОБ, имеющего нематериальный характер, и его невозможно создать раз и навсегда исключительно средствами государственной национальной политики. Главное препятствие к его распространению – отсутствие у ключевых участников мирового политического процесса достаточных стимулов и институциональных механизмов кооперации.

Но здесь возникает проблема финансирования экономической устойчивости как глобального общественного блага., которое на сегодня почти полностью возложено на национальные правительства. К сожалению, влиятельные глобальные институты, как ООН и ее структуры, МВФ, НАТО, ЕС, страны G-8 и крупнейшие ТНК не проявляют достаточной активности в создании и реализации механизмов урегулирования и справедливого формирования и распределения фондов на обеспечение глобального устойчивого развития. Хотя эти идеи воспроизводятся в региональной программе ЕС «Европа 2020», концепции устойчивого развития и инклюзивного роста, Парижской конференции, которая может стать альтернативой Киотскому протоколу, стратегических документах как «Цели тысячелетия» и т.д. Объемы международного финансирования ГСБ можно определить с помощью данных Официальной помощи развитию (ОПР) на 2015 г. : наибольшая доля (33%) приходится на блага общего достояния и обеспечения устойчивого развития [3].

Таким образом, современные тенденции социально-экономического развития, неопределенность, неустойчивость и кризисные явления толкают к осознанию необходимости производства устойчивости как ГОБ, формирование новых ценностей для решения глобальных противоречий, и для этого нужны новые подходы и практические меры, основанные на принципах целостности мира, необходимости сотрудничества в планетарном масштабе.

Список использованных источников:

1. Ваславская И. Ю. Роль общественных благ в системе обеспечения экономической безопасности / И.Ю. Ваславская, И. А. Кошкина // Научный журнал «Современные исследования социальных проблем» . - 2015. - №8 (52). - С.353-363.
2. Даниленко О. Л. Глобальні суспільні блага: проблеми забезпечення та міжнародне співробітництво / О. Л. Даниленко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2014. - № 1 (16). - С.74-85.
3. Creditor Reporting System. OECD Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/>.

УДК338.24

НОВЕЛІЗАЦІЯ ДОСВІДУ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІК ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇН

Шлапак Т.В.

**Науковий керівник: Коломієць Г.М., д.е.н., професор
Харківський національний університет ім. В.Н.Каразіна**

Актуальність теми. Здійснення економічних реформ потребує не тільки постійного моніторингу їх руху, але й усвідомлення того, якою мірою вибір економічної моделі вплинув на результати трансформаційних перетворень в Україні, сучасний стан соціально-економічного розвитку та визначення перспектив входження нашої країни в глобалізований міжнародний економічний простір. Результати господарських перетворень в пострадянських країнах, свідчить, що одні країни вийшли на новий рівень розвитку економіки, а інші, навпаки – понизили свої

показники. Нові держави з моменту здобуття незалежності стали рухатися по своїх траєкторіях розвитку, поступово позбавляючись від радянського спадку. Загальним вибором стала ринкова трансформація. Але країни використовували різні моделі реформування економік, різними темпами вели перетворення, по-різному включалися в міжнародні економічні відносини. Наукове усвідомлення досвіду реформування пострадянської господарської системи має теоретичне і практичне значення і є метою роботи.

Питання реформування економіки раніше здебільшого висвітлювалися в працях по історії народного господарства. Докладно розглядалися проекти перетворень Сперанського М.М., процес відміни кріпацтва, реформи Вігте С.Ю., Столипіна П.А.. Всі вони мали невід'ємний наслідок для розвитку економічної думки. Конкретно-історичний наратив важлива умова наукового дослідження реформ господарської системи, виокремлення чинників вибору певного сценарію їх проведення при існуванні декількох варіантів, визначення факторів досягнення/недосягнення мети. Власне теорія економічних реформ почала створюватися в межах нової інституційної економіки. Проблеми господарських реформ докладно досліджуються О. Аузаном [2], А.Гриценком, В.Геєць, П.Єщенко [3], Д. Нортон [5], Е. Райнертом [7], Аджемоглу і Робінсон[1], В.М. Полтеровичем[6]. При науковому аналізі до уваги беруться формальні і неформальні інститути[4].

У процесі перебудови своїх економічних систем різні держави використовують різноманітні моделі системних реформ як у внутрішній, так і у зовнішній сферах. З огляду на неоднакові стартові умови, різний час початку перетворень, а також істотні відмінності в реалізації зазначених реформ, зрозуміла різниця в швидкості просування по шляху ринкового реформування різних постсоціалістичних країнах. Найбільшого успіху в цьому напрямку досягли Польща, Угорщина, Чехія, Словенія, Естонія, Словаччина. Певною мірою результативними можна вважати заходи урядів більшості балканських та балтійських країн. Останні два роки спостерігаються певні позитивні зміни в Болгарії, тоді як в Румунії відбувається гальмування темпів поступального розвитку. Важливим фактором перетворень в цих країнах стали зовнішня допомога міжнародних фінансових організацій, розвинутих країн, доступ до європейського ринку фінансових ресурсів

Істотні відмінності розвитку в 90-х роках властиві колишнім радянським республікам. Прибалтійські республіки, які почали ринкові перетворення раніше і здійснюють їх більш цілеспрямовано і послідовно, відповідно, раніше змогли подолати трансформаційний спад. Вже в 1994 році тут з'явилися ознаки стабілізації, а з 1996 року розпочався поступальний розвиток економіки. Високі показники економічного зростання серед країн Прибалтики демонструє Естонія. Важливим фактором вказаного успіху регіону є іноземні інвестиції. В Естонії, наприклад, обсяг прямих іноземних інвестицій перевищує 1,2 млрд. дол. .. США, що для країни з населенням 1,4 млн. чол. досить великою силою.

Серед інших пострадянських республік відносно успішно розвиваються Узбекистан, Киргизстан, Білорусь. У другій половині 90-х років в більшості країн цього регіону зміцнили стабілізаційні тенденції. Це стало можливим насамперед завдяки успіхам в проведенні урядами держав жорсткої фінансової політики. Щорічні темпи зростання ціни впали до 10-30%. Спостерігається прогрес в реформуванні банківської сфери, формується нова податкова і бюджетна політика.

Високі швидкості ринкових реформ з неминучістю призвели до швидкої концентрації багатства в руках невеликої кількості осіб, до формування олігархічних груп, до тінізації і криміналізації економіки. Непоодинокі випадки поєднання олігархами вищих політичних керівних посад. Господарча система потрапляє в порочне коло екстрактивних інститутів, що завдає величезної шкоди державним інтересам, служать причиною багатьох негативних явищ: втрати потенціалу розвитку, значної диференціації доходів, бідності і злиденності(Україна, Таджикистан, Киргистан)[3].

Узагальнення 25 річного досвіду реформування господарських систем потребує визначення критерію ефективності реформ, як реальної основи співставлення досягнутих результатів, її чинників,

врахування нових цивілізаційних реалій, сучасних викликів в контексті синтезу інституційної і еволюційної парадигм.

Список використаних джерел:

1. Аджемоглу Дарон, Робинсон Дж. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Д. Аджемоглу, Дж. Робинсон - М: АСТ, 2015 . - 770.
2. Аузан А. А. О возможности перехода к экономической стратегии, основанной на специфике человеческого капитала. Журнал Новой экономической ассоциации. 2015. № 2 (26). С. 243–248.
3. Ещенко П. Украинская «великая депрессия», как с нее выйти / П. Ещенко – К.:ВД «Дакор», 2017. 248с.
4. Коломієць Г.М, Меленцова О. В., Калініченко Ю. Д. Актуальні чинники розвитку національних конкурентних переваг / Г.М. Коломієць, О.В. Меленцова, Ю.Д. Калініченко // Бізнес Інформ. – 2017. - №1.- с.8-14.
5. . Норт Д. Понимание процесса экономических изменений/пер с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2010. 256 с.
- 6.Полтерович В.М. ЭЛЕМЕНТЫ ТЕОРИИ РЕФОРМ / В.М. Полтерович - М.: Экономика, 2007 - 447 с.
7. Райнерт Э. С. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными/пер с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. 384 с.

УДК 336.761

СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Шпак И.А.

**Научный руководитель: Тютюнникова С.В., д.э.н., профессор
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина**

Из всех слагаемых социально-экономического неравенства, особая часть принадлежит доходам. Доходы определяют уровень жизни людей, мотивацию трудовой и деловой активности, от уровня денежных доходов зависит социальное самочувствие населения и политическая ситуация в обществе.

Неравенство уровней дохода в современном мире рассматривается как глубокий уровень социально-экономической дифференциации, основной причиной которой выступает дифференциация доходов населения. Неравенство доходов является основой функционирования рыночной экономики. Начало реформ, которые были связаны с переходом к рыночным отношениям, привели к расслоению общества по доходам и увеличению различий между слоями и группами населения. В условиях глобализации в мировом масштабе дифференциация доходов углубляется и ведет к их неравенству и разрывам между слоями общества, что представляет собой угрозу стабильности социально-экономического развития [1, с.20].

По данным неправительственной организации Oxfam, занимающейся борьбой с бедностью, опубликованных в 2017 году, восемь самых богатых людей в мире обладают таким же состоянием, как и 3,6 млрд человек [3].

Разработанный ООН индекс развития человеческого потенциала, характеризующий развитие человека в странах и регионах мира является составным индексом, который отражает следующие показатели:

- ожидаемую продолжительность жизни при рождении;
- достигнутый уровень образования;
- реальный объем ВВП на душу населения.

Используя данный показатель можно говорить о проблеме бедности и неравенства, так как высокий уровень неравенства доходов препятствует развитию человека, следовательно, человек не может быть полноправным членом современного глобализованного общества. Данный индекс определяет место страны в мировом сообществе и учитывает уровень жизни населения [2, с.4].

В 2015 году рейтинг по ИРПЧ охватывал 188 государств, некоторые из них представлены в таблице 1.

В группу стран с очень высоким уровнем ИРПЧ попали 49 государств. На первом месте Норвегия (0,944), на втором – Австралия (0,935), группа стран с высоким уровнем ИРПЧ насчитывает 55 государств, стран со средним и низким значением Индекса – 37 и 43, соответственно. Заключает данный список – Нигер (0,348).

Таблица 1

Индекс развития человеческого потенциала в некоторых странах в 2015 году [4].

Страна	Индекс	Страна	Индекс
1. Норвегия	0,944	50. Россия	0,798
2. Австралия	0,935	81. Украина	0,747
3. Швейцария	0,930	188. Нигер	0,348
36. Польша	0,843		

Глобализация и неравенство – две довольно животрепещущие темы в обсуждении многих отечественных и зарубежных исследователей. Споры по поводу глобализации сосредоточены в основном на том, усиливает ли она неравенство между богатыми и бедными или нет. Действительно, мы наблюдаем, что бедные страны используют знания и технологии более богатых государств. Большее неравенство способствует тому, что общество поддерживает, например, продовольственные программы для тех, кто стоит ниже на социальной ступени. В некоторых аспектах, неравенство играет положительную роль, например: развитые страны могут позволить вкладывать средства в дорогостоящие проекты, касающихся здравоохранения. Тем самым, исследовать и развивать новые технологии, в тот момент, когда бедные страны могут воспользоваться уже готовым продуктом. По мере наращивания производства цена, например на определенные лекарства будет снижаться, бедные получат возможность их приобрести, а богатые страны начнут новые исследования. Однако, реальная глобализация, осуществляемая по неолиберальному сценарию, ведет неравномерному распределению преимуществ и недостатков. Как правило, преимущества сосредоточены в наиболее развитых странах, что делает их еще более богатыми, а недостатки – в бедных, и делает их еще более бедными. Разрывы между ними только увеличиваются [2, с.14].

Таким образом, усиление взаимосвязей и взаимозависимостей между странами сочетается с ростом социально - экономического неравенства, в этих условиях возникает ситуация, когда потенциальные риски глобализации в странах мировой периферии не могут не быть выше, чем в странах ее центра. Рост избыточного неравенства только усиливает конфликтность и неустойчивость развития, ведет к снижению экономического роста и подрывает основы развития. Цена неравенства столь высока, что требует предельного внимания своего изучения, практического разрешения, оптимизации распределительных практик.

Список использованных источников:

1. Костылева Л.В., Гулин К.А., Дубиничев Р.В. Социально-экономическое население региона. – Вологда: Институт социально-экономического развития территорий РАН, 2009. – 143 с.
2. Сапрыкина В.Ю. Глобализация мировой экономики и социально-экономическое неравенство // Российское предпринимательство. — 2011. — № 8-1 (189). — с. 10-16.
3. Forbes [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/milliardery/337325-sostoyanie-vosmi-bogateyshih-lyudey-mira-sravnyalos-s-dohodami-poloviny>
4. Nonews [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nonews.co/directory/lists/countries/index-human>

СЕКЦІЯ 2

ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІКИ, МЕНЕДЖМЕНТУ І АДМІНІСТРУВАННЯ

УДК 338.001.36

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анікєєв Р.Г.

Науковий керівник: Рекун Г.П., к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Управлінська діяльність є одним з найскладніших видів розумової діяльності людей, результати якої безпосередньо впливають на об'єкт управління – всі, без виключення, підсистеми підприємства. Саме тому не втрачають своєї актуальності процеси розробки та впровадження систем ефективності управління як одного із найбільш діючих каталізаторів у підвищенні трудової активності, сприянні в досягненні особистих цілей управлінського персоналу і цілей підприємства.

Узагальнення практичного досвіду підтверджує, що регулярне оцінювання праці менеджера має організаційний, економічний та соціальний ефекти. Організаційний ефект полягає в тому, що за результатами оцінювання впроваджуються організаційні зміни (перерозподіл функцій і повноважень, підвищення за посадою, заохочення чи вживання санкцій до керівника). Економічний ефект розглядається як мотиваційний чинник, тому що очікування чергового оцінювання спонукає менеджера краще працювати і забезпечувати вищі показники ефективності підпорядкованого йому підрозділу. Соціальний ефект безпосередньо корелює з економічним, тому що вищі результати економічної діяльності управлінця та його підлеглих є джерелом додаткових ресурсів для покращення умов праці та підвищення розміру їх доходів.

У зв'язку з цим, видається доцільним визначити резерви підвищення ефективності діяльності управлінців шляхом аналізу індивідуальних характеристик керівників та факторів, які впливають на процес розкриття їх наявного особистісного потенціалу (Рис. 1).

Як видно на рисунку, цільова орієнтація особи керівника на підприємстві визначається рівнем розвитку його особистих потреб, які обумовлені фізіологічними даними, психологічними характеристиками та рівнем професійного розвитку. Крім того, на неї впливають групи факторів організаційного оточення: психологічні, професійні, матеріальні, організаційні, структурні та процесні фактори.

На основі аналізу результатів наукових досліджень вчених визначимо шляхи підвищення ефективності діяльності управлінців на підприємстві [1; 3]:

– Удосконалення структури управління, максимальне її спрощення, децентралізація більшості функцій, визначення повноважень керівництва з урахуванням кваліфікацій та особистих якостей.



Рисунок 1 – Система факторів впливу на ефективність діяльності управлінського персоналу, побудовано автором відповідно до [1, 2]

- Розробка інформаційної системи підприємства, що забезпечує ефективний комунікаційний зв'язок між співробітниками і підрозділами.
- Розробка системи прийняття рішень, правил і процедур управління, системи стимулювання.
- Система постійного підвищення кваліфікації працівників на основі навчання, перепідготовки, розвитку ініціативи, творчості.
- Розробка системи підбору, навчання, оцінки і переміщення керівних кадрів, планування кар'єри керівників, застосування стилю керівництва, адекватного внутрішнім і зовнішнім чинникам, що впливають на підприємство.
- Робота зі створення корпоративної культури, вироблення спільних цінностей, визнаних і схвалюваних співробітниками.

Вагомим чинником ефективності діяльності управлінців є підвищення кваліфікації з відривом і без відриву від виробництва, яке спрямоване на вдосконалення та поглиблення знань, умінь і навичок працівника в конкретному виді діяльності. Стимулюючу роль у підвищенні ефективності праці керівних працівників також виконує їх періодична атестація.

Таким чином, у сучасних умовах господарювання загострюється проблема залучення до праці висококваліфікованого управлінського персоналу, який би ефективно координував діяльність підлеглих і тим самим сприяв би досягненню стратегічних цілей підприємства.

Рівень ефективності діяльності управлінця на підприємстві залежить від його особистісних характеристик (фізіологічні можливості, психологічні характеристики, рівень професійного розвитку) та від групи факторів організаційного оточення (психологічні, професійні, матеріальні, організаційні, структурні та процесні).

Існує велика кількість шляхів підвищення ефективності діяльності управлінців залежно від специфіки функціонування і особливостей вже сформованої системи управління на підприємстві. Практично доведено, що найбільша ефективність управлінської діяльності досягається в тому випадку, коли застосовуються різноманітні методи в комплексі з урахуванням цілей та стратегії розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гриньов В.М. Управління кадровим потенціалом підприємства : монографія / В.М. Гриньов, Г.І. Писаревська. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2012. – 228 с.
2. Хром'як Н.В. Теоретичні аспекти оцінювання управлінського персоналу в сучасних умовах господарювання / Н.В. Хром'як // Вісник НУ «Львівська політехніка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12748/1/60_310-320_Vis721menegment.pdf. – Загл. з екрану.
3. Zerha Alakoc Burma Human resources management and its Importance for today's organizations / Zerha Alakoc Burma // International Journal of Education and Social Science. – 2014 – №1. – P. 85-94.

УДК 334.71

РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК РУШІЙНА СИЛА, ЯКА ЗАБЕЗПЕЧУЄ СТРУКТУРНУ ПЕРЕБУДОВУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНАЛЬНОГО І ДЕРЖАВНОГО НАПРЯМІВ

Антощук С.В.

**Науковий керівник: Третяк В.П., д.е.н., професор
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**

Мале підприємництво є одним із важливих напрямів розвитку економіки. Структурні зміни, які відбулися за останнє десятиріччя в Україні, поява нових ринків і виробництв підвищили інтерес до проблем розвитку малого бізнесу, процесів його фінансового забезпечення. Необхідність здійснення економіко-організаційного моніторингу фінансової діяльності суб'єктів малого підприємництва зумовлена об'єктивними потребами підприємців, інвесторів, кредиторів, суспільства загалом. Рациональне використання наявних ресурсів (економічних, кадрових, інвестиційних, інформаційних та ін.) підприємств вимагає застосування чітких, ефективних інструментів та об'єктивних методик визначення фінансового стану, системного аналізу фінансових показників та зміни їх динаміки. На особливу увагу заслуговують питання державної та регіональної підтримки розвитку малих підприємств регіону. Ці проблеми залишаються актуальними і сьогодні, що й зумовило вибір теми проведеного дослідження.

Підприємництво забезпечує насиченість ринку товарами та послугами, сприяє здоровій конкуренції, створює новий прошарок – підприємець-власник. Воно базується на самостійній, ініціативній, систематичній, на власний ризик діяльності з виробництва продукції, виконання робіт і

надання послуг, основна мета якої – максимізація власних доходів [1, с. 97]. Підприємництво покликано розв'язувати значні проблеми в економіці, але роль малого підприємництва великою мірою полягає у забезпеченні зайнятості шляхом створення нових робочих місць і поглинання надлишкової робочої сили. Малі підприємства значно менше дестабілізують ситуацію на ринку робочої сили при банкрутстві окремих з них, порівняно з великими підприємствами.

Згідно з проведеним теоретичним дослідженням праць вітчизняних та зарубіжних вчених, можемо стверджувати, що малий бізнес – це діяльність малих підприємств, яка базується на використанні наявних власником інформаційних, інтелектуальних, виробничих, кадрових, фінансових та інших видах ресурсів, який починає їх самостійно реалізовувати, використовувати та перетворювати у товари (послуги) з метою отримання прибутків та забезпечення задоволення потреб споживачів.

Отже, провівши дослідження та узагальнення визначення «малий бізнес» і «мале підприємництво», можна стверджувати, що ці визначення максимально наближені до своїх економічних змістів та можуть ототожнюватись.

В сучасних умовах малий бізнес є чинником, який забезпечує структурну перебудову різних сфер господарства, розвиває нові галузі економіки та частково підвищує приріст ВВП. Швидка реакція малих підприємств на зміни ринкової кон'юнктури, рівень споживчого попиту забезпечує утримання рівноваги на ринку та гнучкість ринкової економіки. Зазначимо, що забезпечення належного рівня розвитку малих підприємств є можливим за умови позитивної економічної ситуації в регіонах і країні загалом та ефективного використання підприємцем наявних фінансових, виробничих, трудових, інтелектуальних та інших видів ресурсів.

Загальні параметри розвитку малого підприємництва в Україні не відповідають можливостям і потребам української економіки. За кількістю малих підприємств, їхнім внеском до загального обсягу виробництва, зайнятістю працівників та іншими показниками Україна значно відстає від розвинених країн світу [2, с. 14]. Крім того, в Україні майже повністю відсутні ефективні напрямки стабілізації ситуації, яка призводить до підсилення процесів занепаду економіки. Зокрема на даному етапі реформування ринкової економіки гальмується її розвиток через низький зовнішній та внутрішній попит на вітчизняні товари, зменшуються доходи населення, а це в свою чергу призводить до зниження купівельної спроможності, спостерігається зменшення інвестиційних ресурсів через наявну військову ситуацію, що ускладнюється відносинами між зовнішніми партнерами тощо. Слід зауважити, що малі підприємства стимулюють конкуренцію, забезпечують використання інноваційних підходів, формують середній прошарок населення, підвищують темпи економічного зростання, підвищують вартість валового національного продукту. В процесі розвитку своєї діяльності малі підприємства залучають значну кількість населення до роботи, підвищують рівень їх життя та зайнятості.

Загалом мале підприємництво характеризується веденням самостійної, систематичної господарської діяльності, яка проводиться з метою отримання прибутку на власний розсуд та ризик.

В сучасних умовах мале підприємництво розглядається як суб'єкт, що забезпечує становлення і розвиток демократії та водночас спрямований на вирішення соціальної політики зайнятості. Особливість ставлення до малого бізнесу в світі та наявність окремих чітко означених державних політик як на рівні ЄС, США, так і інших провідних країн світу – підкреслюється тим фактом, що в більшості розвинених країн світу суб'єкти малого і середнього бізнесу кількісно становлять понад 90% суб'єктів бізнесу взагалі.

В Україні мале підприємництво перебуває на початковому етапі розвитку і характеризується неефективністю. За теперішньої кризової з врахуванням політичної, економічної та фінансової ситуації, мале підприємництво потребує масштабної державної підтримки, яка повинна бути спрямована на створення позитивного економічного та правового клімату. І це особливо потрібне тому, що мале підприємництво пов'язано із значним ризиком. 5% з числа новостворених підприємств

в Україні можна вважати успішними, а 35% зникають вже протягом першого року діяльності. Решта 60% ледве зводять кінці з кінцями.

Вважаємо, що діяльність малого підприємництва в Україні повинна базуватися на дотриманні нормативно-правових актів з врахуванням позитивного та негативного досвіду інших країн, з врахуванням лише тих чинників та можливих наслідків, які характерні для нашої країни.

Хоча малі підприємства відіграють особливу роль у зростанні економіки та зменшенні бідності в Україні, їм не приділено належної уваги. Країни-члени Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) мають більш збалансовану структуру приватного сектору, де малим підприємствам відводиться важлива роль. Невеликі компанії в нашій країні уникають поборів регулюючих органів, працюючи в тіні.

Згідно з даними Меморандуму Світового банку про економічний розвиток України, в нашій країні малі та середні підприємства створюють меншу кількість робочих місць, ніж в інших країнах Європи та регіону. У ньому також констатується, що коефіцієнт появи та зникнення компаній залишається низьким, що не призводить до значного зростання продуктивності завдяки кращому розподілу ресурсів; внаслідок цього спостерігається низький рівень ефективності розподілу ресурсів.

У ході проведеного дослідження нами було доведено, що результати діяльності малих підприємств, які працюють в тіні через високий рівень податків, відсутність оптимальних для функціонування пільг та державної підтримки значно впливають на сучасний стан економіки та соціальні зміни, які відбуваються в країні. Проте варто зазначити, що нестабільність розвитку таких підприємств зумовлена також великим рівнем конкуренції з боку великих підприємств, недосконалим законодавством, частими змінами напрямів економічних реформ тощо.

Мале підприємництво є рушійною силою, яка забезпечує структурну перебудову ринкової економіки як регіонального, так і державного напрямів.

Список використаних джерел

1. Третяк В.П. Розвиток соціального підприємництва як чинник зростання потенціалу національного господарського розвитку / В.П. Третяк // Продуктивні сили України : Науково-теоретичний економічний журнал. – 2010 – № 1 (007). – С. 95-100.
2. Мазур О. Є. Формування механізму розвитку малого підприємництва в умовах трансформаційної економіки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. : спеціальність 08.02.03 – Організація управління, планування та регулювання економікою. / Мазур О. Є. – Одеса, 2004. – 18 с.

УДК 330.322.5

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ З БУДІВНИЦТВА СКЛАДСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

Баландін Д.І.

**Науковий керівник: Нескородєв С. Н., к. е. н., доцент
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна**

Нестача коштів у приватних інвесторів в умовах кризи світової і національної економіки різко підвищує актуальність ефективної оцінки інвестиційного проекту з метою вибору найбільш прибуткових і ефективних.

Термін "інвестиція" походить від лат. invest, що означає "вкладати". У категорію «інвестиції» прийнято включати будь-які вкладення, які дають економічний, екологічний та соціальний ефект.

Термінологічний аналіз показав, що поняття «інвестиційний проект» використовується в двох сенсах. З одного боку як комплект документів, а з іншого боку як систему дій, спрямованих на досягнення мети.

Міжнародна практика оцінки ефективності інвестицій базується на концепції тимчасової вартості грошей. В даний час найбільше поширення отримала методика оцінки ефективності інвестицій на основі взаємопов'язаних показників, основними з яких є чиста дисконтируемая вартість, індекс доходності, період окупності, внутрішня норма прибутковості.

Підприємство ТОВ «ГРУП КОНСТРАКШН», займається девелоперською та інвестиційною діяльністю, є «дочкою» вже давно існує на європейському ринку групи компаній CONSTRUCTION GROUP. Це молода організація, що динамічно розвивається. На сьогоднішній момент основним, «пілотним» інвестиційним проектом підприємства є будівництво в Україні складського комплексу «Логістичний центр».

План грошових надходжень від реалізації проекту, а також інші основні параметри проекту представлені в таблиці 1. Прийнятна ціна авансованого капіталу для компанії ТОВ «ГРУП КОНСТРАКШН» становить 10 %. Прийнятний для компанії строк окупності проекту становить не більше 10 років. Необхідний обсяг інвестицій для проекту становить 5 023 000 дол.

Таблиця 1 - Оцінка інвестиційного проекту, тис. дол. (розраховано автором)

Год		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	РАЗОМ
Необхідний обсяг інвестицій	-5 023											-5 023
Ставка дисконтування	10%											
План грошових надходжень від проекту (Cash-flow)		0	0	500	850	1 500	2 000	2 500	2 750	3 163	3 637	10 100
Дисконтовані грошові надходження		0	0	376	581	931	1 129	1 283	1 283	1 341	1 402	8 326
Сальдо інвестиційного проекту		-5 023	-5 023	-4 647	-4 067	-3 135	-2 006	-724	559	1 901	3 303	
Чиста приведена вартість (NPV)												3 303
Внутрішня норма доходності (IRR)												27%
Індекс доходності (PI)												66%
Період окупності (PP)												8

Згідно з проведеними розрахунками всі показники оцінки інвестиційного проекту відповідають критеріям ефективності – таблиця 2. Чиста грошова вартість проекту більше нуля і більше початкових інвестицій. Період окупності становить менше десяти років. Індекс прибутковості більше нуля. Таким чином, розглянутий інвестиційний проект доцільно реалізовувати.

Реалізація інвестиційних проектів пов'язана з ризиками. Для врахування ступеня впливу ризику на інвестиційний проект використовується метод отримав назву «аналіз чутливості». Цей метод дозволяє оцінити ризик і перевірити міцність проекту.

Таблиця 2 - Рекомендації з прийняття базового варіанта інвестиційного проекту (складено автором)

	Базовий варіант	Критерій	Рекомендації по прийняттю проекту
Чиста приведена вартість (NPV)	3 303	$NPV > I > 0$	прийняти
Внутрішня норма доходності (IRR)	27%	$IRR > r$	прийняти
Індекс доходності (PI)	66%	$PI > 0$	прийняти
Період окупності (PP)	8	$PP \rightarrow \min$	прийняти

В умовах нестабільної економічної ситуації в Україні особливу увагу слід приділити увагу двом факторам:

- підвищення ставка дисконту до 15 -20 %.
- зниження грошових надходжень від експлуатації складу – на 15 % менше від проектної потужності складського комплексу.

Згідно з проведеними розрахунками, навіть у разі погіршення параметрів інвестиційного проекту показники ефективності інвестиційного проекту відповідають загальноприйнятим критеріям.

Таким чином, розглянутий інвестиційний проект має достатню міцність до змін зовнішнього середовища і його доцільно реалізовувати.

Отримані результати та рекомендації були представлені керівництву компанією.

Список використаних джерел

1. Староверова Г.С.: Экономическая оценка инвестиций. - М.: Кнорус, 2009. – 265 с.
2. Словник-довідник з питань управління проектами / Українська асоціація управління проектами / С.Д. Бушуєв (ред.). - К.: Видавни-чий Дім "Деловая Украина", 2012. - 640 с.
3. Тарасюк Г. М. Управління проектами: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. - К.: Каравела, 2012. - 344с.

УДК 331.552

АНАЛІЗ СКЛАДОВИХ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Бекетова М.С.

Науковий керівник: Рекун Г.П., к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

В умовах формування в Україні ринкового бізнес-середовища особливого значення набуває ефективне управління, а управління кадровим потенціалом підприємства виходить на перший план. Досвід минулих років свідчить, що забезпечення інноваційного розвитку підприємства неможливе без впровадження принципово нових методів управління трудовими ресурсами та підприємницькою діяльністю в цілому. Персонал є найбільшою цінністю, а його знання, кваліфікація та творчі здібності – найголовнішим фактором зростання ефективності діяльності підприємства.

Функції управління кадровим потенціалом реалізуються за допомогою системи управління кадровим потенціалом, основними складовими якої є процес найму працівників, розвиток персоналу у сфері кваліфікаційних та психологічних складових, індивідуальні цілі, як базисна точка розвитку

особистості найвищого рівня, оцінювання та мотивація персоналу (Табл. 1). Розглянемо детальніше кожну із зазначених складових.

Таблиця 1 – Основні складові системи управління кадровим потенціалом підприємства

Назва складової	Керуючі параметри	Очікуваний результат
Процес найму працівників	Наймання працівників з креативним складом мислення та досвідом участі в інноваційних проектах	Зростання інноваційної ініціативності персоналу
Розвиток персоналу	Просування та ротація на управлінські посади працівників з різною базовою освітою	Система управління кадровим потенціалом стає більш збалансованою
Індивідуальні цілі персоналу	Надання можливості витратити частину робочого часу на реалізацію власних ідей на користь підприємства	Заохочення підприємницької діяльності, прискорення реагування на нові можливості
Оцінювання персоналу	Концентрація уваги на результатах роботи або на можливостях працівників	Підвищення концентрації працівників на стратегію розвитку підприємства
Мотивація персоналу	Перспектива розширення професійної діяльності, принцип індивідуального підходу до кар'єрно-кваліфікаційного стимулювання	Підвищення робочого ентузіазму працівників

*Розроблено автором відповідно до [1, 3]

Процес найму працівників є джерелом формування трудових ресурсів підприємства, тому першочерговим завданням керівництва є пошук новітніх способів наймання персоналу. На практиці набули розповсюдження декілька інноваційних підходів до формування кадрового потенціалу [2]:

Скринінг – «поверховий підбір» здійснюється за формальними ознаками (освіта, вік, стать, досвід праці) та найчастіше застосовується при підборі молодшої ланки персоналу (водіїв, секретарів, менеджерів з продажу).

Рекрутинг – «поглиблений підбір», який бере до уваги особистісні та ділові якості кандидатів, покликаних виконувати необхідні для виробничого процесу роботи; відбір проводить спеціалізоване агентство на базі кандидатів та відгуків на оголошення у ЗМІ. Результат підбору залежить від досвіду працівників агенції та змісту бази даних.

Хедхантинг (англ *headhunting* – полювання за головами) – «якісний пошук» особливо цінних фахівців, як за фахом, так і за рівнем професіоналізму, враховуючи специфіку бізнесу замовника та робочого середовища. Часто об'єктом уваги «хедхантерів» стають головні бухгалтери, юристи, керівники підприємств та фахівці вузьких профілів.

Для розвитку кадрового потенціалу підприємства рекомендовано застосовувати такі підходи: тренінги (мінімум інформації і максимум вправ для відпрацювання навичок); технологію «кейс стаді» (навчання на основі бізнес-ситуацій); коучинг (форма консультаційної підтримки та допомоги пошуку вирішення складних ситуацій); e-learning (дистанційне навчання у формі електронних книг чи вправ), самонавчання (самостійне виконання вправ чи вивчення літератури).

Індивідуальні цілі персоналу виступають базисною точкою розвитку особистості найвищого рівня та надають можливість витратити 10-15% робочого часу на власні розробки (ідеї, проекти), які в майбутньому принесуть користь підприємству.

Оцінювання персоналу є цілеспрямованим процесом визначення відповідних якісних характеристик персоналу (здібностей, умінь, мотивів) вимогам посади чи робочого місця, результатом проведення якого є збереження найліпших кадрів, створення їм умов для професійного зростання і одночасне вивільнення інертних, безперспективних працівників.

Серед сучасних підходів до оцінювання персоналу доцільно відмітити співбесіди (бесіди з працівником в режимі «запитання-відповідь»), соціологічне опитування (анкетне опитування працівників та побудова діаграм якостей особистостей), експертні оцінки (формування групи експертів для визначення сукупності якостей співробітників та отримання експертних оцінок ідеального і реального працівника), ранжування (зрівняння працівників між собою і розташування за обраним критерієм у порядку спадання чи зростання).

Мотивація персоналу як складова системи управління кадровим потенціалом полягає у врахуванні матеріальних та нематеріальних стимулів. Для активізації процесів продуктивності та досягнення економічного ефекту впроваджуються інноваційно-мотиваційні стратегії, які базуються на таких інструментах мотивації: індивідуальні (заробітна плата, надбавки, премії, бонуси та заохочення), групові (застосування коригуючих коефіцієнтів для дослідницьких груп), матеріально-негрошові (соціальні та трудові пільги), моральні (відзнаки, грамоти, повага серед колег, кар'єрне зростання).

Крім того, в управлінській практиці широкого розповсюдження набула модель факторно-критеріальної оцінки рівня формування мотивації персоналу за такими параметрами: рівень успіху на підприємстві, рівень відносин між співробітниками, рівень компетентності в спілкуванні, рівень організації праці, рівень інформативного забезпечення на підприємстві [4].

Таким чином, проведений аналіз існуючих досліджень у сфері управління персоналом дав змогу виділити основні складові системи управління кадровим потенціалом (процес найму працівників, розвиток персоналу, індивідуальні цілі персоналу, оцінювання та мотивацію персоналу), встановити їх зв'язок між керуючими факторами та виявити результат їх впливу на функціонування підприємства. Ефективність діяльності підприємства залежить від політики управління, саме тому якісний вибір методів і підходів до організації праці та управління персоналом стає першочерговим завданням керівництва при розвитку кадрового потенціалу.

Список використаних джерел:

1. [Балабанова Л. В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки : монографія / Л. В. Балабанова, О. В. Стельмашенко. – Донецьк : Дон НУЕТ, 2010. – 238 с.](#)
2. Гірняк К.М. Інноваційні технології в управлінні кадровим потенціалом підприємства / К.М. Гірняк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №4. – С. 130-132.
3. Лелі Ю. Г. Теоретико-методологічні основи формування системи управління персоналом / Ю. Г. Лелі // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2014. – № 6 – С. 57-60.
4. Things that make good employees quit [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.huffingtonpost.com/dr-travis-bradberry/9-things-that-make-good-e_b_8870074.html. – Загл. з екрану.

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В СИСТЕМЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА

Беренда С.В., к.э.н., доцент

Мугли С.К.

Харьковским национальный университет им. В.Н. Каразина

Теория цепочек добавленной стоимости (далее ЦДС) была разработана М.Портером в 1985 г. [1] (рис. 1). Она касалась исключительно производства материальных благ и по сей день, говоря о ЦДС, мы имеем в виду коммерческую деятельность предприятий. Цепочка ценности Портера «разделяет деятельность компании на стратегически важные виды деятельности с целью изучить издержки и существующие и возможные средства дифференциации» [2].



Рис. 1 Цепочка добавленной стоимости (по М.Портеру)

По сути, общее понятие ЦДС мало трансформировалось с течением времени, однако оно не включало в себя описание того, как эти виды деятельности координируются, кем управляются, какова география мероприятий, их вес в распределении доходов в цепочке или влияние на окружающую среду [3]. Обо всем это говорят современные ученые, такие как А.Естевадеордал, К.Суоминен, Ш.Стефенсон и другие.

В 1994 году Д. Джереффи сделал решающий вклад, который трансформировал эвристический и описательный анализ М.Портера в аналитическую структуру [4]. Таким образом, его можно назвать «отцом» современной теории ЦДС. Его ключевой вклад заключался в том, чтобы трансформировать понятие из “что это” в “для чего это нужно” и “как это работает”. Главным фактором организации ЦДС, по теории Д.Джереффи, были координация и управление. Однако, теория была сфокусирована больше на “**global commodity chains**”, т.е. на товарные взаимоотношения.

Так длилось до 1999 года, когда Д.Джереффи и группа британских ученых трансформировали теорию из “товарной” в “глобальную теорию создания стоимости”[5], где ключевыми факторами стали стоимость, конкуренция, рабочая сила и влияние экономической деятельности на окружающую среду [6, 7].

Цепочка добавленной стоимости характеризует весь спектр деятельности, который компания осуществила в процессе создания своего продукта (оказания услуги). Таким образом, включает в себя всю последовательность создания стоимости – начиная с концепции, дизайна, исходных материалов, производства и маркетинга, заканчивая каналами распространения и продажами, вплоть до дальнейшей утилизации продукции [8].

Процессы, которые охватывают создание добавленной стоимости, могут осуществляться одной или несколькими компаниями, могут быть сосредоточены в одной географической зоне или распространены по всему миру, могут создаваться в связанных и несвязанных отраслях, что объединяет различные индустрии и способствует взаимодействию всех секторов экономики [9].

Два ключевых принципа, лежащих в основе создания ЦДС, помогают оптимизировать процесс производства. Прежде всего, это международное разделение труда, а также взаимовыгодное использование возможностей и ресурсов между корпорациями [9].

Так же как и различные отрасли, ЦДС определяются конкретным продуктом, который характеризуется: внутриотраслевыми особенностями, технологией производства, трудоемкостью, НИОКР, капиталоемкостью, энергоемкостью, торговлей и добавленной стоимостью [10].

ЦДС ориентированы как на сам продукт, так и на технологию его производства, которая регулируется определенной последовательностью технологических процессов. Деятельность ТНК показывает как взаимосвязаны потоки ресурсов, поставщики, бизнес-партнеры, и другие звенья цепи. Промежуточные этапы всего процесса создания стоимости продукта обычно также контролируются ТНК. При этом создание стоимости в условиях цепочек неравномерно распределено между различными звеньями. Наибольшая добавленная стоимость как правило создается при производстве ключевых компонентов или в сфере услуг (НИОКР, дизайн, маркетинг, брендинг, сбыт продукции, обслуживание клиентов).

Таким образом, можно сказать, что цепочки создания добавленной стоимости представляют собой новую форму глобальной торговли, которая объединяет страны и регионы всего мира в “глобальную систему создания добавленной стоимости”.

Список использованной литературы

1. Porter, Michael E. Competitive Advantage. The Free Press. New York. 1985, Ch. 1, P. 11—15.
2. Porter M. E., Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance (New York: Free Press, 1985).
3. Kaplinsky R. Global Value Chains: Where They Came From, Where They Are Going and Why This Is Important // Innovation, Knowledge, Development Working Papers. 2013. № 68., P. - 3
4. Gereffi, G. M. Korzeniewicz and R. P. Korzeniewicz, 1994
5. Gereffi, Humphrey, Kaplinsky and Sturgeon, 2005
6. Humphrey and Schmitz, 2000; Kaplinsky and Morris, 2001
7. Barrientos, Gereffi and Rossi, 2011
8. Kaplinski, 2000; UNIDO, 2009.
9. E. Todeva, R. Rakhmatullin, 2016. Industry Global Value Chains, Connectivity and Regional Smart Specialisation in Europe. An Overview of Theoretical Approaches and Mapping Methodologies, JRC Science for Policy Report, European Union, EUR 28086 EN; doi:10.2791/176781
10. OECD, 2010; McKinsey, 2012.

УДК: 334.021

АНАЛІЗ СТАНУ ПУБЛІЧНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ ЯК ЕЛЕМЕНТУ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ

Беляй М.С.

**Науковий керівник: Гретяк В. П., д. е. н., професор
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**

Актуальність. У зв'язку з вимогами програмних документів про те, що всі великі та середні підприємства, за винятком казенних, повинні бути перетворені в ПАТ і переведені на корпоративне управління, а також з огляду на велику кількість створених в Україні акціонерних товариств, які приваблюють значну кількість іноземних інвестицій та акумулюють у своїх активах значну кількість коштів, відіграючи системо утворюючу роль в економіці України, вельми актуальною стає їх аналіз та виявлення проблемних елементів, а також пошук шляхів їх подальшого розвитку.

Проблемами корпоративного управління та особливостями діяльності ПАТ займаються багато зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких можна виділити: Мороз О. В., Карачина Н. П., Халімон Т.М.,[3] Пуртов В.Ф., Третяк В.П., Кудінова М.М.,[1] Слива Е.С., та ін. Але нерозкритих аспектів у цьому питанні досі остається чимало.

Ціль. Проаналізувати сучасний стан публічних акціонерних товариств України (ПАТ), виявити проблеми та їх причини.

Публічні акціонерні товариства (ПАТ) – одна з організаційно-правових форм господарювання, статутний капітал якої розподілений на однакові частки – акції, та належить одному або багатьом власникам – (акціонерам), які придбали їх через механізми ринку цінних паперів або внаслідок участі особи, фізичної чи юридичної, у процесі створення цього товариства. [3]

Кількість публічних акціонерних товариств станом на перше лютого 2017-го року складає 5 380 одиниць, що складає 36% від загальної кількості акціонерних товариств України. Слід зазначити, що до цієї цифри не входить кількість ВАТ які фактично наявні, але не є формою акціонерних товариств що передбачені законом України. Їх наявність обумовлена неможливістю їх реорганізації з різних причин: незавершеність циклу, відсутність фінансової можливості, наявність активних кредитів та зобов'язань, неможливість виконання ліквідаційних процедур, відкрита процедура банкрутства. Механізм звітності таких товариств порушено саме тому постійно приймаються міри по їх швидшому зменшенню (реорганізації в ПАТ і ПрАТ або ліквідації).[5]

За даними звіту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, більше 53 % ПАТ подали звіти, що містять нульові прибутки або взагалі відображають збитковість підприємств.

Вісімдесят відсотків сукупного прибутку публічних акціонерних товариств формуються лише 40-ка компаніями, що складає 0,74 відсотки від їх загальної кількості. Найбільш оптимальним є наступне співвідношення: 10% компаній повинні формувати 80% прибутку.

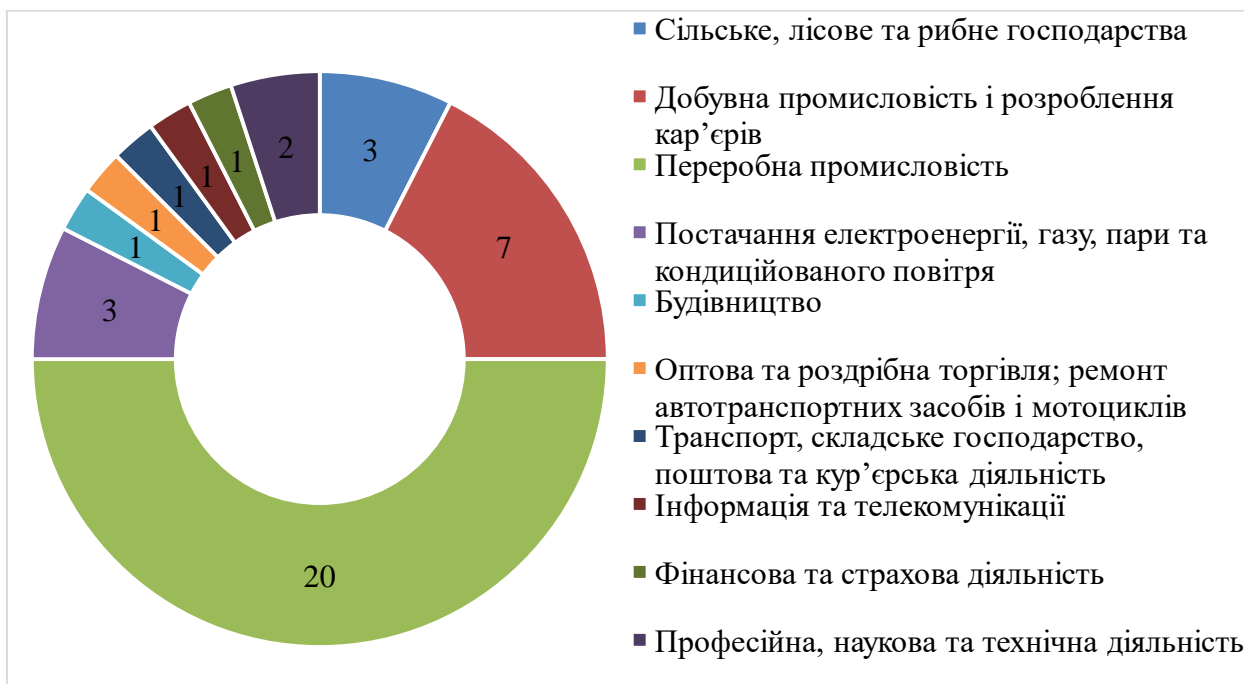


Рисунок 1 – Структура публічних акціонерних товариств за видами економічної діяльності, що формують 80% прибутку. [розроблено авторами за джерелами: 4,5]

Виходячи з рисунку 1, половинна ПАТ що формують 80% сукупного чистого прибутку усіх ПАТ в Україні займаються переробною промисловістю, а 7-м підприємств – видобутком та кар'єрами. По три підприємства займаються сільським, лісовим та рибним господарствами і постачанням електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря. Дані з територіального розподілу цих підприємств представлено на Рисунку 2.

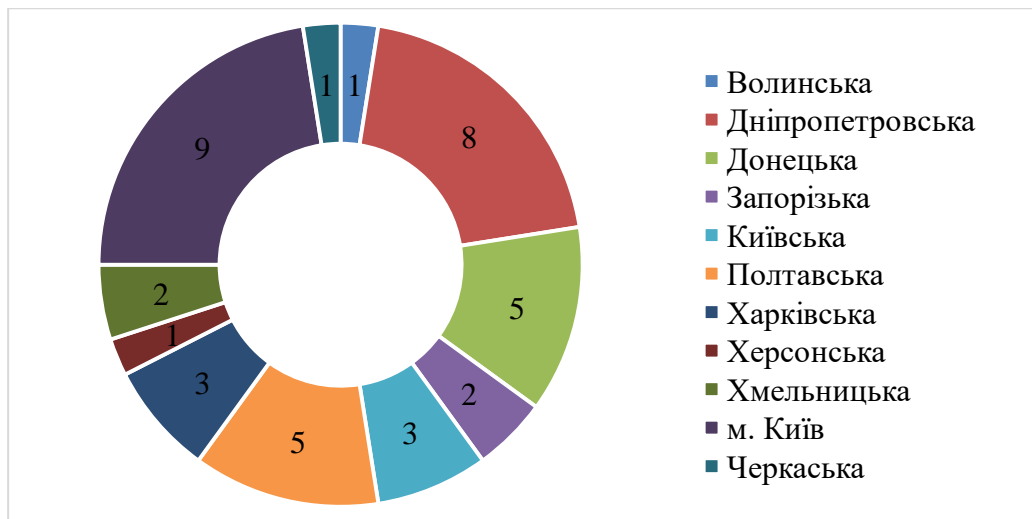


Рисунок 2 – Структура публічних акціонерних товариств за регіонами, що формують 80% прибутку. [розроблено авторами за джерелами: 4,5]

Найбільша кількість прибуткових ПАТ знаходиться в м. Києві (9 од.), у Дніпропетровській області (8 од.), Донецькій та Полтавській областях (по 5 од. в кожній). В усіх інших представлених областях розподіл рівномірний та коливається від 1 до 3 підприємств. Чотирнадцять областей України не мають жодного ПАТ що входило б до сорока з найбільшим чистим прибутком (що формують 80% сукупного чистого прибутку ПАТ України).

Виходячи з вище зазначеного можна виявити наступне:

- ✓ В Україні високій рівень збитковості серед ПАТ (53%);
- ✓ Дуже велика диференціація прибутку серед ПАТ;
- ✓ Найбільш прибутковими є переробна та видобувна промисловість, що переважно формують сировину для подальшого виробництва;
- ✓ Відсутність високоприбуткових ПАТ щоб формували кінцевий продукт;

Все це робить необхідним перегляд державної політики з приводу напрямків підтримки ведення бізнесу в Україні, на користь наближення до виробництва кінцевих продуктів, з урахуванням особливостей наявної ситуації.

Список використаних джерел:

1. Пуртов В.Ф., Кудінова М.М., Корпоративне управління у нестабільній економіці: монографія / Пуртов В.Ф., Кудінова М.М. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2011. – 296 с.
2. Большой экономический словарь: 25000 терминов/ [сост. Азрилиян А.Н., Азриелян О.М., Калашникова Е.В., Квардакова О и др.]. - М.: Институт новой экономики, 2008, 1472с.
3. Мороз О. В., Карачина Н. П., Халимон Т.М., Корпоративне управління на підприємствах України: пост приватизаційний етап еволюції: Монографія., Мороз О. В., Карачина Н. П., Халимон Т.М.: — Вінниця: Универсум, 2007. - 180 с.
4. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України за 2015 рік. [Електронний ресурс]: Офіційний веб-сайт Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України - Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/48/1453641625.zip – загол. з екрану
5. Структура корпоративного сектора України за організаційно-правовими формами господарювання. [Електронний ресурс]: Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>- загол. з екрану

ПИТАННЯ НАУКОВОГО ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Бойко Д.С.

**Науковий керівник: Третяк В.П.: д.е.н., професор
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна**

Розвиток науки і техніки є визначальним фактором прогресу суспільства, підвищення добробуту його членів, їх духовного та інтелектуального зростання.

Згідно закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» Наукова діяльність - інтелектуальна творча діяльність, спрямована на одержання; і використання нових знань. Основними її формами є фундаментальні та прикладні наукові дослідження. [1]

Упродовж 2015р. наукові та науково-технічні роботи в Україні виконувало 978 організацій, 44,3% з яких відносилися до державного сектору економіки, 40,3% – до підприємницького, 15,4% – вищої освіти. В таблиці 1. Надано перелік організацій що виконували наукові та науково-технічні роботи, за галузями наук с 2005 по 2015 рік.

Таблиця 1

Організації, виконуючі наукові та науково-технічні роботи, за галузями наук (од)				
	2005	2010	2014	2015
природничі науки	462	446	354	375
технічні науки	800	576	403	372
гуманітарні науки	31	47	47	49
суспільні науки	143	150	121	113
наукові організації, що мають багатогалузевий профіль	74	84	74	69

Працівників наукових організацій за категоріями персоналу поділяються на: дослідників, техніків, допоміжний персонал та інших.

Загальна кількість працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, на кінець 2015р. становила 101,6 тис. осіб, з яких 53,0% – дослідники, 9,9% – техніки, 18,7% – допоміжний персонал, 18,4% – інші працівники. Динаміка кількості працівників організацій можна розглянути в таблиці 2.

Таблиця 2

Кількість працівників наукових організацій (тис. осіб)						
Роки	Працівники основної діяльності	У тому числі виконавці наукових та науково-технічних робіт (тис. осіб)				Працівники, зайняті науково-технічною роботою за сумісництвом
		дослідники і техніки	доктори наук	кандидати наук	допоміжний персонал	
2005	141,1	89,6	4,5	17,0	26,0	69,4
2010	170,6	105,5	4,2	17,0	32,0	68,5
2011	134,7	85,0	4,4	16,1	24,8	68,2
2012	129,9	82,0	4,5	15,9	23,9	61,1

2013	123,2	77,9	4,5	15,9	22,6	57,1
2014	109,6	69,4	4,3	14,7	20,1	48,5

Основними формами підготовки наукових і науково-педагогічних працівників вищої кваліфікації є аспірантура і докторантура. Підготовка кандидатів і докторів наук здійснюється вищими навчальними закладами третього і четвертого рівнів акредитації та науковими установами.

Переважає більшість закладів, що здійснюють підготовку аспірантів, перебувають у сфері управління Міністерства освіти і науки – 32%, Національної академії наук – 28%, Національної академії аграрних наук та Академії медичних наук – по 7%, Міністерства охорони здоров'я – 4%.

Схожа ситуація спостерігається і зі сферою управління докторантури: Міністерству освіти і науки – 45%, Національній академії наук України – 24%, Міністерству охорони здоров'я – 6%, Національній академії аграрних наук – 5%.

Фінансування діяльності аспірантури і докторантури надано в таблиці 3.

Таблиця 3

Основні показники діяльності аспірантури і докторантури України						
	Аспіранти			Докторанти		
	2010	2014	2015	2010	2014	2015
Усього	34653	27622	28487	1561	1759	1821
за рахунок державного бюджету	29371	23412	21388	1466	1629	1622
за рахунок юридичних та фізичних осіб	4728	4210	7099	67	130	199

Витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт – це фактичні витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт у звітному періоді незалежно від джерела надходження коштів, включаючи як поточні, так і капітальні витрати. Джерела таких витрат подано у таблиці 4.

Таблиця 4

Джерела фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт (млн.грн)			
	2010	2014	2015
кошти бюджету	3751	4088,39	4296,35
власні кошти	872,03	1927,81	3003,57
кошти організацій державного сектору	318,09	302,4	346,49
кошти організацій підприємницького сектору	1627,64	1842,15	2104,65
кошти організацій сектору вищої освіти	5,4	5,01	4,33
кошти приватних некомерційних організацій	10,03	2,89	0,43
кошти іноземних джерел	2315,86	2043,01	2222,18
кошти інших джерел	95,85	108,68	245,16

Кількість робіт, що виконувались науковими організаціями України протягом 2015р., становила 41,1 тис., з яких більше двох третин упроваджено у виробництво або мали інші форми широкого застосування. Із загальної кількості робіт 9,9% спрямовано на створення нових видів виробів; 7,5% – на створення нових технологій; 2,2% – на створення нових видів матеріалів; 5,8% – нових сортів рослин, порід тварин, а також 16,5% – зі створення нових методів і теорій. Кількість робіт, що виконувались науковими організаціями України протягом 2005 – 2015 років зображено в таблиці 5.

Таблиця 5

Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт (тис.од)				
	2005	2010	2014	2015
Зі створення нових видів виробів	6,3	6,2	4,6	4,1

Зі створення нових видів технологій	5,4	5,7	3,2	3,1
Зі створення нових видів матеріалів	1,1	1,4	1,1	0,9
Зі створення нових сортів рослин, порід тварин	0,7	0,7	2,2	2,4
Зі створення нових методів, теорій	5,4	7,7	7,5	6,8
Інші роботи	45,0	30,3	24,4	23,8

Аналізуючи дані починаючи з 2005 і закінчуючи 2015 роком можна помітити значне зниження динаміки розвитку науково-технічної діяльності. Таким чином можна зробити висновки: що державна підтримка на даному етапі розвитку української науки вкрай необхідна, потрібне поступове зростання обсягів державного фінансування науки. Також важливе значення має підтримка подальшого розвитку недержавного фінансування, оскільки державі не під силу самотужки фінансувати всю розгалужену наукову галузь, що і підтверджується з року в рік. І якщо фундаментальні дослідження не представляють цікавості для приватних інвесторів, то прикладні цілком можуть фінансуватися за рахунок недержавних коштів. Замало лише визнавати значимість наукових розробок, важливо на практиці стимулювати їх розвиток.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність". [Електронний ресурс] : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19>
2. Закон України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки". [Електронний ресурс] : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>
3. Методологічні положення зі статистики наукової та науково-технічної діяльності, затверджені наказом Держкомстату від 22.11.2011 №312. [Електронний ресурс] : http://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2011/312/312.pdf
4. Статистичний збірник "Наукова та інноваційна діяльність в Україні" [Електронний ресурс] : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

УДК 330.341.1:338(477.54)

СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Борисенко К. О.

**Науковий керівник: Крикун О. О., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**

Результатом розв'язання важливої задачі інноваційного розвитку регіонів та країни в цілому є оцінка відповідності результатів інноваційної діяльності та інноваційного потенціалу, яка допоможе визначити переваги чи недоліки розвитку малих інноваційних підприємств.

З липня 2015 року Україна стала асоційованим учасником Європейської програми «Горизонт 2020». Проекти «Горизонту» спільні і виконують їх консорціями наукових організацій кількох країн. Особливістю програми «Горизонт 2020», на відміну від попередніх, є її інноваційна спрямованість, тобто одним з пріоритетів є участь в проектах підприємств малого технологічного бізнесу і готовність наукових досліджень до їх комерціалізації. У зв'язку зі слабким розвитком інноваційного бізнесу, продемонструвати готовність вітчизняних підприємств є складним. Тільки 11 українських підприємств малого і середнього бізнесу беруть участь в проектах цієї програми. Найважливіше

завдання для нашої країни, щоб остаточно не втратити науку, інтегруватися в Європейський дослідницький простір.

В ході VIII Міжнародного економічного форуму «Інновації. Інвестиції. Харківські ініціативи» 23 вересня 2016 року голова Харківської обласної державної адміністрації Світлична Ю.А. презентувала партнерам потенціал Харківської області і розповіла про перші результати активного міжнародного співробітництва регіону [2].

Було зауважено, що в даний період робота повинна бути спрямована на узгодження політики в інноваційній, науково-технічній, освітній сферах, а також створення для них сприятливих умов розвитку. Інноваційну інфраструктуру складають підприємства, установи та організації, що забезпечують розвиток інноваційної діяльності у Харківській області (рис. 1.).

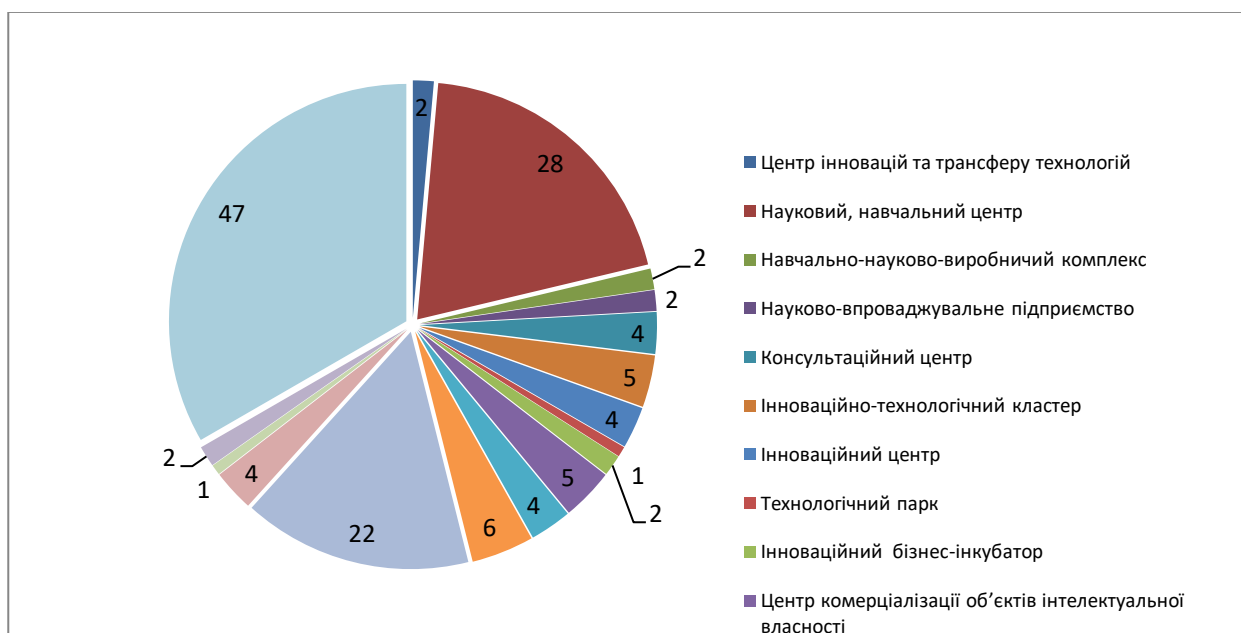


Рис. 1. Підприємства, установи та організації, що забезпечують розвиток інноваційної діяльності в Харківському регіоні (складено автором)

Важливим фактором для підтримки наукової та інноваційної діяльності в Харківській області є міжнародне співробітництво наукових організацій та підприємств (рис. 2).



Рис. 2. Міжнародне співробітництво наукових організацій Харківського регіону (складено автором)

Міжнародне співробітництво наукових організацій Харківського регіону мало високі показники у 2013 р. Кількість грантів, отриманих від міжнародних фондів у 2013 р. склала 430 од., що на 164 од. зменшилося у порівнянні з 2015 р. Зусиллями самих наукових установ, організацій та підприємств Харківського регіону у 2013р. було проведено 374 міжнародних конференцій, семінарів тощо, а порівняно з 2015 р. відбулося зменшення на 22,7% [1].

Харківська адміністрація взяла стратегічний курс на встановлення нового рівня співпраці з дипломатичними місіями та іноземними представництвами, які працюють в Україні. В області відкрито представництво моніторингової місії Європейського Союзу з питань безпеки, підписано угоди про співпрацю між Харківською обласною державною адміністрацією, Північно-Східним науковим центром НАН і МОН України, Радою ректорів Харківського вузівського центру та Харківським університетським консорціумом для того, щоб активізувати науку і зробити її більш комерційною, комерціалізувати ті пропозиції, які на сьогоднішній день є, звести їх і популяризувати на міжнародній арені [2].

Таким чином, можна зробити висновок, що важливу роль у розвитку інноваційної діяльності підприємництва України відіграє Харківська область. Вона має високі показники майже за всіма обраними для аналізу параметрами та має достатній потенціал для розвитку високих технологій, а також забезпечена ефективною інфраструктурою. Потрібно ставити питання щодо створення реально працюючого механізму комерціалізації науки, виходу на глобальний ринок комплексних наукових продуктів та сервісів та захисту малих інноваційних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : Статист. зб. / Держ. комітет статист. України. – К. : Держаналітінформ, 2016. – 257 с.
2. Харьковщина стремится вести игру первым номером и принципиально расширяет поле инициатив – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kharkivoda.gov.ua/ru/news/82773>

УДК 33.338

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УКРАИНСКО-КИТАЙСКОЙ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО СОТРУДНЕСТВА

Бурушкин А.В.

Научный руководитель: Пуртов В.Ф., к.е.н., доцент

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Китайский рынок активно развивается и имеет торговые отношения почти со всеми странами мира в частности и с Украиной . Товарооборот по итогам 2015 года составил 6,17 млрд. долл., а украинский экспорт в Китай – 2,4 млрд. долл [3]. Так в 2016 году Украина и Китай разработали стратегию экономического сотрудничества в сферах реализации совместных проектов в сельском хозяйстве, промышленности, энергетике и в инфраструктуре [1]. Украинские и китайские менеджеры имеют большой опыт сотрудничества, но на данный момент не существует уникальной модели корпоративного управления, которая будет охватывать различные совместные проекты. Модели корпоративного управления Украины отличаются от китайской модели и каждая с них индивидуальна и имеет свои особенности, как представлено на рис. 1,2.



Рис. 1 Модель китайского корпоративного управления (построено автором на основе анализа данных [3])

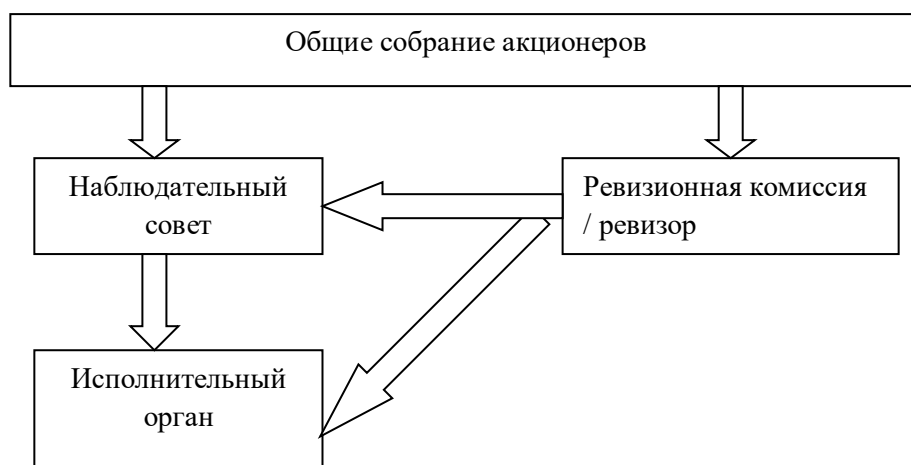


Рис.- 2. Модель корпоративного управления Украины (построено автором на основе анализа данных [3])

При сотрудничестве двух стран возникают проблемы совместимости различных подходов:

- отличие в подходах к экономической политике государств: в Китае преобладает административное, жесткое управление, в противовес отечественному декларируемо - демократическому;
- китайские менеджеры в большей мере отдают приоритеты интересам государства в отличие от отечественных менеджеров;
- менеджеры в Китае, в совокупности более ответственны в соблюдении договорных обязательств;
- в сфере хозяйствования Украина имеет высокий уровень коррумпированности, что подрывает доверие к отечественным менеджерам [2].

Перечисленные проблемы приводят к неэффективному функционированию работ по совместным проектам, и китайские специалисты в меньшей мере рассматривают Украину как надежного,

потенциального, экономического партнера. Во избежание возникновения перечисленных проблем, нами предложена универсальная модель, которая учитывает особенности национальных систем управления. Украинско-китайская модель способна быстро реагировать на изменение внешней и внутренней среды, показана на рис. 3.

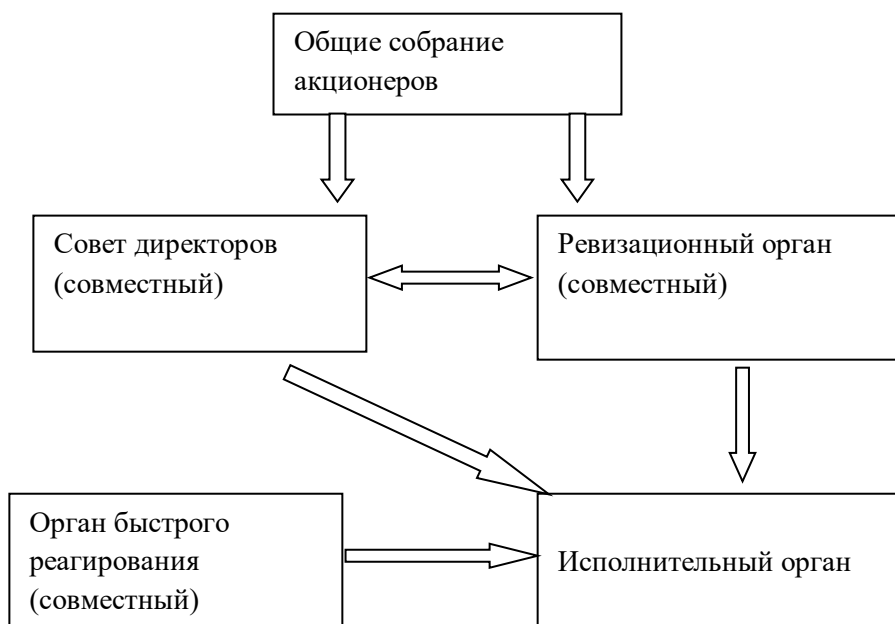


Рис. 3. Украинско-китайская модель корпоративного управления

В совет директоров рекомендуется включать менеджеров, как с одной так и с другой стороны, желательно приблизительное равенство состава с обеих сторон, не зависимо от того какая сторона предложила проект, а какая его реализует. Это позволит соблюсти равенства интересов сторон. Количественный состав этого органа зависит от важности и масштаба проекта.

Что касается деятельности ревизионного органа, то он проводит проверки о состоянии выполнении поставленных задач не чаще чем раз в квартал, рекомендуется, что в состав этого органа войдут представители обеих стран. Отчеты ревизионной комиссии предполагается предоставлять совету директоров. Совет директоров будет регулярно проводить собрания на основе полученных данных отчетов.

Орган быстрого реагирования предназначен для решения непредвиденных проблем. Этот орган призван непрерывно функционировать для оперативного решения возникающих конфликтов, формируется из квалифицированных экспертов в сфере экономики, психологии, права, политики, и международных отношений. Предполагается, что в состав комиссии войдут эксперты знакомые с социально-культурными особенностями и состоянием экономики в странах – партнерах. Таким образом, нами предложены рекомендации по повышению адаптивности модели корпоративного сотрудничества.

Список использованных источников:

1. Украинский институт анализа и менеджмента политики в Украине / [электронный ресурс]: Режим доступа: <https://uiamp.org.ua/usilenie-rol-i-kitaya-v-ukraine-igroki-i-tendencii>.
2. Гайдуков Л. Украинско-китайские отношения: история, настоящее, перспективы / Политика и время. - 2015. - №21. - С. 62-64.
3. В. Ф. Пуртов. Контуры модели корпоративного управления Украины и Китая / Вестник ХНУ им. В.Н. Каразина. - 2016. - №91. - С.127-133.

ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ (ПІДПРИЄМСТВОМ)

Вербицька О.В.,
Науковий керівник: Шуба Т.П., к.е.н., викладач
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна

На сучасному етапі розвитку економіки багато підприємств зустрічаються з труднощами в питаннях визначення, вибору та формування ефективної організаційної структури управління. На сьогоднішній день в умовах господарювання виникає об'єктивна необхідність в чіткій та узгодженій взаємодії як усього виробничого комплексу, так і окремих його складових частин: проектно-конструкторських і технологічних підрозділів, функціональних служб, виробничих і допоміжних цехів. Найбільш гострою є необхідність рішення проблеми формування організаційно-економічного механізму управління і пошуку підвищення ефективності організаційних структур промислового підприємства, тому що ринкова економіка вимагає повсякденної роботи господарських одиниць. Тому побудова оптимальної організаційної структури управління підприємством у системі заходів по забезпеченню ефективної роботи підприємства, відіграє велику роль.

Організаційна структура управління – це упорядкована сукупність взаємно пов'язаних елементів системи, що визначає поділ праці та службових зв'язків між структурними підрозділами і працівниками апарату управління з підготовки, ухвалення та реалізації управлінських рішень.

На всіх рівнях управління приділяють велику увагу принципам і методам формування структур, вибору типу або комбінації видів структур, що впливає на ефективність їх роботи. Основні принципи побудови організаційних структур системи управління базуються на понятті елементів і зв'язків між ними (горизонтальними, вертикальними). Побудова будь-якої організаційної структури управління опирається на єдині принципи, застосування яких дає змогу уникнути великої кількості помилок. Головні принципи, на яких будується організаційна структура управління наведені в таблиці.

Таблиця 1.

Характеристика принципів проектування організаційної структури управління[2]

Принцип	Характеристика принципу
1. Відповідність організаційної структури цілям управлінської діяльності	Основний принцип, дотримання якого допомагає значно скоротити витрати на управління.
2. Оптимізація поділу праці	Створення повністю завантажених робочих місць, усунення протилежних функцій Дотримання принципу дає змогу забезпечити нормальне завантаження кожного працівника, зберегти творчий характер роботи.
3. Формування організаційної структури управління повинно супроводжуватися розробкою прав і обов'язків кожного працівника та підрозділу.	При недотриманні принципу може виникнути дублювання функцій, втрата частини функцій і подовження циклу прийняття управлінського рішення.
4. Дотримання відповідності повноважень обов'язкам.	Недотримання даного принципу завдає економічної і моральної шкоди організаційній структурі управління.
5. Відповідність організаційної структури управління зовнішньому середовищу	Невиконання цього принципу приводить до росту витрат часу на доведення управлінських рішень.

Структури управління характеризуються слабким використанням формальних правил та процедур, децентралізацією повноважень та участю працівників у прийнятті рішень, гнучкістю структури управління та незначною кількістю рівнів ієрархії управління, що дають змогу підприємству швидко адаптуватись до змін зовнішнього середовища. До цього типу структур управління належать дивізіональні, матричні, проектні, множинні та інші структури, які характеризуються гнучкістю під час взаємодії із зовнішнім середовищем підприємства.

Розглянемо головні організаційні структури, які найчастіше використовуються на практиці різних підприємств:[3]

- **Лінійна організаційна структура** - представляє собою найпростішу дворівневу структуру, яка формується на невеликому підприємстві, і призначена для відокремлення управління від безпосереднього виконання роботи;
- **Функціональна організаційна структура управління**-передбачає функціональний розподіл праці та функціональну спеціалізацію підрозділів. Найбільш важливі для діяльності підприємства функції (виробництво, маркетинг, фінанси тощо) знаходять організаційне відокремлення у відповідних підрозділах.
- **Лінійно-функціональна організаційна структура управління**-базується на розподілі повноважень та відповідальності за функціями управління, а також на прийнятті рішень по вертикалі.
- **Дивізіональні організаційні структури** управління створюються на підприємствах (корпораціях), що різко збільшують масштаби своєї діяльності і намагаються диверсифікувати виробництво з метою зниження негативного впливу зовнішнього середовища.
- **Матрична організаційна структура управління** передбачає створення поряд з лінійним керівництвом та функціональним апаратом управління ще й тимчасових проектних груп. Такі групи формуються із спеціалістів постійних функціональних підрозділів підприємства для роботи над конкретними проектами. Після закінчення роботи над проектом група припиняє свою діяльність, а спеціалісти повертаються до виконання своїх обов'язків в межах відповідних функціональних підрозділів.

Будь-яка організаційна структура підприємства повинна забезпечити безперешкодний рух всіх інформаційних потоків, якими воно (підприємство) пов'язано із зовнішнім середовищем. При цьому структурні підрозділи всередині підприємства (відділи, служби тощо) повинні виникати цілком природно там і тільки там, де необхідно перетворити ці потоки у відповідну кількісну або якісну форму.

При створенні структури слід прагнути до максимальної простоти і ясності схем циркуляції потоків. Крім того, необхідно виділяти в структурі оперативні елементи, від яких залежить матеріальне виконання планів підприємства (лінійні підрозділи) і штаби (відділи типу фінансових, транспортно-експедиційних і т.п.).[1]

Список використаних джерел:

1. Виноградський М.Д., Шканова О.М. Управління персоналом. 2-ге видання / М. Д.Виноградський. — К. :Центр учбової літератури, 2009. — 502 с.
2. Гальчинський А.С. та ін. [Основи економічної теорії](#) / А.С. Гальчинський. — К. : Вища [школа](#), 1995. — 543 с.
3. [Бондар](#) Н.М. Організаційні структури управління персоналом [Електронний ресурс] / Бондар Н.М.// Консалтингова компанія Бізнес-консультант. — Режим доступу : <http://business-consultant.com.ua/publicaciub104.html>.

СУТНІСТЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В СУЧАСНОМУ УПРАВЛІННІ

Вирвихвіст М.О.

Науковий керівник: Рекун Г.П., к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

В сучасних умовах розвитку управління ефективність діяльності організацій, підприємств, установ багато в чому визначається рівнем розвитку корпоративного управління та корпоративної культури.

Відомо, що кожна успішно працююча організація має власну корпоративну культуру. Корпоративна культура зазвичай відрізняє конкретну організацію від інших. Вона орієнтує всіх працівників на те, що є для організації цінним і важливим, вказує, яка поведінка вважається допустимою.

Корпоративна культура – це система формальних і неформальних правил і норм діяльності, звичаїв і традицій, індивідуальних і групових інтересів, особливостей поведінки персоналу певної організаційної структури, стилю керівництва, показників задоволеності працівників умовами праці, рівня взаємного співробітництва та сумісності працівників між собою і з організацією, перспектив розвитку [4].

Механізм формування корпоративної культури полягає у взаємодії її джерел, які визначаються домінуванням в колективі, значенням та ієрархією прийнятих в організації цінностей.

На сьогоднішній день корпоративна культура відіграє важливу роль в системі управління підприємства і розглядається як стратегічний інструмент, що дозволяє орієнтувати усі його підрозділи та усіх працівників на загальні цілі, підвищувати ініціативу, забезпечувати відданість загальній справі, полегшувати спілкування. Більшість труднощів, які виникають в системі управління підприємства здатний вирішити ефективний мотиваційний механізм, що має діяти на підприємстві. Корпоративна культура як його основа сприяє встановленню “стратегічної налаштованості” працівників, що призводить до підвищення продуктивності їх праці та до оптимізації стратегічного управління в цілому [3].

Корпоративна культура виконує свої функції. До найважливіших можна віднести внутрішню інтеграцію фірми в єдине ціле, що підвищує рівень організованості та керованості, формування певного іміджу організації та її адаптації до змін в економіці. Вона допомагає зрозуміти основні уявлення, цінності, очікування та норми, що поділяються більшістю співробітників компанії; звернути увагу на традиції, правила та міфи, що існують в компанії; передбачити ставлення співробітників до типових ситуацій: адаптація нового співробітника, наявні стереотипи вирішення конфліктних ситуацій, стереотипи ставлення до керівництва, стереотипи у ставленні до успіху та невдачі, стереотипи щодо якості роботи, якості обслуговування тощо [1].

Правильно визначивши функції, мотивацію, розвиток відносин між працівниками, узгодження інтересів, залучення працівників до розробки загальних цілей можна розвинути організаційну культуру до рівня корпоративної, коли інтереси і дії працівників максимально орієнтовані на цілі організації в цілому. Отже корпоративна культура певною мірою займає вищий щабель і посідає значне місце у підвищенні ефективності системи корпоративного управління [2].

Виділяють наступні джерела формування корпоративної культури:

- система особистих цінностей та індивідуально-своєрідних способів їх реалізації;
- способи, форми та структура організації, що втілюють деякі цінності, в тому числі й особисті цінності керівників підприємств;
- уявлення про оптимальну та припустиму модель поведінки співробітника в колективі, що відображає систему внутрішньогрупових цінностей, що склалися [4].

Корпоративна культура, з одного боку є системою особистих і колективних цінностей, що приймаються і поділяються всіма співробітниками організації. З іншого боку, під корпоративною культурою розуміють набір прийомів і правил вирішення проблеми зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції працівників, правил, що виправдали себе в минулому та підтвердили свою актуальність сьогодні.

Корпоративна культура - це не тільки імідж компанії, а й ефективний інструмент стратегічного розвитку бізнесу. Її формування завжди пов'язане з інноваціями, спрямованими на досягнення бізнес-цілей і, отже, підвищення конкурентоспроможності.

Таким чином, корпоративна культура розглядається як головний механізм, який забезпечує практичне підвищення ефективності роботи підприємства. Також необхідно зазначити, що корпоративна культура підприємства може виявитися прийнятною на певний період часу й за певних умов. Зміна умов конкуренції, державного регулювання, стрімкі економічні зміни та нові технології вимагають змін корпоративної культури організації, якщо вона гальмує підвищення її ефективності. Тому керівники повинні відчувати зміни у зовнішньому середовищі та вживати потрібних заходів щодо зміни корпоративної культури відповідно потреб організації та ринку вцілому.

Список використаних джерел

1. Даулінг Г. Репутация фирм: создание, управление и оценка эффективности: перевод с англ. – М.: Консалтинговая группа «ИММИДЖ-Контакт»: ИНФРА-М, 2003. – 368 с.
2. Дмитренко М.Й. Методологічні засади дослідження корпоративної культури у соціально-філософському знанні / М.Й. Дмитренко. // Гуманітарний часопис. – 2011. - № 1. – с. 37-44.
3. Тимцуник В.І., Белова О.І. Корпоративна культура як основа формування мотиваційного механізму у стратегічному управлінні підприємством / В.І. Тимцуник, О.І. Белова // Науковий вісник академії муніципального управління. – 2011. – № 2.
4. Чернишова Т.О., Немченко Т.А. Деякі аспекти корпоративної культури організації - Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – вип. 17.

УДК 331.1

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Герасименко С.С.

Науковий керівник: Рекун Г.П., к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Ефективність конкурентної боротьби важко забезпечити виключно матеріальними ресурсами. Основу її стратегічних переваг формує інтелектуальна складова бізнесу. Ключову роль у цьому процесі відіграє управлінський персонал, вплив якого на функціонування, розвиток та на саме існування підприємства важко переоцінити. Досягнення економічного зростання підприємства значною мірою залежить від здатності управлінських кадрів виявляти численні фактори, які

впливають на виробництво, оцінювати спрямованість і вагомість впливу цих факторів та адекватно реагувати на них. У зв'язку з цим, необхідно запровадити принципово нові підходи до оцінювання ефективності використання управлінського персоналу.

Оцінювання сучасного керівника – це складний, комплексний та систематичний процес виявлення відповідності його особистих якостей, здібностей, навичок, досвіду, трудової поведінки та результатів діяльності займаній посаді чи чітким значенням критеріїв, необхідним для реалізації стратегій розвитку підприємства [2, с. 308].

Практика провідних підприємств доводить доцільність проведення оцінювання управлінського персоналу за такими етапами:

1. Попереднє планування оцінювання. На даному етапі визначають мету оцінювання, формують цілі та завдання, встановлюють об'єкт, визначають напрями, методи, процедури та критерії оцінювання персоналу. На даному етапі також важливо підготувати документацію для оцінювання, розробити різноманітні тести, ситуаційні вправи, визначити склад експертної групи, яка проводитиме оцінювання, та призначити дату його проведення.

2. Оцінювання персоналу, яке здійснюється за вибраними напрямами, методами та визначеними критеріями за допомогою використання командних вправ, тестів, індивідуальних ситуаційних вправ, методу інтерв'ю.

3. Зведення оцінок та підсумування результатів оцінювання, які подають у вигляді звітів, а експертна комісія формує рекомендації та встановлює зворотній зв'язок з працівниками, тобто відбувається процес обговорення результатів оцінювання. Проведення подібних досліджень сприяє прийняттю раціональних управлінських рішень щодо розвитку персоналу, оптимізації його чисельності, підвищення ефективності організації виробництва.

Оцінити результативність праці управлінського персоналу можна за двома напрямками: оцінювання результативності праці самого керівника та праці того структурного підрозділу, яким він управляє. Оцінювання результативності праці керівника здійснюють з метою встановлення відповідності результатів виконаних завдань поставленим вимогам, а саме: оцінювання вміння планувати, організувати та координувати свою роботу; раціонально розподіляти завдання між підлеглими, перевіряти й оцінювати результати їх роботи; висувати та обговорювати нові ідеї та пропозиції з колективом, також оцінювати вчасність виконання поставлених перед ними завдань і кількість допущених при цьому помилок [3].

З іншого боку, діяльність керівника характеризується результативністю праці структурного підрозділу, яким він керує. Правильно спланована, організована та вчасно виконана робота у підрозділі, свідчить про безпосередню компетентність керівника.

Оцінювання особистісно-професійних характеристик управлінця доцільно проводити за групами критеріїв, які наведено на рисунку.

Дуже часто керівників оцінюють за швидкістю прийняття рішень. Однак цей критерій потрібно враховувати у комплексі з іншими, оскільки не завжди швидко прийняте рішення може позитивно вплинути на діяльність структурного підрозділу, яким управляє керівник, або усього підприємства. Тому керівнику необхідно вміти передбачати можливі ситуації на підприємстві, а також мати заздалегідь підготовлений план дій щодо їх усунення.



Рисунок 1 – Критерії оцінювання особистісно-професійних характеристик управлінці, розроблено автором відповідно до [2, 3]

Чітко сформульовані критерії забезпечують об'єктивність, повноту та всебічне оцінювання. Кожному критерію має відповідати певний вагомий коефіцієнт, який відображає його значущість у сукупності критеріїв. Оцінки за кожним критерієм множать на відповідні вагові коефіцієнти, підсумовують та порівнюють з еталоном (максимально можливою кількістю балів). Після цього визначають рівень відповідності керівника займаній посаді, формують рекомендації та результати оцінювання виносять на обговорення.

Таким чином, система оцінювання управлінського персоналу повинна базуватися на чітких принципах – достовірності, об'єктивності, оперативності та відкритості. При цьому важливою вимогою також є повнота оцінювання управлінського персоналу, тому що недостатня кількість критеріїв не дасть змогу об'єктивно визначити роль управлінця на підприємстві. Одночасно велика кількість оцінок може спотворити уявлення про об'єкт, який досліджується. Велика кількість критеріїв оцінювання зазвичай призводить до дублювання того чи іншого критерію.

У вітчизняному економічному просторі недостатньо уваги приділяється оцінюванню управлінського потенціалу, що обумовлено відсутністю чітко визначеної єдиної методики оцінювання, а зарубіжні методи не завжди дають позитивний результат на вітчизняних підприємствах. Система оцінювання персоналу є дієвою, якщо простежується чіткий зв'язок між результатами праці та її оплатою, особистісно-професійними характеристиками працівників та стратегічними цілями підприємства. Такий стан речей обумовлює потребу подальших досліджень теоретичних та прикладних аспектів оцінювання управлінського персоналу вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Ладунка/ І. С. Інтегральна оцінка конкурентних переваг управлінського персоналу / І. С. Ладунка // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2011. – №3. – С. 140-143.
2. [Пирожак Є.К. Сучасні підходи до оцінювання управлінського персоналу підприємства / Є.К. Пирожак, Р.М. Скриньковський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.10. – С. 306-311.](#)

3. Jack J. Phillips. Handbook of Training Evaluation and Measurement Methods / Jack J. Phillips. – Library of Congress Cataloging on Publication Data. – 3rd ed. – 420 p.

УДК 330.341.1 : 658.5

МЕХАНІЗМ РЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Єр'оміна Д. Ю.

**Науковий керівник: Крикун О. О., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**

На сучасному етапі розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, підприємства прагнуть збільшувати питому вагу нововведень, реалізованих в інноваціях, що дозволяє їм підвищувати рівень монополізму та диктувати покупцям і конкурентам свою політику в області якості нових товарів. Основними джерелами для створення сприятливих умов розвитку економіки України є розвиток: чинників виробництва; інвестицій; інноваційної діяльності.

Деякі українські стартапи мають якісні і дійсно серйозні науково-технологічні розробки, але при цьому гостро стоїть питання, що науково-технічна розробка та інноваційна діяльність не має необхідної грамотно розробленої бізнес-складової.

Стратегічною лінією реформування науково-технічної та інноваційної діяльності є перехід до самостійності здійснення інноваційної діяльності малими інноваційними підприємствами в кожному регіоні та частковим державним впливом на пріоритетні проекти і програми. В таблиці 1 представлено, які відбулися структурні зміни в цій сфері за 2005-2015 рр.

Таблиця 1.

Структурні зміни в науково-технічній та інноваційній
діяльності за секторами діяльності

Роки	Організації, які виконують наукові та науково-технічні роботи, од.				Чисельність працівників наукових організацій, осіб			
	державний	підприємницький	сектор вищої освіти	приватний неприбутковий сектор	державний	підприємницький	сектор вищої освіти	приватний неприбутковий сектор
2005	501	837	172	-	67629	91981	10969	-
2006	511	767	173	1	66884	83222	10606	76
2007	496	729	178	1	65676	78940	10929	4
2008	496	698	182	2	65977	72932	10781	9
2009	499	658	181	2	66151	70240	10403	6
2010	514	610	178	1	63307	67472	10303	4
2011	508	570	176	1	60834	64550	9355	2
2012	496	535	176	1	62086	58586	9272	1
2013	456	507	180	1	59921	54532	8766	-
2014	419	422	158	1	54574	47479	7583	-
2015	433	394	151	1	51622	43310	6666	-

За даними табл. 1 спостерігаємо значне поживлення ринку підприємницького сектора, так у 2005 р. організації, які виконували науково-технічні роботи склало 837 од, але ця тенденція має зниження у 2015 р. до 394 од, що на 443 од. менше. У секторі вищої освіти, приватному неприбутковому кількість організацій майже стабільна до 2013 р., так як у цей період організації, які виконували наукові та науково-технічні роботи закріпилась на ринку інновацій, не дивлячись на ряд прийнятих радикальних законодавчих і нормативних актів. Але у 2015 р. у секторі вищої освіти кількість організацій різко скоротилося до 151 од., порівнюючи з 2013 р., що на 29 од. менше. Такі дані свідчать про, те що вузи не підтвердили свій статус надання якості освіти, та не пройшли акредитацію.

Слід зазначити, що чисельність працівників наукових організацій за всіма секторами має суттєве зниження. Причинами такого стану є великі втрати наукових кадрів, які виїхали за межі країни, недостатнє фінансування та несвоєчасні виплати заробітної плати, довготривалий термін окупності нововведень, великий економічний ризик впровадження інновацій та їх ефективність, слабка мотивація.

Аналіз чинників, які перешкоджають здійсненню інновацій показує, що недостатньо інформації про нові технології, відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями, недостатня інформація про ринки збуту.

З метою підтримки інноваційної діяльності на різних рівнях управління доцільно було б використовувати різні організаційно-економічні заходи, які наведено у табл. 2. та запропонувати механізм управління інноваційною діяльністю на рівні держави, регіону, підприємства (рис. 1).

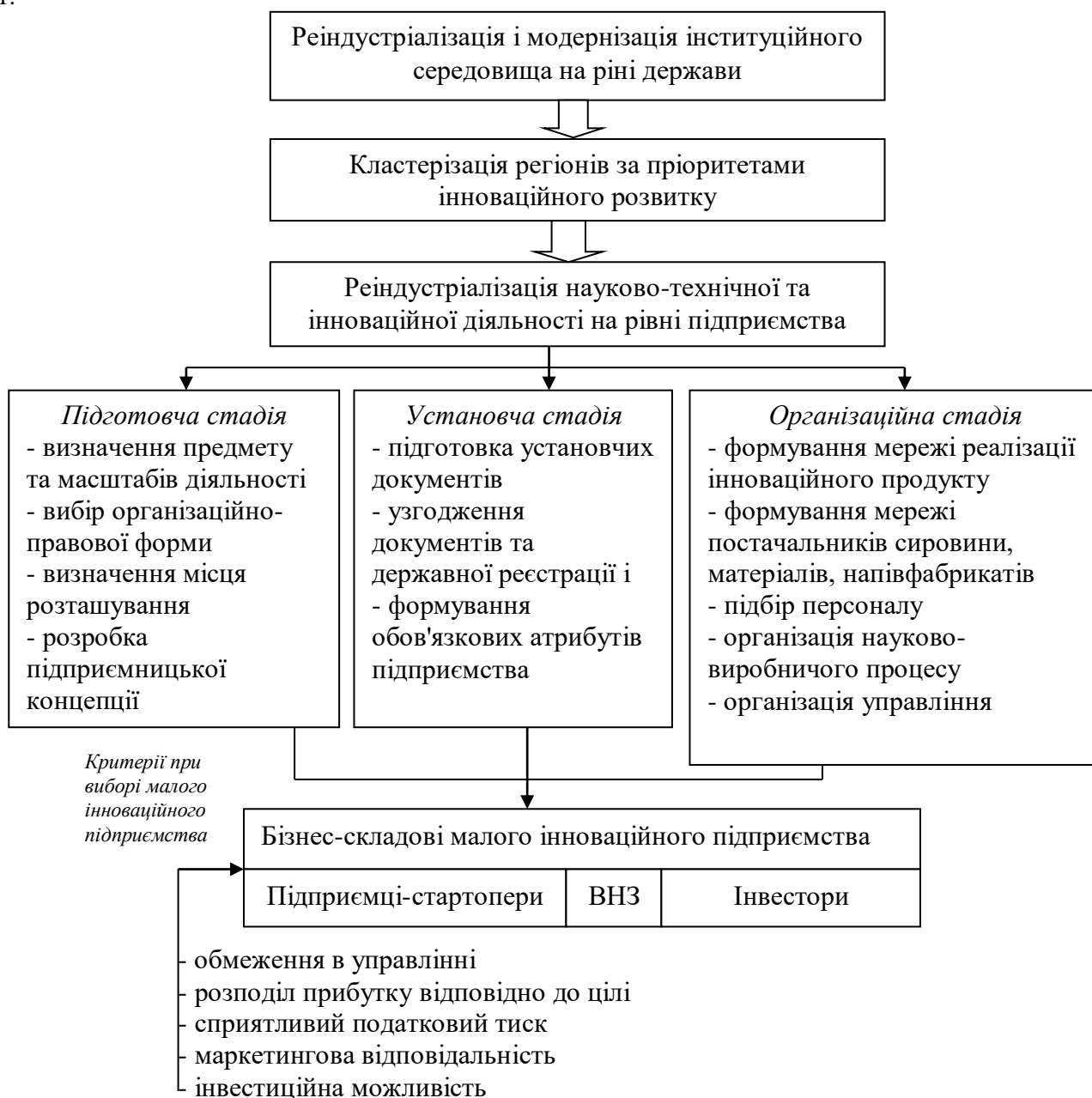
Таблиця 2.

Організаційно-економічні заходи підтримки інноваційної діяльності на різних рівнях управління

Державний	Регіональний	Підприємницький
1. Розширення фінансування на довгостроковій основі фундаментальних розробок та досліджень у галузі створення нових технологій за пріоритетами. 2. Застосування всього набору регулюючих інструментів (податкові пільги, пільгове кредитування, законодавчі акти, спрощення розробки стандартів, регулювання нормативів і т.ін.) для залучення приватних інвестицій у НДДКР, впровадження інновацій та ін. 3. Розвиток партнерства держави, промисловості та академічних кіл. 4. Підвищення рівня науково-технічних знань населення. 5. Залучення нетрадиційних джерел фінансування, широке використання непрямих методів стимулювання, прийняття спеціальних програм стимулювання інноваційної діяльності. 6. Вихід інноваційної політики за національні рамки.	1. Здійснення спеціальних цільових програм. 2. Прямі державні субсидії та цільові асигнування регіональних органів влади. 3. Податкові пільги, спрямовані на стимулювання регіонального інноваційного розвитку. 4. Створення різних центрів з кооперації університетів та промисловості, міждисциплінарних центрів, інноваційних центрів з передачі технологій малому та середньому бізнесу. 5. Розширення елементів інфраструктури стимулювання інноваційних процесів. 6. Підтримка діючих кластерів та створення нової мережі компаній. 7. Організація управлінського консультування підприємців та ін.	1. Можливість реалізації державних замовлень. 2. Залучення венчурного капіталу. 3. Розширення прав та пільгового механізму освоєння нововведень. 4. Створення стратегічних альянсів.

Механізм реіндустріалізації науково-технічної та інноваційної діяльності представимо на рис.

1.



Реіндустріалізація – перехід від ранньо-індустріальної та індустріальної бази виробництва до його нових технологічних основ, перехід виробництва на прогресивний шлях розвитку (прогресивні технології, інформатика, біотехнології, нові матеріали і джерела енергії, приводи тощо) [20].

Проведення нової індустріальної політики розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності не можливе без значного зростання ролі держави в процесах її формування та реалізації. Тому потенціал в Україні є, тільки необхідна відповідна державна підтримка.

Значну частину індустріального поля займуть мініфабрики і міні-заводи, фаблаби, оснащені роботами і 3D-принтерами, пристрій лазерної та променевої обробки, прецизійними вимірювальними і контрольними приладами, системами комп'ютерного моделювання і проектування і т.д. Так звані фаблаби ще й будуть володіти деякими властивостями живих організмів. Вони будуть здатні до відтворення, в тому числі розширеному: вони зможуть самостійно добудовувати відсутні технологічні ланки в своєму складі. Тому на регіональному рівні настає необхідність конкретизувати пріоритетні галузі і виробництва.

При виборі форми малої інноваційної підприємницької (МІП) діяльності слід брати до уваги наявність відмінностей в формальних процедурах їх організації при відкритті бізнесу.

Вибір організаційно-правової форми МІП має важливе значення для побудови системи управління, порядку прийняття стратегічних рішень, способів розподілу прибутку, характеру матеріальної відповідальності засновників, мотиваційних важелів та багатьох інших факторів діяльності підприємства. На створення МІП впливає багато зовнішніх і внутрішніх чинників, які не сприяють, а навпаки гальмують ведення інноваційної підприємницької діяльності.

В результаті проведеного дослідження можна відзначити, що в умовах незавершеності багатьох перетворень, недостатність зрілості більшості інститутів ринку і підприємництва все більшого значення набуває цілеспрямована інноваційна політика. Потрібно ставити питання щодо створення реально працюючого механізму комерціалізації науки, виходу на глобальний ринок комплексних наукових продуктів і сервісів та захисту малих інноваційних підприємств, так як інноваційний потенціал ще має запаси і в науці, і в інноваціях, про свідчать дослідження, тому всі сили повинні бути спрямовані на його збереження.

Список використаних джерел:

1. Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mon.gov.ua/contentДіяльність/Наука/2-3-ad-kmu-2015.pdf>.
2. Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2014 рік – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mon.gov.ua/contentДіяльність/Наука/2-3-ad-kmu-2014.pdf>.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : Статист. зб. / Держ. комітет статист. України. – К. : Держаналітінформ, 2016. – 257 с.

УДК 331.108

ПРОБЛЕМИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Жданов П.Д.

**Науковий керівник: Рекун Ганна Петрівна, к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна**

В сучасній швидкозростаючій економіці, не дивлячись на фінансову кризу і відчутне скорочення штату по всьому світі, однією з найпоширеніших проблем залишається – правильно організована мотивація персоналу на підприємстві, пошук нових методів мотивації, а також системи заохочення висококваліфікованих кадрів і персоналу в цілому.

Необхідно відзначити, що правильно побудована система мотивації персоналу – це потужний інструмент для підвищення ефективності діяльності підприємства. Чим більш система стимулювання відповідає мотивації робітника, тим сильніше її вплив і тим вище працеспроможність колективу.

Основною проблемою у побудові або зміні системи мотивації – є наступні помилки [1]:

1. Не враховуються тенденції на ринку праці;
2. Система мотивації не враховує етапи розвитку компанії;
3. Система мотивації впроваджується без урахування фінансового стану підприємства;
4. Сліпе копіювання досвіду інших компаній;

5. Керівник полягає лише на власне уявлення о системах мотивації, без урахування точки зору персоналу;
6. Ігнорування зворотного зв'язку;
7. Ігнорування явних нематеріальних факторів;
8. Впровадження нової системи мотивації без пояснень причин;
9. Відсутність перехідного періоду від старої системи до нової.

При побудові системи мотивації на підприємстві одним з дієвих інструментів є – впровадження на підприємстві системи КРІ (скорочення від англ. Key Performance Indicator) - ключового індикатора виконання. Мотивація (грошове стимулювання) персоналу на базі КРІ, на відміну від базової заробітної плати, орієнтована на досягнення довгострокових і короткострокових цілей компанії, «мотивуючої на виконання посадових обов'язків» самого працівника. Система формування перемінної частини грошової винагороди на базі КРІ стимулює співробітника до досягнення високих індивідуальних результатів, а також до збільшення його внеску в колективні результати та досягнення, в виконання стратегічних цілей компанії. При цьому показники КРІ в системі формування змінної частини заробітної плати на базі КРІ повинні бути досить прості і зрозумілі співробітникам, а розміри змінної частини компенсаційного пакету - економічно обгрунтовані [2].

Harvard Business Review опублікувала результати дослідження, проведеного з метою визначення результативних співробітників і пошуку оптимальних методів мотивації, в якому взяли участь керівники та співробітники більше тисячі компаній. Виявилось, що в середньостатистичній компанії 5% співробітників завжди працюють добре, стільки ж (5 - 7%) співробітників завжди працюють погано, а для ефективної роботи інших 88% завжди потрібно правильна постановка цілей і завдань з обов'язковим контролем їх виконання.

Підкріпити інтерес співробітників до досягнення результатів і вирішення поставлених завдань можна шляхом їхньої прив'язки до грошової винагороди, виплачується при досягненні результатів.

Систему КРІ в організації можна впроваджувати як самостійно, так і з залученням консультантів. Але максимально скорочується термін впровадження і підвищується ефективність цієї системи у тих випадках, коли цілі і показники КРІ розробляють безпосередньо керівники підрозділів відповідно до системи цільового управління.

Для максимально ефективного результату систему КРІ слід впровадити у роботу усіх підрозділів підприємства. Також щоб при реалізації вона мала успіх - слід взяти до уваги і наступні фактори:

1. Правильно розроблене дерево цілей компанії;
2. Правильно розставлені і зважені всі КРІ;
3. Правильно розподілена відповідальність за цілі (і процеси) між виконавцями;
4. Показник повинен бути в сфері відповідальності тих людей, які піддаються оцінці;
5. Показник повинен нести сенс;
6. Показники можуть бути загальними для всього підприємства, тобто «прив'язані» до мети підприємства, і конкретними для кожного підрозділу, тобто «прив'язані» до цілей підрозділи.

Світова практика переконливо доводить, що впровадження системи КРІ збільшує прибуток компаній від 10 до 30%, оскільки орієнтує роботу співробітників на результат, підвищуючи і мотивацію, і лояльність персоналу [3]. Мотивація на базі КРІ враховує практично всі потреби співробітників і є однією з найдосконаліших систем матеріальної мотивації. Таким чином можна відзначити, що важливою проблемою, яка потребує окремого дослідження є успішне впровадження системи мотивації на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Веллужских С. Стратегічна карта, системний підхід і КРІ : Інструменти для керівників./ пер. с англ., 2008 г. 201 с.
2. Райнхард Шпренгер. Міфи про мотивацію: Вихід з глухого кута/ пер. с англ. – М.: БФ «MagneticOne.org», 2007 г. 776 с.
3. Система мотивації персоналу на базі крі (key performance indicators) / [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=68206>.

УДК 334.25

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ФАКТОР РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ПРОЕКТУ

Журба Я. А.

Науковий керівник:

Кудінова М. М., к.е.н.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Актуальність даної теми впливає з необхідності створення відповідної концепції та методів формування корпоративної культури організації як основи її сталого розвитку в майбутньому. Важливою умовою такого розвитку є науково обґрунтоване розроблення основних принципів, що визначають її базові вихідні засади. В умовах забезпечення економічного і соціального розвитку розроблення принципів корпоративної культури обумовлене важливістю її впливу на діяльність підприємства. Принципи корпоративної культури повинні відповідати критеріям стабільного та ефективного розвитку підприємства. Впровадження та дотримання принципів корпоративної культури дозволить зробити її могутнім інструментом управління персоналом, забезпечить цілісність організації, створить сприятливі умови для управління підприємством та сприятиме стабільному розвитку корпоративної культури. З точки зору розвитку соціального проекту, формування дієвої корпоративної культури є необхідною передумовою подальшого розвитку корпоративної культури, оскільки саме вмотивованість активу проекту є запорукою розвитку проекту.

Корпоративну культуру як економічне поняття та важливого чинника управління персоналом у своїх наукових працях розглядали такі вітчизняні та зарубіжні вчені та науковці, як: Т. Алпеева, Б. Гаєвський, Ю. Давидов, Ю. Красовський, Ю. Палеха, С. Рей, О. Грішнова, І. Мажура, Т. Кицак, І. Петрова, М. Коул та ін.

Соціальні проекти стають все більше й більше розповсюдженими в галузі практичної діяльності студентів, тому дослідження корпоративна культура соціальних проектів є важливим напрямком для дослідження.

Корпоративна культура виступає ключовим фактором розвитку організації, оскільки саме вона забезпечує сприйнятливість співробітників до нових ідей, їх готовність і здатність підтримувати і реалізовувати нововведення у всіх сферах функціонування організації.

Корпоративна культура для соціального проекту з її цінностями і уявленнями стає ефективним провідником позитивних перетворень в суспільстві, основою для реалізації ефективної стратегії розвитку соціального проекту, потужним чинником, який допомагає активу адаптуватися до умов ринкової економіки, чітко визначає стратегію інноваційного розвитку. Допомагає створити атмосферу, яка стимулює творчі пошуки і ідеї членів проекту, їх креативність, підприємницький дух.

На основі авторського практичного досвіду управління соціальним проектом, доцільно підкреслити важливість корпоративної культури саме для низової ініціативи. Доволі часто соціальний проект починається з ідеї та ентузіазму, на якому врешті-решт не зможе постійно підтримувати свою ефективну роботу актив проекту. Тому для мене, як для керівника проекту, постало завдання сформувати корпоративну культуру проекту, яка дозволила би не лише підтримати його роботу, а й долучити нових людей до розвитку ідеї.

Завдання керівництва при впровадженні корпоративної культури в соціальному проекті повинна полягати у формуванні психологічної підготовки персоналу, яка проявляється в усвідомленні виробничої та економічної необхідності роботи над даним проектом, особистого і колективної мотивації до роботи.

Розвиток корпоративної культури, орієнтованої на впровадження мотиваційних процесів, забезпечує формування конкурентних переваг організації, досягнення високої економічної ефективності, які дають їй можливість швидко адаптуватися до нових можливостей. Така культура вимагає від керівництва та співробітників компанії необхідності застосування оригінального, нового підходу до вирішення завдань і досягнення цілей організації, нестандартного, творчого мислення, вміння працювати в умовах підвищеної невизначеності і ризикованості, рішучості дій.

Таким чином, в управлінні соціальним проектом є обов'язковим створення корпоративної культури, яка забезпечить формування почуття значущості роботи, яка робиться. Підтримка морального фону активу проекту дозволить сконцентрувати та посилити ефект від усіх дій, які робляться в рамках проекту. Ігнорування розвитку корпоративного духу в соціальному проекті – шлях до спаду активності та втрати мотивації його членами.

Список використаних джерел:

1. Аніщенко В. О. Роль корпоративної культури у прийнятті управлінських рішень. – Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 64-71.
2. Смоленюк П. С. Корпоративна культура як основа розвитку організації. – Наука й економіка. – 2010. – № 1. – С.123-128.

УДК 658.7:65

МЕНЕДЖМЕНТ У СТРАХУВАННІ В УКРАЇНІ

Зарва Н.М., Соболев Д.О.

Монохонова А.М., к.е.н., ст. викладач

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

Менеджмент (від англ. Management) це управління, вміння досягати поставлених цілей, використовуючи працю, інтелект та мотиви поведінки людей.

Менеджмент у страхуванні може бути визначений як науково-практичне керівництво, орієнтоване на забезпечення ефективного функціонування страхових організацій в ринкових умовах господарювання.

Мета менеджменту - створити ефективну страхову організацію та при необхідності надавати її коригування так, щоб вона відповідала змінним завданням та обставинам страхового ринку.

Страхування виникло й розвивалося як протистояння стихійним лихам і прояву всіляких негараздів, несприятливих подій, що завдавали збитків упродовж всього періоду діяльності людства. Через систему страхового захисту реалізуються економічні відносини між людьми у процесі життєдіяльності. Страхування надає всім членам суспільства гарантії у відшкодуванні збитків.

Страховий менеджмент розглядається як діяльність страхових компаній на ринку страхових послуг та як відносини середовища страхового ринку. Розвиток страхового менеджменту в Україні можливо характеризувати рядом показників діяльності окремих страхових компаній, але результати діяльності страхових компаній інтегровано показують макро-показники страхового ринку: якщо вони позитивні та стабільні, то можливо говорити про ефективний страховий менеджмент.

Розвиток страхового ринку в Україні в докризовий період, особливо в 2000–2008 рр. характеризувався високими темпами зростання основних показників – доходів компаній, їх капіталу, формувалися нові підходи до управління діяльністю на фазі росту ринку. Кризові явища в вітчизняній економіці негативно вплинули на страховий ринок. Кінець 2008 року, 2009–2010 рр. характеризуються значним спадом страхової діяльності. В 2011 р. відмічається незначна стабілізація основних показників, але 2012 рік, на жаль, продовжив негативну тенденцію.

У країнах з розвинутою ринковою економікою страхова справа набула чималого розмаху, вона забезпечує надійну охорону інтересів підприємців від несприятливих наслідків техногенних аварій, фінансових ризиків, криміногенних чинників, стихійних та інших лих. Через те що діяльність в умовах ринку супроводжується різноманітними ризиками, нині характер і функції страхування в Україні принципово змінюються, зростає його значення як ефективного, раціонального, економічного і доступного засобу захисту майнових інтересів суб'єктів господарювання, виробників товарів і послуг, а також захисту громадян.

Важливий аспект менеджменту страхування - інвестиційна діяльність страхувача. Способи найкращого розміщення страхових резервів становлять інвестиційну стратегію. У країнах з розвинутою ринковою економікою і твердою конкуренцією страхові компанії не ставлять собі за мету одержати великі прибутки від страхової діяльності.

Таким чином, під страховим менеджментом слід розуміти професійне управління страховою діяльністю страхової компанії, яке здійснюється в умовах ринкових відносин і спрямоване на отримання максимального прибутку при раціональному використанні всіх наявних ресурсів. Страховий менеджмент вивчає найбільш раціональні технології управління страховими компаніями, а також управління іншими професійними учасниками страхового ринку.

Суть страхового менеджменту розкривається в його функціях. Під функціями страхового менеджменту слід розуміти конкретні види управлінської діяльності, які здійснюються спеціальними прийомами і способами, а також відповідна організація роботи і контроль діяльності страхової компанії. Найбільш загальними функціями є **планування, організація, мотивація і контроль**.

Планування є початковим етапом процесу управління. Його реалізація передбачає ухвалення рішення про те, що, як, коли і кому потрібно зробити. За допомогою функції планування досягається єдність і координація зусиль персоналу страхової компанії.

Функція організації полягає в підготовці всього необхідного для реалізації плану. Організація роботи передбачає з'єднання в єдине ціле матеріально-технічної і фінансової бази із трудовими ресурсами страхової компанії. Передбачає делегування повноважень конкретними страховими працівниками, а також пристосування організаційної структури страхової компанії до завдань, які повинна вирішувати страхова організація.

Функція мотивації означає чітко сформоване у страхових працівників бажання виконати встановлені вимоги керівництвом страхової компанії в повному обсязі з потрібною якістю. Забезпечується оптимізацією процесу дії: підтримка найкращого співвідношення між результатом і витратами на його досягнення. Основні засоби мотивації – це накази і розпорядження, що стосуються виконання роботи.

Функція контролю забезпечує зіставлення запланованого і реально одержаного результату. Під контролем розуміється процес управління, спрямований на виявлення кількісних і якісних відхилень від запланованих показників. Найважливішими компонентами контролю слугують встановлення стандартів, зіставлення досягнутого за деякий період із тим, що було заплановане, а також вказівка на способи виправлення помилок.

Цілі страхового менеджменту обумовлені цілями функціонування акціонерної страхової компанії в умовах певного економічного середовища (страхового ринку). Можна виділити *загальні (економічні) і специфічні (соціальні)* цілі страхового менеджменту. *Загальні (економічні) цілі* пов'язані з головними причинами створення акціонерної страхової компанії. Вони формулюються як захист майнових інтересів юридичних і фізичних осіб шляхом здійснення страхової діяльності, спрямованої на отримання прибутку на вкладений капітал на користь акціонерів страхової компанії.

Специфічні (соціальні) цілі страхового менеджменту передусім пов'язані з необхідністю якнайповнішого задоволення страхових потреб клієнтури страхової компанії, а також створення оптимального набору страхових продуктів, адекватно тим, що відповідають наявним страховим інтересам.

До пріоритетних механізмів розвитку страхового менеджменту в Україні доцільно віднести: термінова зміна страхового законодавства відповідно до сучасних європейських вимог (директива 2009/138/ ЄС та інші); введення податкових пільг, лізингових та аналогічних контрактів щодо розвитку інновацій, в т.ч. сучасних ІТ - систем; розвиток банківсько-страхової інтеграції як моделі взаємовигідного розвитку бізнесу; розвиток інструментів антикризового менеджменту; створення гарантійних фондів по видам страхування для підвищення іміджу надійних страхових компаній.

Важливою проблемою страхового менеджменту є недостатній рівень підготовки менеджменту та топ-менеджменту компаній, їх компетентності, знань концепцій менеджменту. Поява нових страхових продуктів, стрімкий розвиток ринку може привести до збою у діяльності страховика, погіршення його фінансового стану, платоспроможності.

Отже, розвиток страхування в Україні неможливий без ефективного механізму страхового менеджменту, що потребує системного аналізу діяльності страхових компаній, постійного удосконалення механізму страхового менеджменту, ефективного контролю на макро- і на мікрорівнях.

Список використаних джерел:

1. Сутність та функції страхового менеджменту [Електронний ресурс]: http://pidruchniki.com/1153010451022/menedzhment/strahoviy_menedzhment
2. Страховий менеджмент в Україні: стан, стратегії та тенденції розвитку [Електронний ресурс]: http://www.confcontact.com/2012_11_29/4_bigdash.htm
3. Шірінян Л. В. Страховий менеджмент [Електронний ресурс]: <https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Flibrary.nuft.edu.ua%2Febook%2Ffile%2F48.36.pdf&name=48.36.pdf&lang=uk&c=58e13b626af8&page=2>
4. Шумелда Я., Страхування: Навч. посіб. - Тернопіль: Джура, 2004. - 280 с.

УДК 65.01

РОЛЬ ИНТЕРНЕТ РЕСУРСОВ В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИЕЙ

Ковалева М. И.

Научный руководитель: Пуртов В.Ф., к.е.н., доцент

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

В последнее время наблюдается рост популярности использования рискованных инвестиций в новые, развивающиеся компании. К успешно реализованным проектам на основе рискованных инвестиций можно отнести образовательные проекты. Данного рода проекты все чаще успешно реализуются в Интернет - пространстве. При этом следует заметить, что данная тенденция относится не только к таким компаниям, которые занимаются исключительно электронной коммерцией и предоставляют различные сервисы онлайн, но это также относится к обычным компаниям,

привлекающих основную часть своих клиентов через Интернет. К примеру, рассмотрим организацию Lingualeo, которая работает в сфере оказания образовательных услуг. Возникает главный вопрос «Как компании повысить свою конкурентоспособность в интернет пространстве?» - данная тема интересует все возрастающее число организаций. Для повышения эффективности проекта или деятельности организации в целом крайне важно определить, какие факторы являются основными для оценки уровня конкурентоспособности в Интернете [1].

Компания Lingualeo получила начальное инвестирование в размере \$200.000, что дало основу для активизации развития своей деятельности. В настоящее время проект является достаточно успешным, Lingualeo помогает освоить английский язык через аудио и тексты, видео, созданные носителями языка. При этом используются очень удобные инструменты для запоминания новых слов во время виртуальной игры — обучение происходит, в то время как в задания-квесты и другие игровые упражнения.

Сервис монетизируется по схеме freemium — базовые функции бесплатны, однако для более качественного и глубокого погружения в представленные на сайте «джунгли» английского языка пользователь должен заплатить внутренней валютой — «фрикадельки», которые каждый может купить за деньги. Сейчас компания планирует активно развиваться в Китае, США, Японии, Германии и других странах.

Вопросы конкурентоспособности компаний, активно занимающихся продвижением сайтов и привлечения онлайн пользователей для дальнейшего развития своего бизнеса, становятся всё более актуальными. Для повышения уровня конкурентоспособности компании в Интернете, необходимо иметь представление о двух важнейших составляющих разработки эффективной стратегии развития представленных на рисунке 1.

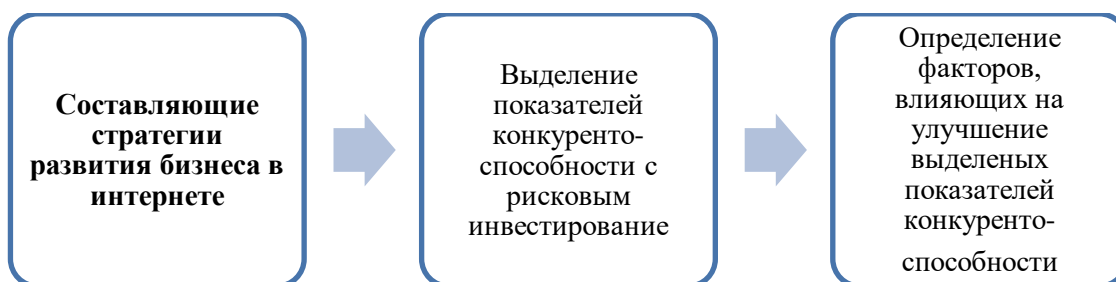


Рис. 1 - Составляющие стратегии развития бизнеса в интернете

Что касается показателей конкурентоспособности организации в Интернете, то можно, в первую очередь, выделить критерии показанные на рисунке 2.

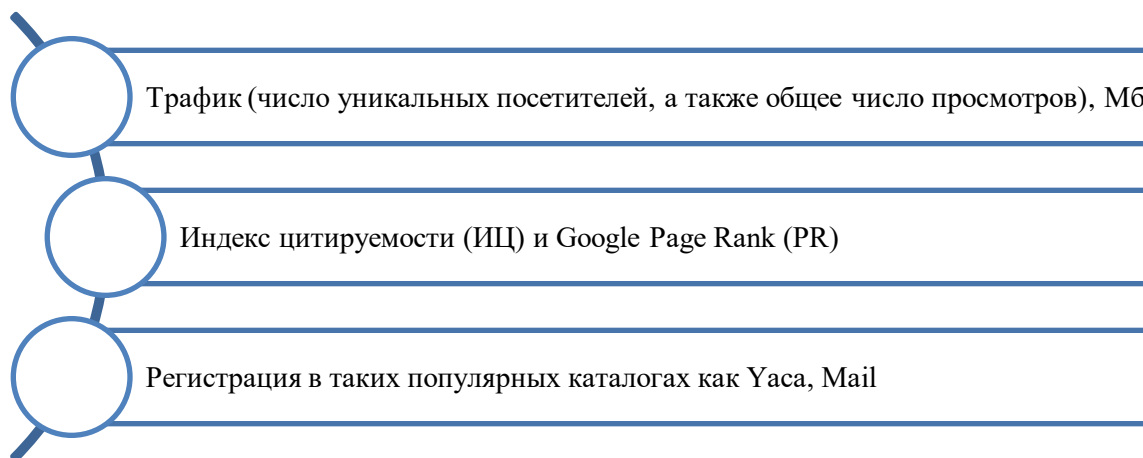


Рис. 2 – Показатели конкурентоспособности организации с рисковым инвестированием в Интернете

Трафик подразумевает собою наиважнейший показатель, так как от числа посетителей сайта зависит и общий интерес к предлагаемым продуктам или услугам. Чем больше трафик, тем больше потенциальных потребителей. Важной задачей является увеличение размера постоянной аудитории. Высокая посещаемость ресурса свидетельствует о высокой популярности сайта, благотворно влияет на улучшение общего имиджа компании [2].

Индекс цитируемости (ИЦ) и Google Page Rank (PR) эти показатели определяют, насколько авторитетными являются те или иные сайты. Один из основных критериев, заложенных в эти показатели – количество и авторитетность ссылающихся сайтов на данный ресурс. Действительно, если ресурс представляет значительный интерес для пользователей, то количество ссылок на ресурс будет велико. Показатель PR варьируется от 0 до 10. Чем больше величина данного показателя, тем лучше. ИЦ начинается от 0, а верхнего предела не установлено. Чем больше PR, тем обычно больше вероятность сайта оказаться среди первых результатов поисковой выдачи в поисковой системе Google [3].

Регистрация в таких популярных каталогах как Yasa, Mail является не маловажным критерием. Несмотря на то, что основной приток потенциальных потребителей приходит с поисковых систем, многие пользователи находят интересующий ресурс именно через выше приведенные каталоги.

Помимо упомянутых предлагается выделить дополнительные показатели определения уровня конкурентоспособности компании, которые представлены на рисунке 3:

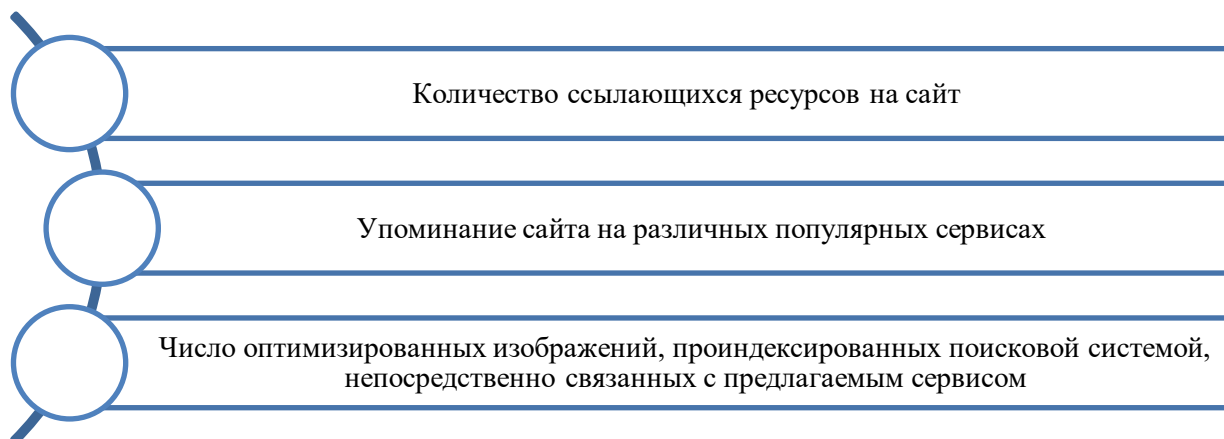


Рис. 3 – Дополнительные показатели определения уровня конкурентоспособности компании

Важным моментом является не только позиции компании на Интернет-ресурсах, но и понимание своих позиции относительно с конкурентами.

Таким образом, использование на практике предложенных рекомендаций направлены на разработку конкурентоспособной стратегии развития компании.

Список использованных источников:

1. Бебрис А.О. Оценка конкурентоспособности интернет-магазинов. Экономика и предпринимательство. 2013.- № 11. - С. 901-904.
2. Бебрис А.О. Пути повышения эффективности деятельности инновационно-ориентированных компаний // Инновации в науке. - 2013. - № 25. - С. 188-192.
3. Украинський венчурний портал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ventu.org>.

МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ковалевська М.М.

**Науковий керівник: Третяк В.П., д.е.н., професор
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**

В умовах динамічного ринкового середовища ефективна інвестиційна діяльність підприємств є передумовою їх динамічного розвитку, удосконалення виробництва та підвищення його результативності. Проблема реалізації інвестиційної діяльності стала однією з найактуальніших у процесі реформування економіки та виходу України з економічної кризи, адже діяльність будь-якого суб'єкта господарювання у сучасних умовах є предметом уваги великої кількості зацікавлених учасників ринку.

На основі проведеного аналізу інвестиційної привабливості інвестор розглядає доцільність вкладання коштів в певне підприємство. Від рівня об'єктивності і всебічності такої оцінки залежить кінцевий результат, який може отримати інвестор. Засобом, за допомогою якого потенційні інвестори можуть оцінити фінансовий стан підприємства, економічний аналіз доступної їм інформації.

Слід зазначити, що основні методики оцінки інвестиційної привабливості по відношенню до джерела вихідної інформації можна умовно поділити на три великі групи:

– методики, що ґрунтуються на різноманітних оцінках експертів;

– методики, що ґрунтуються на статистичній інформації;

– комбіновані методики, що ґрунтуються на експертно-статистичних розрахунках [1, с.325].

Основними етапами проведення аналізу у економічній літературі є експрес-аналіз та поглиблений аналіз діяльності підприємства. Проте такі напрями аналізу можуть забезпечити лише внутрішнє прийняття рішення: у потребі в інвестиціях, визначенні виду інвестицій (реальних чи фінансових), методах залучення інвестицій (шляхом авансування коштів у капітал підприємства чи залучення кредитів). Але для інвесторів дані показники є недостатніми, оскільки методика визначення доцільності вкладення інвестицій в підприємство буде різнитися через те, що інвесторів цікавлять, великою мірою, показники прибутків, доходів, витрат, капіталу, кількості акцій та динаміка активів, зобов'язань, доходів і витрат. Кредитори ж більше зацікавлені у результатах показників платоспроможності, ліквідності, стійкості.

Серед численних методик, які пропонуються вченими та економістами-практиками для здійснення оцінки інвестиційної привабливості підприємств, необхідно зазначити методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості, затверджену наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23 лютого 1998 р. № 22 [2].

Сутність вищенаведеної методики полягає у проведенні аналізу за такими етапами:

1. Оцінка фінансового стану об'єкта інвестування.

2. Визначення вагомості групових та одиничних показників на основі експертних оцінок.

3. Визначення частки розмаху варіаційної множини.

4. Визначення ранжованого значення за кожним показником.

5. Розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості.

Мінусом цієї методики є той факт, що вона не враховує галузеву специфіку діяльності підприємств. Наприклад, для певних підприємств ознакою нормального функціонування та розвитку є перевищення необоротних активів над оборотними активами, але для інших така ознака свідчить про ризик неплатоспроможності та банкрутства. Або ж не враховуються фактори сезонності

виробництва, рівень державна підтримка підприємства. Відповідно, результати, отримані за такою методикою, потребують подальшого опрацювання для визначення додаткових показників, для чого необхідно залучати експертів, що тягне за собою додаткові витрати.

У західній економічній практиці часто використовуються методи рейтингової оцінки. Найбільш популярними є: Fortune 500, Global 1000, BusinessWeek 1000. Вони оцінюють інвестиційну привабливість, враховуючи перш за все фінансово-господарські показники підприємств: обсяги доходів, прибутків, величину активів; ефективність інвестицій; темпи зростання прибутків, доходів, плинність трудових ресурсів; ринкову вартість підприємства [3].

Майже всі методи передбачають розрахунок коефіцієнтів ліквідності, коефіцієнтів використання ресурсів, відношення власних та залучених коштів, рівня рентабельності, іноді аналітики визначають норму прибутку на акціонерний капітал. Необхідно враховувати, що деякі показники є незіставними при аналізі діяльності компаній, які є різними за структурою та галуззю основної діяльності. Для об'єктивного аналізу слід також приділяти увагу структурі та джерелам формування прибутку [4].

Таким чином, методика аналізу інвестиційної привабливості підприємства потребує внесення коректив та нових підходів. Зі зміною економічних умов на ринку змінюється значення різних показників, тому виникає необхідність у більш конкретному трактуванні та методиці визначенні показників діяльності підприємства.

Галузева специфіка суб'єктів господарювання зумовлює індивідуальний підхід до аналізу діяльності кожного підприємства. Тому при аналізі конкретного підприємства оцінку інвестиційної привабливості необхідно здійснювати з урахуванням притаманних їм ризиків, витрат на основну діяльність та джерела формування прибутку.

Список використаних джерел

1. Пилипенко О.І. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства: огляд методик / О.І. Пилипенко // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 1(13). – С. 324-330.
2. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Електронний ресурс]: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій від 23.02.98 № 22. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>.
3. Ковальова Н.Л. Проблеми підвищення інвестиційної привабливості підприємств / Н.Л. Ковальова // Экономика и маркетинг в XXI веке. – 2008. – № 4. – С.55-57.
4. Черниш С.С. Огляд методик аналізу інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс] / С. С. Черниш // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5. – С. 87 – 92. – 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/inek_2013_5_25.pdf

СИСТЕМА ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ОРГАНІЗАЦІЇ**Ковальчук О.Є.****Кудінова Марина Михайлівна, к.е.н., доцент****Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна**

Сучасна екологічна ситуація характеризується всезростаючими масштабами і силою впливу на природні екосистеми, появою нових форм цього впливу, і розширенням господарської діяльності людини. З'являється нове розуміння того, що управління розвитком виробництва та управління екологічними процесами не тільки сумісно, але і можливо, і їх необхідно поєднати. Основою стратегії управління має бути не просто захист, а цілісний комплекс вирішення проблем формування нових технологій, нових тенденцій розвитку виробництва і нарешті – нових підходів і концепцій управління, побудованих на інтеграції людини та природи. Тому, все більш очевидною стає на сьогодні необхідність пошуку нових шляхів і підходів до вирішення екологічних проблем промислового виробництва. Основним із таких шляхів у світі є загальновизнаний екологічний менеджмент. Взаємозв'язки між удосконаленням управління природокористуванням і економічним розвитком були головними питаннями на Конференції ООН із довкілля і розвитку, яка відбулася у 1992 р. у Ріо-де-Жанейро. Основні її документи – «Декларація Ріо-де-Жанейро» та «Порядок денний на 21 століття» (Адженда-21). Саме в останньому вперше прозвучав термін «екологічний менеджмент», причому підкреслювалось, що екологічний менеджмент потрібно віднести до ключової домінанти сталого розвитку водночас до найвищих пріоритетів промислової діяльності і підприємництва [1, с. 82].

В наукових працях вчених екологічний менеджмент характеризується як комплексна та багатогранна діяльність. У широкому розумінні – це тип управління, принципово зорієнтований на формування й розвиток екологічного виробництва та нової екологічної якості життєдіяльності людей, з метою збереження природного середовища, забезпечення здоров'я населення та економного витрачання ресурсів у контексті вимог сталого розвитку. Визначення екоменеджменту «у вузькому розумінні» передбачає виділення різних його аспектів, та характеристик. Зокрема, екологічний менеджмент розглядають як систему управління навколишнім природним середовищем (система екологічного менеджменту), частину загальної системи управління, що включає організаційну структуру, діяльність із планування, обов'язки, відповідальність, досвід, методи, методики, процеси і ресурси для розробки, здійснення й аналізу екологічної політики. Він охоплює планування, управління, і контроль всієї діяльності підприємства по відношенню до охорони навколишнього середовища [1, с. 83].

При впровадженні системи екологічного менеджменту на підприємствах за основу беруть Санкт-Гальську модель, описану К. Блейхером (рис. 1). Вона найбільш підходить для адаптації вітчизняних компаній, оскільки створена для вирішення завдань інтеграції та розрахована на довгострокову перспективу. У рамках моделі виділено дев'ять взаємопов'язаних модулів, на основі яких реалізується екологічна концепція підприємства. На нормативному рівні формується ціннісна система управління, на стратегічному визначаються довгострокові еколого-економічні цілі, систематизуються підходи до екологізації господарської діяльності, на оперативному – реалізуються заходи щодо досягнення поставлених цілей.

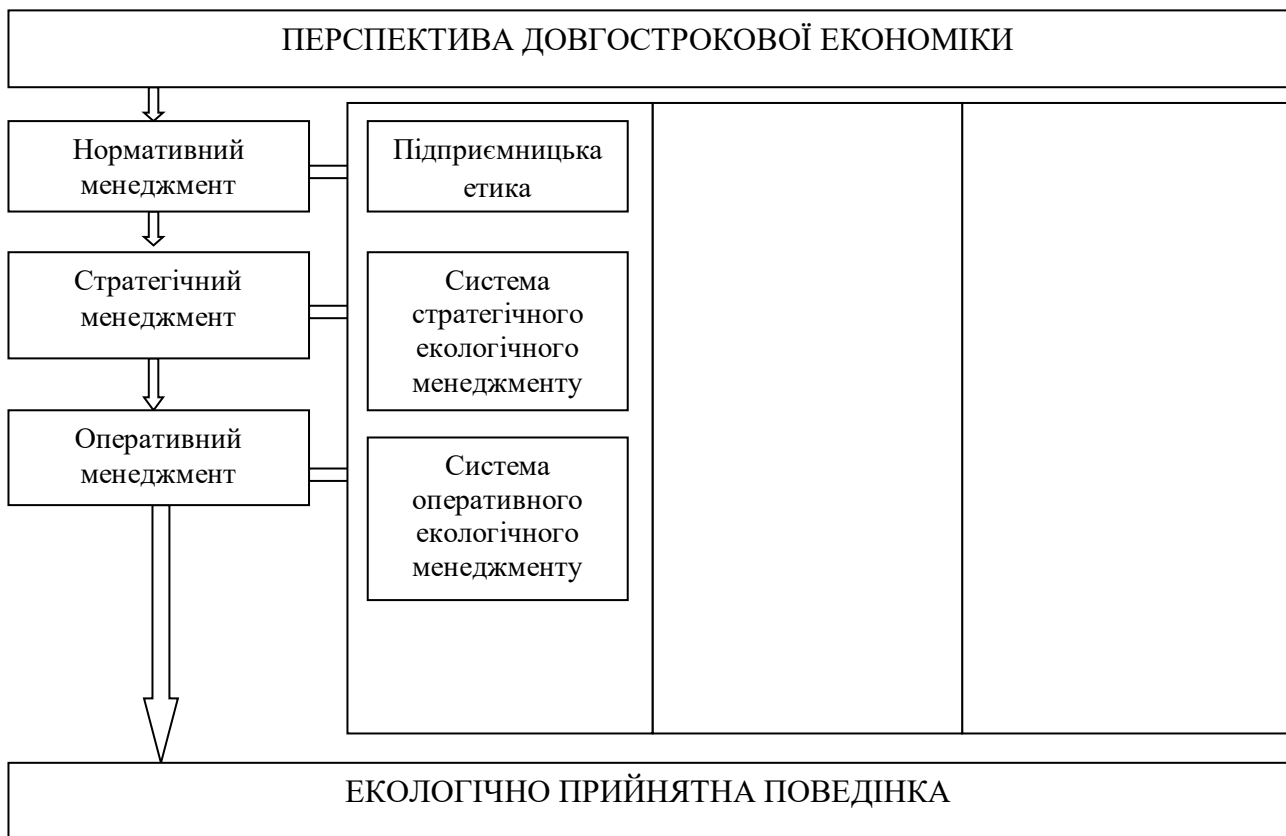


Рисунок 1 – Санкт-Гальська модель інтегрованого екологічного менеджменту [2, с. 10]

На сьогодні перспективи впровадження і розвитку системи екологічного менеджменту на українських підприємствах є недооціненими. Використання екологічного менеджменту як додаткового інструменту до існуючого екологічного контролю з боку державних органів створить умови для оптимального використання ресурсів, вирішить проблеми якості продукції, безпеки персоналу та охорони навколишнього природного середовища, сприятиме розвитку додаткових можливостей для підприємства в цілому, підвищить ефективність менеджменту якості й загальної системи управління. Активізація зусиль щодо організації функціонування системи екоменеджменту сприятиме підвищенню еколого-економічної ефективності виробництва, досягненню стійких результатів діяльності, збільшенню мотивації працівників компанії, ідентифікує наявні проблеми та ініціює розробку оптимальних варіантів вирішення поставлених завдань для збереження довкілля.

Список використаної літератури:

1. Олефіренко О. Екологічний менеджмент як основа сталого розвитку / О. Олефіренко // Збірник наукових праць «Ефективність державного управління». – 2013. – Вип. 36. – С. 82–89.
2. Сагайдак Ю. А. Екологічний менеджмент: нові можливості діяльності українських підприємств / О. Олефіренко // Збірник наукових праць «Ефективність державного управління». – 2015. – № 2 (14). – С. 8–12.

ОБГРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ОРГАНАХ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ

Колісник А. С.

Науковий керівник: Пуртов В. Ф., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Сучасна ситуація в Україні характеризується досить високим ступенем складності соціально-економічних і державно-управлінських відносин, невизначеністю інформації про динаміку процесів, що відбуваються. За таких умов підвищуються вимоги до якості управлінських рішень, оперативності їх прийняття та реалізації на основі інформаційного, організаційного, матеріально-технічного, математичного, методичного та інших видів забезпечення.

Суть державного управління суттєво відрізняється від управлінського процесу в корпоративному чи недержавному секторі в силу гетерогенності складу учасників і інтересів, включених до процесу державного управління; універсального публічного характеру суспільних задач і соціальних проблем, що вирішуються в рамках політики – управлінського процесу та спонтанності і, часом, ірраціональності факторів внутрішнього середовища.

Понятійний апарат теорії управлінських рішень у сфері державного управління базується на підходах засновників наукового менеджменту. Складно відобразити всю багатоплановість елементів, що впливають на процес прийняття рішення та формування його наукового визначення. Від поняття «рішення» потрібно відрізнити поняття «управлінське рішення». Важливою ознакою управлінського рішення є його безпосередня спрямованість на організацію колективної праці і прийняття його суб'єктом управління – керівником організації або колективним органом.

На рівні державного управління процес прийняття рішень набуває особливої актуальності, оскільки від їх своєчасності та обгрунтованості залежить не тільки ефективність функціонування окремого органу влади, реалізації державної політики в окремій сфері чи галузі, а й добробут громадян.

Зміст управлінського рішення як форми прояву волі суб'єкта управління стосовно об'єкта, яким він управляє, уособлюється у виявленні та забезпеченні задоволення потреб та інтересів учасників процесу управління на основі вибору із множини можливих варіантів їх поведінки такого варіанта, який би найбільше відповідав конкретній ситуації та цілям функціонування системи, яка управляється на даному етапі розвитку.

Підвищення ефективності управлінських рішень у сфері державного управління з урахуванням сучасних умов полягає в посиленні аналітичної роботи з ідентифікації актуальних державних проблем, залучення громадськості до підготовки, реалізації, оптимізації та стандартизації основних процедур прийняття і запровадження управлінських рішень.

Сучасне управлінське рішення у сфері державної влади – це зовсім не одномоментний акт мудрого керівника, а, швидше, комплексний процес кооперативної взаємодії інституційного центру, де готується і приймається це рішення з центрами, які втілюють в життя це узаконене рішення, з контролюючими рішення центрами, а також з усіма мільйонами громадян, від імені яких рішення приймалось і які покликані виконувати його і, відповідно, відчувати на собі його результати.

Прийняття рішень, від якості яких у кінцевому підсумку залежить досягнення цілей відділом, департаментом, місцевою держадміністрацією, центральним органом виконавчої влади в цілому – основа процесу управління. В органах державної виконавчої влади спектр управлінських рішень є достатньо широким і включає сфери планування, організації діяльності, мотивації персоналу, контролю й перевірки виконання рішень.

Аналіз формування інформаційного й організаційного забезпечення прийняття управлінських рішень органами державної виконавчої влади дозволяє стверджувати, що основні резерви підвищення їх ефективності криються в покращенні використання сукупності різноманітних аналітичних методів та досконалій організаційній структурі суб'єкта управління, завдяки чому рішення набувають більшої обґрунтованості й виваженості. До того ж, прийняття виваженого управлінського рішення неможливе без достовірної інформації, високого ступеня ймовірності. Вона має відповідати критеріям адекватності, з одного боку, і не бути надлишковою, з іншого.

Важливим напрямом удосконалення організаційно-правової складової системи формування оптимальних управлінських рішень є розв'язання проблемних питань, подолання правового нігілізму державних службовців та зміна застарілої законодавчої бази стосовно державного регулювання соціально-економічного розвитку регіону.

Для підвищення якості обґрунтування управлінських рішень у органах виконавчої влади, окрім зазначених факторів, слід також звернути увагу на застарілу законодавчу базу, яка встановлює порядок прийняття рішень управліннями органів державної виконавчої влади. Дуже коротко і лаконічно, без деталізації законодавець описує цей процес, до того ж, ігноруючи такий важливий етап, як розробка альтернатив майбутнього рішення.

На наш погляд необхідно зробити акценти на врахуванні суб'єктивних факторів, що впливають на якість управлінського рішення. Положення тайм – менеджменту, належна мотивація державних службовців до саморозвитку і збагачення своїх навиків повинні враховуватися одночасно з психологічними особливостями суб'єктів управління при розробленні рекомендацій щодо підвищення якості та ефективності управлінських рішень.

Таким чином, вищевикладені висновки та пропозиції спрямовані на підвищення наукової обґрунтованості управлінських рішень у органах виконавчої влади України.

Список використаних джерел:

1. Бакуменко В. Д. Державно-управлінські рішення: Навчальний посібник / В. Д. Бакуменко // - К. : ВПЦ АМУ, 2012. – 344 с.
2. Білинська М.М. Прийняття управлінських рішень: організаційно-психологічний аспект : навч. посіб. / М. М. Білинська, Ю. В Ковбасюк – К. : НАДУ, 2011. – 232 с.
3. Євтушенко О. Н. Управлінські рішення: сутність та характерні риси / О. Н. Євтушенко // Наукові праці. Державне управління. - №237 – 2014. – С.47-51
4. Орлів М. С. Підготовка і прийняття управлінських рішень / М. С. Орлів. – К.: НАДУ, 2013. – 40 с.
5. Чопенко А. Регламентация прийняття управлінських рішень у органах виконавчої влади України / А. Чопенко // Державне будівництво і місцеве самоврядування. - №2(9) – 2011. – С.48-52

УПРАВЛІННЯ АКАДЕМІЧНОЮ МОБІЛЬНІСТЮ СТУДЕНТІВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ОСВІТНІЙ ПРОСТІР

Красова У. Ю.

**Науковий керівник: Тернова І.А., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна**

У сучасному суспільстві освіта і знання стають транскордонним та транснаціональним явищем. Формування єдиного світового освітнього простору відбувається через зближення підходів різних країн до організації освіти, а також через визнання документів про освіту інших країн. Спільний європейський освітній простір, з одного боку, сприяє зростанню мобільності студентів та професорсько-викладацького складу, а з іншого – академічна мобільність є необхідною умовою формування самого спільного освітнього простору. У більш розвинених країнах частка альтернативного, позабюджетного фінансування є досить великою, тоді як для України, нажаль, це проблема. Тому варто проаналізувати можливості участі українських вищих навчальних закладів у європейських проектах пов'язаних з наукою та вищою освітою різних ступенів (табл.1). Найбільш ефективними є програми Tempus, Erasmus Mundus, Chevening, програма Fulbright та програми Інституту відкритого суспільства (Вашингтон). Метою таких програм є активізація міжкультурного діалогу серед країн, що не є членами ЄС [4].

Таблиця 1

Проекти, пов'язані з наукою та вищою освітою різних ступенів

Назва програми	Особливості
Chevening	Це стипендія британського уряду, фінансована Міністерством закордонних справ країни та партнерами. Програма надає повне або неповне фінансування очних курсів в аспірантурі у будь-якому університеті Великобританії. Більшість стипендій Chevening розрахована на післядипломні магістерські тривалістю до 12 місяців, але можливо також обрати менш тривалу дослідницьку програму строком від 3 місяців.
Fulbright Scholar Program (навчання у США)	Ця програма фінансує проведення досліджень в університетах, наукових та дослідницьких інституціях США на період від трьох до дев'яти місяців. У конкурсі можуть брати участь кандидати та доктори наук, діячі культури, журналісти та юристи, дослідники без наукового ступеня з досвідом роботи не менше п'яти років та аспіранти або здобувачі напередодні захисту, які отримують науковий ступінь до початку гранту. Галузі спеціалізації: гуманітарні, суспільні, точні, технічні та природничі дисципліни. Програма не передбачає здобуття наукового ступеня.

Фонд імені Фрідріха Еберта (Friedrich-Ebert-Stiftung)	Один з найбільших стипендіальних фондів Німеччини, які підтримують обдарованих студентів і молодих учених з різних країн світу, у тому числі і з України. «Програма основної підтримки» (Grundförderung) розрахована на іноземців, які планують навчання або вже навчаються в одному з німецьких ВНЗ за бакалаврською чи магістерською спеціальністю.
Wrocławska Wyższa Szkoła Informatyki Stosowanej «Horyzont»	Програма має назву «Успіх на ринку праці – затребувані на ринку праці спеціальності за програмою другого ступеня в системі вищої освіти на відділенні інформатики». Реалізація проекту означає, що студенти, які почали навчання у 2014/15 навчальному році будуть мати можливість навчатися за інноваційною програмою зі спеціальностей «Програмування мобільних пристроїв» і «Сучасні бази даних».

Для українських студентів ВНЗ академічна мобільність являє собою початковий етап, бо більшість університетів не мають міцних міжнародних зв'язків для забезпечення спільних освітніх програм та підвищення кваліфікаційного рівня викладачів. Зменшує швидкість освітніх інтеграційних процесів в Україні й політика Міністерства освіти і науки України щодо зміни навчальних планів, зокрема плани можна змінювати лише в обсязі 5 – 10% за циклами дисциплін. Усі ці проблеми призводять до зниження конкурентоспроможності України на ринку освітніх послуг [3].

Одним з найактивніших учасників міжнародних проектів щодо отримання грантів є Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна. Університет співпрацює з 125 закордонними ВНЗ та організаціями. У міжнародних програмах студентського обміну взяли участь майже 1 тисяча осіб, що навчаються в університеті. Одним з головних напрямів діяльності є проведення науковцями університету спільних наукових досліджень з науковцями ВНЗ-партнерів. Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна є асоційованим партнером проектів MID та VMU-MID, бере участь в програмі Erasmus Mundus, що сприяє розвитку інтернаціоналізації університетської освіти [4].

Багатостороннє партнерство між університетами Європейського Союзу та країн-партнерів складають основу програми Tempus. Проекти, що представлено цією програмою, наведено на покращення методів викладання, закріплення ролі університетів і їх зв'язків з ринком праці, а також підтримку інноваційної діяльності вищих начальних закладів, модернізацію систем управління університетами, що відображається в проектах з управління фінансами, розвитку діяльності бібліотек, кадрових служб та послуг для студентів. Фінансування одного з останніх проектів програми «ЕНАЕТ» здійснюється за допомогою Міжрегіональної програми європейського сусідства та партнерства. Сума гранту ЄС становить 1 374 313,35 €. Партнерами з України були ХНУ ім. В.Н.Каразіна, ХНАДУ, ХНУРЕ, Університет «КРОК» [1].

У підтримку проектів, партнерства, заходів і мобільності у сфері освіти, підготовки, молоді і спорту з 2014 року стартувала нова освітня програма Європейського Союзу Еразмус+ ,бюджет якої на 2014-2020 роки складає 14,7 млрд. євро. Складовою Erasmus+ є програма Erasmus Mundus, яка дає можливість українським студентам здобувати європейську освіту на рівні магістра. За оцінками Європейської Комісії, в рамках цієї програми, понад 4000 українських студентів зможуть взяти участь в університетських програмах обміну та понад 7000 – в молодіжних проектах Erasmus+. Перспективою після участі в проекті є подальша професійна реалізація як в Україні, так і в Європі. Впровадження програми спрямовано на підтримку створення справжнього європейського простору навичок і кваліфікації, де учні та працівники мають змогу вільно просуватися у відповідному напрямку з метою працевлаштування або подальшого навчання. Також гарантують професійну реалізацію на ринку праці, незалежно від формальної освіти, професійної підготовки або через інші форми навчання (досвід роботи, волонтерство, онлайн-навчання). Особливістю програми Erasmus+ є

пропагування справедливості та соціальної рівності шляхом полегшення доступу до навчання учнів з неблагополучних сімей і з обмеженими можливостями у порівнянні з їх однолітками [2].

Нажаль, в Україні академічна мобільність залишається спонтанним та індивідуальним явищем, в той час, як у світі вона має системний, організований на рівні державної політики характер. Це пов'язано з достатньо слабким державним фінансуванням, зі слабкою нормативно - правовою базою, з відсутністю узгодженості з законодавчими положеннями ЄС та нормами міжнародного права. Держава має стимулювати академічну мобільність, використовуючи інструменти й важелі для її підвищення; створити правове підґрунтя для захисту прав та безпеки студентської молоді; розробити механізм кредитування та субсидювання академічної мобільності [3].

Таким чином, отримання студентами міжнародного досвіду, підвищення статусу українських вузів на світовій арені є надзвичайно важливими, враховуючи європейський вектор розвитку нашої держави. Тому адекватна державна освітня політика є необхідною для мінімізації ризиків та запровадження дієвих механізмів підвищення академічної мобільності.

Список використаних джерел:

1. Розширення ЄС: Ширша Європа – нові рамки відносин Україна – ЄС. – Представництво Європейської комісії в Україні, Молдові та Білорусі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/education/lifelong-learning-policy/higher_en.htm
2. Еразмус + Довідник програми [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stu.cn.ua/media/files/pdf/erazm15.pdf>
3. Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1421/>
4. Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна: Програми обміну [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.univer.kharkov.ua/ua/study/exchange/about_exchange

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Кузьміна Н.С.

Кудінова Марина Михайлівна, к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Актуальність обраної теми зумовлена тим, що на даний час регіональна інноваційна політика є одним з елементів конкурентоспроможності регіону та країни в цілому. Тому вкрай важливо розуміти, які регіони України мають розвинутий інноваційний потенціал в порівнянні з іншими, і які можуть принести країні великі результати в найближчий час у науково-інноваційній сфері економіки.

Харківська область є одним із лідерів наукової та інноваційної діяльності серед інших регіонів в Україні, має великий інноваційний потенціал, непогані результати роботи наукових організацій, а також за обсягом інвестицій посідає одну із провідних позицій. В 2015 році в Харківській області у сфері промисловості, 117 підприємств або 28,6 % від кількості промислових, займалися інноваційною діяльністю. За цим показником регіон займає друге місце по Україні. В межах регіону діє велика кількість науковців, наукових організацій, технопарків, підприємств, які займаються впровадженням інноваційних продуктів, що формують стійку мережу суб'єктів інноваційної системи регіону.

За даними Державної служби статистики України, Харківська область знаходиться на другому місці після Миколаївської області за кількістю інноваційних підприємств в структурі підприємств регіону у 2015 р. За кількістю інноваційних підприємств область перевищує загальнодержавний показник (17,3 %). Якщо ж розглядати цей показник тільки в структурі промислових підприємств, то інноваційними вважаються більш ніж 28 % підприємств.

Тобто, можна сказати, що на даний час Харківщина є одним з найпривабливіших регіонів нашої держави для потенційних інвестицій в інновації.

Щоб зрозуміти за яким шляхом йде інноваційна політика Харківщини та зробити необхідні висновки в даному дослідженні, необхідно розглянути Стратегію розвитку Харківської області на період до 2020.

Дана стратегія спрямована на визначення та пошук шляхів мінімізації економічних втрат, активізації внутрішнього потенціалу розвитку регіону та високу якість життя населення.

Один із розділів стратегії спрямований саме на науку і інновації. В ньому проведено аналіз інноваційного середовища Харківського регіону, який підкріплений статистичними даними.

Також стратегія містить SWOT-аналіз, який виділяє основні сильні та слабкі сторони усіх сфер життя області. На його основі створимо SWOT-аналіз саме інноваційної діяльності в області (таблиця 1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз інноваційної діяльності Харківського регіону

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Найбільша серед регіонів України питома вага населення з вищою освітою	1. Міграція науковців до інших країн світу
2. Найвища кількість осіб по Україні з науковим ступенем	2. Великий розрив між обласним центром та іншими адміністративними одиницями в інноваційному розвитку

3. Розвинута інфраструктура інноваційних елементів	3. Високий рівень зносу основних фондів
4. Найбільший науково-освітній комплекс серед регіонів	4. Низький ступінь інформаційного середовища серед інноваційних організацій, установ та підприємств
5. Належність до 10 найбільших студентських центрів Європи	5. Тенденція до зменшення кількості промислових підприємств
6. Позиція основного національного розробника бронетехники	
7. Лідер по кількості підприємств, які впроваджують інновації	
Можливості	Загрози
1. Створення кращих умов для роботи науковців	1. Втрата конкурентоспроможності секторів виробництва регіону через нездатність модернізувати виробництво та перейти на стандарти ЄС
2. Освоєння функції «Центр знань» у масштабах Східної Європи, конвертація інтелектуальної власності в доходи	2. Зменшення фінансової підтримки інноваційного сектору економіки в подальші роки
3. Формування центру конкурентоздатності індустрії за рахунок модернізації і впровадження нових технологій у традиційні галузі промисловості	3. Більший відтік кращих науковців за кордон або до інших регіонів
4. Налагодження інформаційно-інноваційної системи за рахунок створення інформаційних центрів	

Складено автором згідно з [3].

Отже проаналізувавши сильні, слабкі сторони, можливості та загрози інноваційної діяльності Харківської області, можна виділити основні переваги та ризики, які присутні на даний час.

Основними перевагами в використанні інноваційного потенціалу регіону наразі є лідерство по Україні за багатьма критеріями, а саме: лідерство за кількістю наукових організацій, науковців та підприємств, які впроваджують інновації, можливість сформувати, при правильному підході, стійку інформаційно-інноваційну систему в регіону, сильний промисловий сектор, який можна покращити і зробити більш конкурентоспроможним на світовій арені за рахунок модернізації.

Ризики втратити основні переваги в інноваційній діяльності також присутні. До них можна віднести: зменшення кількості науковців, а в наслідку цього і кількості інноваційних установ, з причини їх міграції, втрата позицій лідера в Україні, через зменшення фінансової підтримки підприємств, які впроваджують інновації, закриття багатьох промислових підприємств, які мають високий рівень зносу, що також негативно вплине на розвиток інноваційного потенціалу.

Для того щоб рухатися вперед та ефективно використовувати інноваційний потенціал Харківської області необхідно звернути увагу на ці ризики та переваги, прийняти заходи, які будуть посилювати сильні сторони та забезпечувати неможливість настання кризової ситуації в інноваційній сфері, яка може призвести до втрати конкурентних переваг.

На основі цієї інформації виділимо основні пріоритетні цілі підвищення рівня інноваційного потенціалу Харківського регіону:

- розвиток інформаційно-інноваційної інфраструктури;
- трансформація науки та освіти на повноцінний сектор економіки, та становлення інноваційного підприємництва в регіоні;

- створення умов для кращого функціонування основних інноваційних елементів регіону;
- створення заходів для залучення більшої кількості науковців;
- залучення інвесторів, для успішної модернізації застарілих активів підприємств;
- посилення позиції основного національного розробника бронетехніки та інших виробів.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України – Офіційний сайт української статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Міністерство освіти і науки України – Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mon.gov.ua/activity/nauka/informacziyno-analitichni-materiali.html>.
3. Стратегія розвитку Харківської області на період до 2020 року – Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oblrada.kharkov.ua/images/users/Strategiya.pdf>

УДК 338.2

УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Курдинко О.В.

Науковий керівник: Тернова І.А., к.е.н.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Основним елементом управлінської діяльності є прийняття управлінських рішень, що являє собою особливий вид людської діяльності, спрямований на вибір кращої з існуючих альтернатив. Ринкова економіка вимагає значного розширення у сфері управління, збільшення обсягу та ускладнення характеру робіт, що виконуються менеджерами. Уміння керівника підприємства правильно прийняти рішення, виробити науковий підхід до нього, визначити його здатності виконувати економічні функції, комплексний критерій його управлінської культури. Обумовлено це тим, що рішення служить направляючим і організуючим фактором його діяльності, а правильність його прийняття позначається і виявляється в різних аспектах його праці.

Особливо зростає відповідальність за якість та своєчасність прийняття певних управлінських рішень. У зв'язку з цим, керівництво організації ставить високі вимоги щодо професіоналізму управлінського персоналу, від якого залежить ефективність процесу управління, а отже й ефективність діяльності всього підприємства.

Дослідження удосконалення системи управління підприємством на основі управлінських рішень управління дозволило зробити наступні висновки:

1. Ефективність застосування принципів управління в основному залежить від рівня кваліфікації керівних кадрів, що зумовлює потребу систематичної і цілеспрямованої підготовки та повсякденного

використання всіх зазначених напрямів впливу на колектив і окремих людей. Загальні принципи управління підприємством такі: – управління підприємством здійснюється у відповідності зі статутом на основі поєднання прав власника відносно господарського використання свого майна та принципів самоуправління трудового колективу; – призначення (обрання) керівника підприємства є правом власника (власників) майна підприємства та реалізується безпосередньо або через уповноважених ним органи; – рішення по соціально - економічним питанням, які стосуються діяльності підприємства, виробляються та приймаються органами управління з участю трудового колективу та уповноважених ним органів; – вищим керівним органом колективного підприємства є загальні збори власників майна. Виконавчі функції по управлінню підприємством здійснює правління.

2. Найважливішим резервом підвищення ефективності всього суспільного виробництва є підвищення якості прийнятих рішень, що досягається шляхом удосконалювання процесу прийняття рішень. Щодо процесу прийняття управлінських рішень варто сказати, що він є складним і багатограним та залежить від кваліфікації керівника, його стилю керівництва, ситуації, культури організації тощо. Серед найбільш важливих факторів, які впливають на процес прийняття управлінських рішень в організаціях, слід визначити такі: ступінь ризику; час, що надається в розпорядження для прийняття рішення; ступінь підтримки менеджера колективом; особисті здібності менеджера; політика організації [2, с. 45].

3. На підприємствах, що характеризуються достатньо великими та складними організаційною та виробничою структурами, управлінські рішення розробляються та ухвалюються одночасно різними структурними підрозділами та посадовими особами (залежно від змісту відповідних рішень у межах своїх повноважень). У кінцевому рахунку вся сукупність таких управлінських рішень визначає ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства у цілому [1, с. 171]. У зв'язку з цим вище керівництво підприємства повинно відслідковувати якість управлінських рішень, що були прийняті на нижчих щаблях управлінської ієрархії. Це ж саме повинні робити менеджери інших ланок управління відносно своїх підлеглих, яким делеговано право приймати певні управлінські рішення. Вирішенню цього завдання повинно сприяти створення на підприємстві постійно діючої системи моніторингу управлінських рішень, що ухвалюються.

4. Предметом для підготовки і прийняття рішень є інформація про бізнес-процеси підприємства, представлена у вигляді моделей та розробленої підприємством системи показників бізнес-процесів. Оцінюючи ефективність бізнес-процесів на основі розробленої підприємством системи показників, можна оцінити якість управління підприємством. Орієнтація на ці показники дає змогу виконати постановку завдання управління бізнес-процесами як завдання управління показниками підприємства, яка зводиться до прийняття управлінських рішень щодо значень цих показників.

Слід відзначити, що особливо важливим є забезпечення неперервного функціонування системи моніторингу рівня якості управлінських рішень на підприємстві та встановлення конкретних центрів відповідальності за кожен вид управлінських рішень згідно наведеного вище класифікатора [3, с. 123]. За таких умов інформація про помилкові або недостатньо обґрунтовані управлінські рішення, отримана внаслідок аналізу рівня їх якості, буде спрямовуватися за двома напрямками: у відповідний центр відповідальності та у вищестоячий підрозділ апарату управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Лапыгин Ю. Н. Управленческие решения: [учебн. пособ.] / Ю. Н. Лапыгин, Д. Ю. Лапыгин. – М. : Эксмо, 2009. – 448 с.
2. Петруня Ю. Є. Прийняття управлінських рішень: [навч. посібник] / за ред. Ю. Є. Петруні, В. Б.Говоруха, Б. В. Літовченко. - Київ: «Центр учбової літератури», 2011. - 216 с.
3. Теорія прийняття рішень підручник. / За заг. ред. Бутка М. П. [М. П. Бутко, І. М. Бутко, В. П. Машенко та ін.] – К. : «Центр учбової літератури», 2015. – 360 с.

КОНЦЕПЦІЯ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАКЦІЇ НА ЗАПИТИ СПОЖИВАЧІВ (ECR)

Кюрчева Н.С.

**Науковий керівник: Монохонова А.М., к.е.н., ст. викладач
Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна**

Коли роздрібна індустрія охоплена проблемами, які пов'язані з діяльністю, що приводить до некоординуваної і неефективної ланцюжку поставок, великих термінів поставки, то це призводить до інвентаризаційних затримок і блокування коштів, і виникає необхідність детального дослідження з урахуванням всіх аспектів ланцюжка поставок, створеної для задоволення потреб промисловості. Концепція ECR «Effective Customer Response» або «Ефективна реакція на запити споживачів» була придумана групою різних галузевих асоціацій, які об'єдналися, щоб дослідити цю проблему і поставити її на перше місце. У 1994 році, коли деякі європейські асоціації, включаючи Європейську організацію роздрібної та оптової торгівлі, а також EAN International, Food Business Forum, Європейську асоціацію торгових марок і т.д. - всі вони приєдналися до ініціативи ECR і почали докорінно змінювати систему поставок.

Концепція ECR, ймовірно, змінила принцип ланцюга поставок як в Європі, так і в усьому світі стали причиною низки змін і еволюції сучасних ланцюжків поставок. Концепція ECR покликана забезпечити абсолютно інший погляд на проблеми, з якими стикаються в роздрібній промисловості. Найважливіше в концепції, спрямованої на виявлення і залучення всіх партнерів в ланцюжку поставок є організація всіх учасників, починаючи з постачальників сировини, транспортних та інших логістичних послуг, які беруть участь в різних етапах, закінчуючи всіма суб'єктами, які беруть участь у створенні вартості, до яких відносяться оптові склади, а також роздрібні магазини і вітчизняні постачальники на різних рівнях ланцюжка поставок.

Початковий дослідження в Європі були проведені компаніями Coopers і Lybrand в 1996 році, в ході яких вони виділили чотирнадцять областей для модернізації існуючих ланцюжків поставок. Концепція ECR передбачає бачення всього ланцюжка поставок з точки зору споживчого попиту і ефективного реагування на виникнення попиту.

Дослідження було зосереджено на двох основних напрямках. По-перше, фокусувалася на проблемах в масштабах одного магазину, а саме: управління магазином, просування товарів серед клієнтів, запуск нових продуктів, а також побудова і підтримка відносин клієнтами. По-друге, було направлено на забезпечення істотних змін в ланцюзі транспортних поставок.

ECR продовжує розвиватися як концепція і часто використовується як основа для ґечпочкм поставок.

Концепція ECR є застосування концепції «Точно в термін» в дистрибуції готової продукції, зокрема, споживчих товарів. Є розвитком методу «Швидкого реагування» (QR) на запити споживачів передбачає використання: товаровиробниками і роздрібними магазинами комп'ютеризованих систем для автоматичної обробки замовлень. ECR вдосконалена версія системи DDT.

Концепція «Effective Customer Response» (ECR) - «Ефективна реакція на запити споживачів», відома в літературі з логістики як «Ефективний відповідь споживачу», часто розглядається фахівцями про логістику як синонім концепції JIT (точно в строк) в дистрибуції споживчих товарів.

Концепція ECR спрямована на підвищення ефективності бізнесу рітейлерів і постачальників в чотирьох напрямках:

ECR
1. Асортимент
2. Промо-акції

3. Система поповнення запасів
4. Нові продукти

1. Формування ефективного асортименту в магазині (оптимізація використання торгових площ - ефективна викладка / представлення товару на полиці, оптимізація товарного запасу)
2. Підвищення ефективності промо-акцій (забезпечення максимального відгуку від покупців і забезпечення доступності рекламованого товару)
3. Підвищення ефективності розробки нових видів продукції і виведення їх на ринок і мінімізація ризиків, пов'язаних з розробкою і просуванням нової продукції
4. Ефективне поповнення товарних запасів - оптимізація витрат, пов'язаних із запасами і скорочення тривалості логістичних циклів.

Компоненти ECR-концепції можна поділити на такі сфери:

- ❖ ECR-модулі логістики;
- ❖ ECR-модулі маркетингу

«ECR» є стратегією, спрямованою на підвищення якості обслуговування споживачів за рахунок тісної співпраці між роздрібними, оптовими торговцями і виробниками. Прагнучи підвищити ефективність ланцюжка поставок в цілому, роздрібні і оптові торговці, а також виробники можуть отримати більший прибуток, ніж якби кожен займався особистими бізнес-цілями. Компанії, що складаються в ланцюзі постачань, можуть зменшити витрати, рівень запасів, витрати, а також збільшити прибуток шляхом обміну з метою задовольнити клієнта.

Використання концепції ECR скорочує час і виключає витрати для центральних елементів технології, також для процесів, що створюють додаткову вартість продуктового ланцюга. Це забезпечується за допомогою чотирьох конкретних стратегій.

- Ефективний асортимент магазину;
- Ефективне поповнення;
- Ефективне просування;
- Ефективне впровадження продукту.

І в кінці, хочеться ще раз нагадати що таке концепція ECR і для чого вона потрібна. Власники магазинів часто стикаються з проблемою, що їхні товари купують менше, ніж у конкурентів. Це може відбуватися з кількох причин:

1. Магазин невдало розташований;
2. Представлені в ньому товари поступаються за якістю товарів, запропонованих конкурентами;;
3. Товарний асортимент магазину не відповідає запитам покупців, через що вони йдуть в інший магазин.

В такому випадку треба вдатися до кроків, які передбачає розглянута нами концепція::

- ✓ Проаналізувати (шляхом опитування) переваги клієнтів на сьогоднішній день
- ✓ Організувати часті поставки потрібних видів продукції;
- ✓ Рекламувати продукти і стимулювати попит на них.

У сучасному світі, який змінюється день у день вміння визначити, що хоче покупець і швидко дати йому можливість придбати це - найважливіший фактор, відсутність якого ускладнює розвиток бізнесу і змушує поступатися конкурентам. Тому, правильне застосування концепції ECR просто необхідно для тих, хто бажає досягти успіху в сфері бізнесу..

Список використаних джерел:

1. Логунов В. Економічна енцикло- педія [Електронний ресурс] / В. Логу- нов. – Режим доступу: http://hohlopedia.org.ua/Ekonomichna_entsyklopediya/page/kontseptsiya.4093
2. Плоткин Б. К. Методические указания по изучению учебной дисциплины «Предпринимательская логистика» / Б. К. Плоткин, Д. Ю. Гогин. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. – 52 с.
2. Гапчак Т. Г. Фундаментальні концепції логістики / Т. Г. Гапчак // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2010. – №265, с. 429.

УДК 330.33.01

МОДЕЛЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Лігун К.О.

Науковий керівник: Навроцький О.О., к.е.н.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Упродовж останніх років склалася ситуація, яка характеризується надмірним зростанням кількості вітчизняних підприємств ювелірної галузі, що перебувають у кризовому стані чи знаходяться на межі його виникнення. Основними ознаками кризового стану підприємств є незадовільні показники стану виробничо-господарської та управлінської діяльності, незбалансованість грошових потоків, зниження рівня конкурентоспроможності продукції, втрата ринкових позицій тощо. Однією із причин такої ситуації є відсутність на підприємствах ефективної моделі антикризового управління, дотримання якої дозволило б не лише попередити та подолати кризу, але й забезпечити їх успішний розвиток та процвітання.

Процес антикризового управління є основною складовою системи антикризового управління кожного суб'єкта господарювання і являє собою систему комунікацій та технологій, спрямованих на приведення об'єкта управління у найбільш бажаний стан [1].

Велика кількість авторів, які працюють над проблемами, пов'язаними із процесом антикризового управління, не наводять чіткої послідовності етапів його здійснення, а пропонують лише їх перелік та притаманні їм особливості. Прийнятним, на наш погляд, є підхід до складових процесу антикризового управління та взаємозв'язків між ними, який пропонують автори [2,3]. Однак, вони також не позбавлені недоліків. Запропоновані ними моделі антикризового управління не враховують усієї специфіки антикризового управління, а також вони не адаптовані до діяльності вітчизняних підприємств.

Виходячи із власного бачення сутності та особливостей антикризового управління, пропонуємо удосконалений підхід до його здійснення. Запропонована модель антикризового управління підприємством складається з шістнадцяти етапів.

Перший етап полягає у формуванні інформаційної бази антикризового управління підприємством, від повноти та об'єктивності якої залежатиме ефективність антикризових заходів та діяльності підприємства в цілому. Інформаційна база повинна формуватися із двох видів інформації: внутрішньої та зовнішньої, яка, у свою чергу, може бути плановою і фактичною та виражатися у кількісних чи якісних показниках.

Наступним етапом антикризового управління є діагностика кризового стану підприємства, яка повинна починатись із визначення об'єктів і суб'єктів діагностики та вибору методу її проведення. Вибір того чи іншого методу діагностики кризового стану підприємства ювелірної галузі залежатиме від її об'єкта, суб'єкта, цілей, періоду, виду та напрямів діяльності підприємства, рівня інформаційного та ресурсного забезпечення, кваліфікації кадрів тощо.

Якщо за результатами діагностики виявлено ознаки кризового стану підприємства, необхідно визначити чинники, що його зумовили та ідентифікувати стадію кризи на підприємстві. Якщо за результатами діагностики ознак кризового стану не виявлено, процес антикризового управління не закінчується, а продовжується у вигляді розроблення та реалізації профілактичних антикризових заходів спрямованих на недопущення прояву кризи у майбутньому..

На третьому етапі за результатами реалізації попереднього етапу слід визначити об'єкти, на які спрямовуватимуться антикризові заходи та суб'єкти їх здійснення. Об'єктом антикризового управління є процеси та явища, які виникають під дією мінливого внутрішнього і зовнішнього середовища та проявляються у відхиленні фактичних показників діяльності підприємства від запланованих, нормативних, середньогалузевих.

Далі за результатами проведення попередньо розглянутих етапів, визначаються цілі і завдання антикризового управління, які становлять четвертий етап процесу антикризового управління.

Наступний етап антикризового управління полягає у розробленні альтернативних варіантів антикризових заходів, які можуть мати профілактичний, оздоровчий, запобіжний чи реабілітаційний характер. Профілактичні антикризові заходи розробляються та реалізуються у тому випадку, якщо за результатами діагностики ознак кризового стану підприємства не виявлено або коли ефективність реалізованих антикризових заходів є високою. Після розроблення декількох варіантів антикризових заходів слід переходити до шостого етапу антикризового управління, на якому необхідно оцінити доцільність кожного із них. Згідно зазначеного вище, оцінювання доцільності реалізації того чи іншого варіанту антикризових можна здійснити шляхом використання такого набору критеріїв: мінімальний рівень ризику, максимальний очікуваний результат, відповідність цілям антикризового управління, узгодженість інтересів сторін.

Однак оцінювання доцільності кожного варіанту антикризових заходів на основі вищезазначених критеріїв може виявитись недостатнім для вибору найбільш оптимального із них. Тому його варто доповнити оцінюванням антикризової спроможності підприємства, що характерне для сьомого етапу антикризового управління. Під антикризовою спроможністю підприємства пропонуємо розуміти можливість реалізувати ті чи інші антикризові заходи, або наявність умов необхідних для реалізації антикризових заходів та досягнення поставлених цілей.

За результатами здійснення останніх двох етапів антикризового управління та відповідно вибору найбільш оптимального варіанту антикризових заходів (8-й етап), переходимо до складання антикризового плану та його безпосередньої реалізації (9-11 етап).

Важливим етапом у процесі антикризового управління є контроль за реалізацією антикризових заходів, від якості та своєчасності якого залежатиме ефективність реалізованих антикризових заходів та антикризового управління загалом.

На наступному етапі у результаті остаточної реалізації плану антикризових заходів слід оцінити їх ефективність. Для цього пропонуємо використовувати таку систему показників: показник ефективності, що характеризує рівень досягнення антикризових цілей; показник ефективності, що характеризує результативність реалізованого антикризового заходу; показник ефективності, що характеризує витрати ресурсів на розроблення та реалізацію антикризового заходу.

За результатами оцінювання ефективності антикризових заходів можна переходити або до розроблення та реалізації реабілітаційних антикризових заходів (16-й етап – у випадку ефективності антикризових заходів) або до здійснення регулювальних дій (14-й етап – у випадку, якщо реалізовані заходи не принесли очікуваних результатів). На цьому етапі може бути прийняте одне із таких рішень - доповнення антикризового плану додатковими заходами з метою підвищення їх ефективності; заміна окремих антикризових заходів на інші, більш перспективні; складання нового антикризового плану; зміна цілей, об'єктів та суб'єктів антикризового управління тощо. Якщо проти підприємства порушено справу про банкрутство, а на регулювальні дії не залишилось часу, тоді настає його юридичне банкрутство, котре може закінчитися ліквідацією підприємства.

Таким чином, запропонований підхід до побудови моделі антикризового управління повинен лягти в основу системи антикризового управління не лише тих підприємств, які перебувають у кризовому стані та ризикують постати перед загрозою банкрутства чи ліквідації, але й до тих, що успішно розвиваються. Послідовна реалізація визначених етапів антикризового управління дозволить суб'єктам господарювання своєчасно реагувати на загрози для їх діяльності зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, своєчасно усувати їх та не допускати повторного прояву у майбутньому.

Список використаної літератури:

1. Бланк И. Антикризисное финансовое управление предприятием / И. Бланк. – К. Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.
2. Бурий С.А. Антикризисное управління та управлінські рішення проблем підприємств малого бізнесу: [монографія] / С.А. Бурий, Д.С. Мацеха. – Хмельницький: ТОВ «Тріада - М», 2006. – 288 с.
3. Мартюшева Л.С. Формування фінансового механізму антикризового управління підприємством / Л.С. Мартюшева, А.Б. Коренева // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2009. –№28. - С. 178-182.

УДК 338

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Машинцова М.

**Науковий керівник: Родченко В.Б., д.е.н., професор
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**

В умовах ринкової економіки ключовим завданням промислового підприємства є підвищення конкурентоспроможності продукції, рівень якої визначається її якістю, витратами на забезпечення якості, організацією виробництва, враховуючи такі економічні показники як скорочення часу поставок сировини та комплектуючих, визначення оптимального об'єму їх запасів. Гостра конкурентна боротьба серед підприємств обумовлює їх підвищений інтерес до управління витратами. Першочерговим завданням логістики є зниження витрат, пов'язаних з доставкою матеріального потоку від первинного джерела сировини до кінцевого споживача.

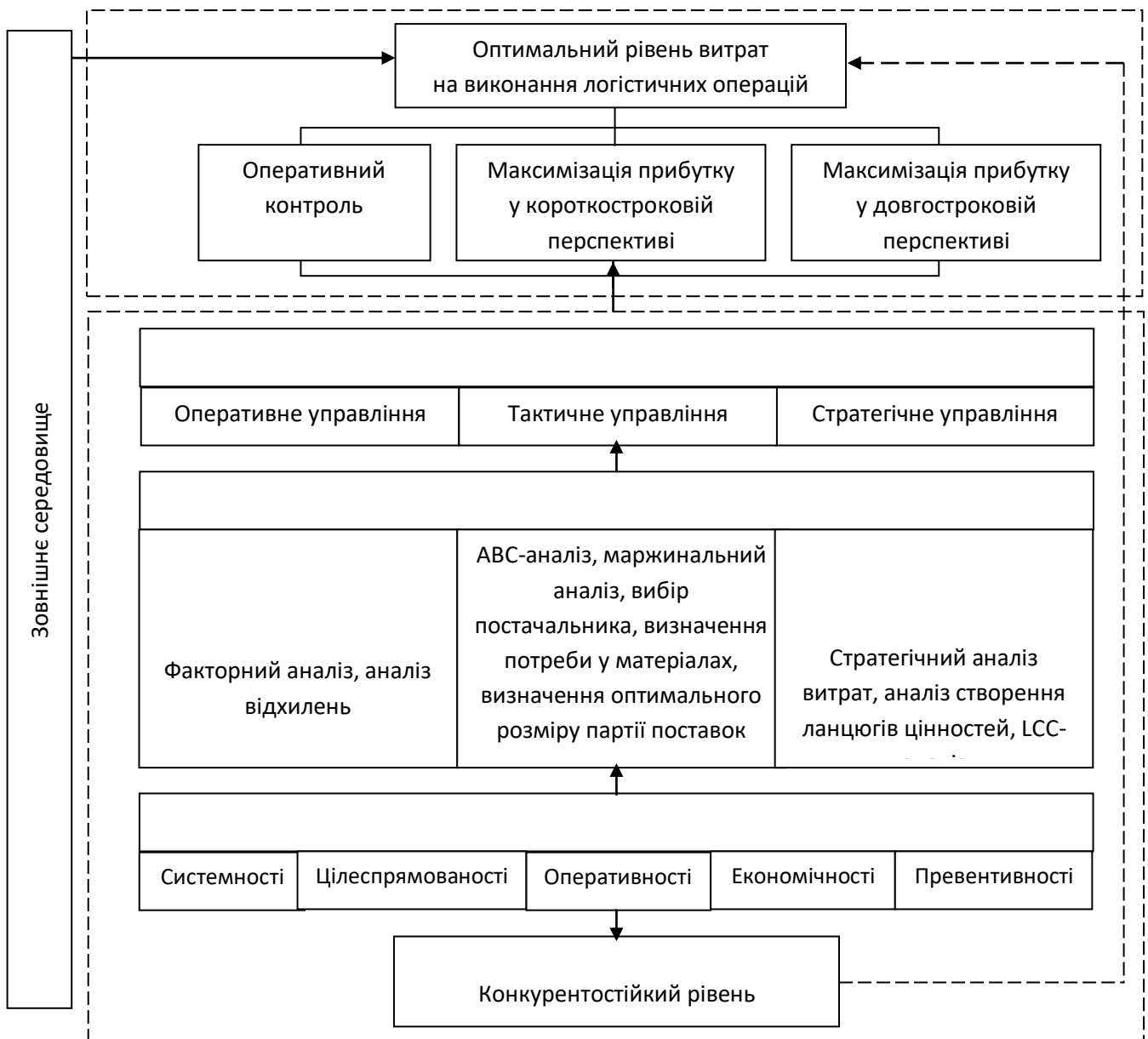
За даними Європейської логістичної асоціації, застосування логістики не тільки забезпечує зменшення розміру запасів на 50-95%, термінів доставки товару на 25-45%, загальної тривалості виконання замовлення підприємством на 50-70%, але й приносить додаткові вигоди. При зменшенні товарних запасів підприємства лише на 10% прибуток збільшується на 15% і зменшується потреба у виробничих та складських площах на 40-70% [2].

Існують різноманітні визначення поняття «логістичні витрати». Дослідження праць вітчизняних та закордонних авторів дозволило визначити сутність логістичних витрат та їх основні риси [1, с. 156-157, 3]:

- витрати виникають у зв'язку з виконанням логістичних операцій;
- витрати є вартісною оцінкою трудових, фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів;
- витрати на забезпечення просування об'єктів на підприємстві, між підприємствами, а також на підтримання запасів;
- логістичні витрати пов'язані з реалізацією функцій логістичного менеджменту та логістичного адміністрування.

Порівняльний аналіз підходів до терміну «логістичні витрати» дозволив трактувати логістичні витрати як витрати, пов'язані з рухом і зберіганням товарно-матеріальних цінностей, починаючи від вибору постачальника і закінчуючи доставкою готової продукції та обслуговуванням споживачів.

Під час дослідження розроблено модель системи управління логістичними витратами (Рис.1), цільова підсистема якої визначає її основне призначення.



Розроблено автором відповідно до [1-3]

Головною метою системи управління логістичними витратами є визначення оптимального рівня витрат на здійснення логістичних операцій. Виходячи з поставленої мети, виокремлюються завдання, які полягають в оперативному контролі динаміки витрат, а також у максимізації прибутку у короткостроковій та довгостроковій перспективах. Об'єктом управління є витрати на виконання логістичних операцій, а суб'єктами – керівники та фахівці об'єктів логістичної системи та логістичні підрозділи, які виконують функції матеріально-технічного забезпечення, збуту, транспортування, зв'язку, виробництва тощо. Систему управління логістичними витратами представлено у вигляді трьох основних блоків: оперативного, тактичного та стратегічного управління. Реалізація кожного з напрямків можлива на основі застосування спеціалізованих методів. Так в оперативному управлінні передбачається використання методів факторного аналізу та аналізу відхилень. Тактичне управління базується на методах ABC-аналізу, функціонально-вартісного аналізу, маржинального аналізу, вибору постачальників, визначення потреб у матеріалах, визначення оптимального розміру партії поставок. Стратегічне управління базується на таких методах як стратегічний аналіз витрат, аналіз ланцюгів цінностей, LCC-аналіз. Методи управління логістичними витратами базуються на певних принципах:

- системності, функції управління логістичними витратами необхідно інтегрувати в загальну систему управління;
- цілеспрямованості, взаємозв'язок цілей управління логістичними витратами з загальними цілями підприємства;
- оперативності, наявність у системі управління логістичними витратами інформаційного та методичного забезпечення управлінських рішень;
- економічності, відповідність системи управління логістичними витратами певним цілям логістичної діяльності;
- превентивності, застосування стратегічного прогнозування в управлінні логістичними витратами.

Отже, проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що логістичні витрати доцільно розглядати як витрати, пов'язані з рухом і зберіганням товарно-матеріальних цінностей, починаючи від вибору постачальника і закінчуючи доставкою готової продукції та обслуговуванням споживачів.

Запропонована модель системи управління логістичними витратами створює умови ефективного функціонування підприємства на основі забезпечення конкурентостійкого рівня логістичних витрат. Подальше її дослідження дозволить розробити оптимальну комплексну систему управління підприємствами.

Список використаних джерел:

4. Рета М.В. Логістичні витрати : визначення, класифікація та облік / М.В. Рета // Бізнес-Інформ. – 2012. – №8. – С. 155-158.
5. European Logistics Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.elalog.eu/>. – Загл. з екрану.
6. Gu Y. Logistics Cost Manahement from the Supply Chain Perspective / Y. Gu, Sh. Dong [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://file.scirp.org/pdf/JSSM_2016062115081337.pdf. – Загл. з екрану.

УДК 316.46

РЕІНЖИНІРИНГ ЯК ФАКТОР СУЧАСНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ

Меденець В.В.

Кудінова Марина Михайлівна, к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

На сьогоднішній день існує безліч підходів та інструментів управління, що відрізняються між собою специфікою застосування і ступенем ефективності впровадження в тій чи іншій галузі національного господарства або у бізнесі. За останні роки популяризація нових методів в середовищі практиків-управлінців перетворилася на, свого роду, піар-компанію модних течій в менеджменті. Величезна кількість консультаційних організацій проводять сотні семінарів, тренінгів і т.д. на теми боротьби з кризою всередині компанії, рішення багатьох управлінських проблем, при цьому проголошуючи необхідність, а головне пріоритетність використання розробленого ними методу управління, який у свою чергу, ґрунтується на практиці як мінімум п'яти компаній.

У таких умовах складно визначити, що ж дійсно потрібно сьогодні для ефективної роботи підприємств і компаній, зокрема на українському ринку. Для того щоб розібратися у сучасних аббревіатурах (ABC, PCD, SCM), що приховують за собою найменування управлінських стандартів і процедур, важливо, в першу чергу, розуміти фактор їх виникнення і можливості практичного застосування. Адже як говорить народна мудрість: «Все нове – це добре забуте старе».

Радикальна трансформація бізнес-процесів почалася з кінця 80-х і на початку 90-х років ХХ ст., у той час як, метод революційного перетворення діяльності підприємства отримав назву реінжиніринг. Реінжиніринг – це фундаментальне перепроектування бізнес-процесів компаній для досягнення корінних поліпшень в основних актуальних показниках їх діяльності: вартість, якість, послуги і темпи [3]. Тобто, мова йде про перебудову ділових процесів для досягнення значного поліпшення діяльності компанії.

Ще на початку ХХ століття Ф. Тейлор говорив про необхідність відмови від зайвих операцій, що не приносять вигоди для організації. Також витoki реінжинірингу ми зустрічаємо в роботах відомого О. Богданова, де вчений обґрунтовував потребу в перетвореннях трудових процесів, які не тягли б за собою створення додаткового продукту. Однак засновниками концепції перетворення бізнес середовища, на сьогоднішній день, прийнято вважати М.Хаммера і Дж.Чампі і їх спільна праця «Реінжиніринг бізнес-процесів. Маніфест революції в бізнесі».

Реінжиніринг використовується у випадках потреби докорінних змін в управлінні, зокрема:

1. В умовах кризи. Наприклад, явно неконкурентний рівень витрат або масова відмова споживачів від продукту фірми і т.д.
2. В умовах, коли поточне положення фірми задовільно, однак прогнози її діяльності є несприятливими.
3. У благополучних умовах для фірми з метою нарощування відриву від найближчих конкурентів і створенні конкурентних переваг [1].

Звідси, можна умовно виділити два види діяльності, які охоплює даний підхід: реінжиніринг розвитку, що може призвести до помітного поліпшення, проте всього лише по відношенню до існуючого рівня ведення бізнесу. Та кризовий реінжиніринг, який передбачає здійснення радикальних змін, що може відбитися як на окремих бізнес-процесах, так і на організації в цілому, а також взаємини з постачальниками і споживачами.

Основні принципи реінжинірингу:

1. горизонтальний стиснення процесів. Передбачає відмову від технології Форда «конвеєр», тепер кілька простих робочих процедур об'єднуються в одну;
2. вертикальне стиснення процесів. Це відбувається за рахунок самостійного прийняття рішення виконавцем, в тих випадках, коли при традиційній організації робіт він повинен був звертатися до управлінської ієрархії;
3. процеси мають різні варіанти виконання - кожен варіант орієнтований тільки на одну відповідну йому ситуацію;
4. зменшується кількість перевірок і керуючих впливів;
5. робота виконується в тому місці, де це доцільно. Наприклад, у традиційній системі, якщо конструкторському відділу потрібен новий олівець, то він звертається із заявкою до відділу замовлень. Той знаходить виробника, домовляється про ціну, оглядає товар, оплачує його і передає конструкторам. У той час як реінжиніринг прибирає зайву інтеграцію підрозділів компанії;
6. «уповноважений» менеджер забезпечує єдину точку контакту - виконує роль буфера між складним процесом і замовником [2].

Згідно із запропонованими принципами, з одного боку ми бачимо розумне теоретичне обґрунтування переходу від традиційної системи управління до більш радикальної (рис.1).

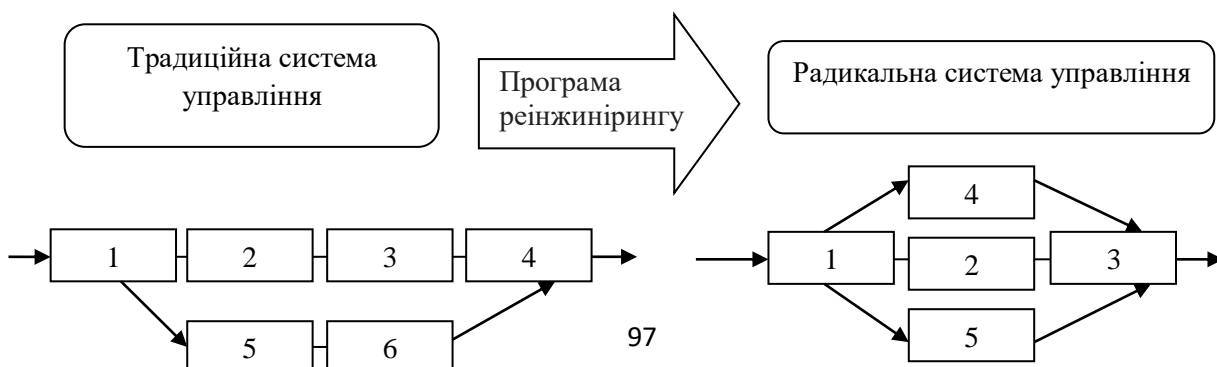


Рис. 1. Перехід від традиційної організації бізнес-процесів до радикальної системи управління

З іншого боку, практичних прикладів успішного проведення реінжинірингу майже не зустріти. За винятком тих, що проводились самим Хаммером таких як IBM, Kodak.

Проте, в наш час був сформований новий напрям реінжинірингу, що до управління організацією, який нагадує одну з тих послуг реабілітації компанії, яку пропонують консалтингові організації за величезні гроші. І процеси в цьому підході вже інші, більш ефективні та комп'ютеризовані. Більш того, на українському ринку можна привести приклад так званого нового реінжинірингу. Так, мережа аптек «Доброго Дня» при переході з дисконту на бонус фактично зберегла для існуючих клієнтів діючий відсоток знижки, змінивши його на формат бонусів. Таким чином вдалося уникнути негативу з боку клієнтів та певних фінансових успіхів [4].

Отже, ми бачимо, що помилка реінжинірингу того часу полягала саме в революційності підходу, що не співвідносилася з кризовими явищами в організації. Однак саме цей підхід послужив розвитком сучасних концепцій електронних підприємств.

Список використаної літератури:

1. Абдикеев Н.М., Киселёв А.Д. Управление корпорации и реинжиниринг / Н.М.Абдикеев, А.Д. Киселёв. - М.: ИНФРА-М, 2011.- 382 с.
2. Оболонський М. М. Практичний реінжиніринг бізнесу / М.М. Оболонський. – Київ: МП «ОКО», 2008. – 126 с.
3. Хаммер М., Чампи Дж. Реінжиніринг корпорации. Манифест революції в бізнесі/ М. Хаммер, Дж. Чампи; пер.з англ. – М.: «МИФ», 2011. – 288 с.
4. Чубукова І. Какіє українські компанії построили ефективніє программы лояльності [Електронний ресурс] / І. Чубукова. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/opinions/1362284-kakie-ukrainskie-kompanii-postroili-effektivnye-programmy-loyalnosti>

УДК 378.4 (659.441)

ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ У ВНЗ

Мозгова А.Д.

Кудінова Марина Михайлівна, к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Важливою складовою процесу професійно-особистісного становлення майбутнього фахівця є освітнє середовище навчального закладу, в якому студент виступає суб'єктом власного професійного розвитку, де відбувається усвідомлення та прийняття змісту і технологій майбутньої професійної діяльності, вибудовування індивідуально-творчого професійного стилю. Одним із таких формуючих факторів є норми та правила, культура взаємовідносин суб'єктів навчально-виховного процесу у вищому навчальному закладі. Розвиток особистості осмислюється як процес і результат її взаємодії із соціально-культурним контекстом. У цьому контексті надзвичайно важливим є розуміння навчального закладу як такої соціокультурної системи, функції якої не обмежуються лише підготовкою людини до професійної діяльності, а є інструментом трансляції культури, де виробляються і поширюються новітні соціокультурні цінності, підвищується духовний та інтелектуальний потенціал суспільства. В найбільш загальному вигляді корпоративну культуру

можна визначити як сукупність прийнятих у даному вищому навчальному закладі норм і правил поведінки по відношенню до клієнтів та партнерів, а також культуру міжособових стосунків.

Корпоративна культура ВНЗ має подвійну природу: з одного боку, це культура досягнення інтересів на ринку освітніх послуг — культура конкурентної боротьби; з іншого — традиційна академічна культура, заснована на збереженні педагогічних цінностей (рис.1).

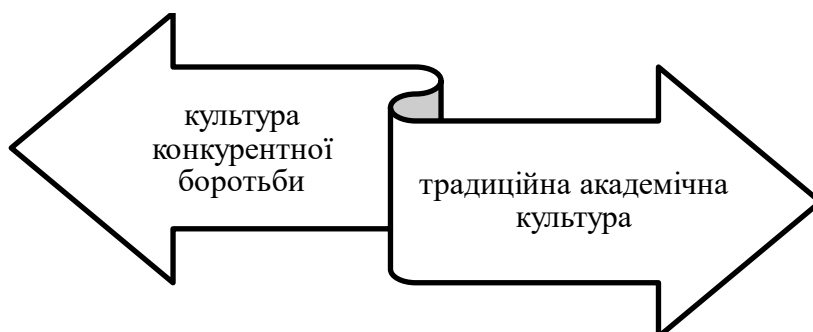


Рисунок 1 – Подвійна природа корпоративної культури ВНЗ [4, с.1]

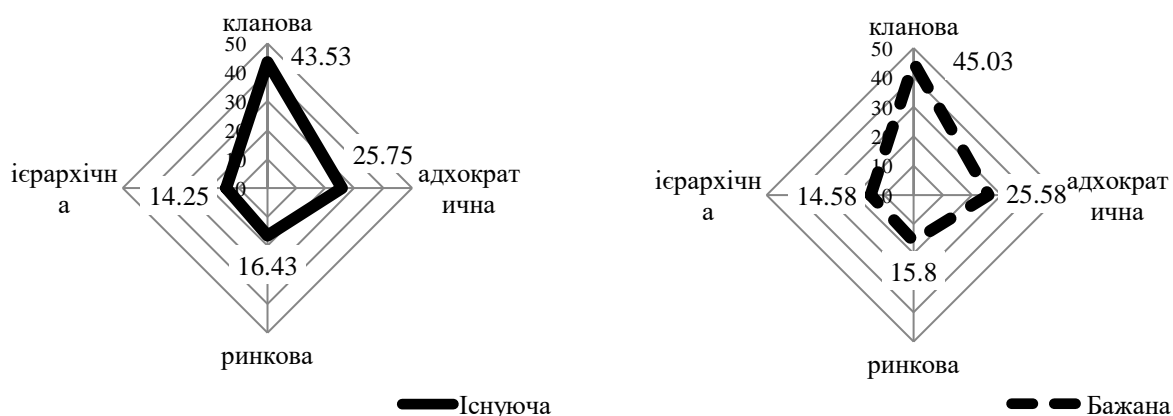
У 2016 році було розроблено Кодекс цінностей Каразінського університету, основними напрямками якого є:

- 1) єдність освіти і науки;
- 2) демократизм і колегіальність;
- 3) академічна свобода й академічна відповідальність;
- 4) громадянськість і патріотизм;
- 5) просвітительство;
- 6) гуманізм;
- 7) креативність;
- 8) вільнодумство;
- 9) відкритість і толерантність;
- 10) досконалість [2].

Сукупність цих цінностей впливає на субкультури Університету – студентську, викладацьку, дослідницьку, професійну і навчальну, субкультури різних інститутів, факультетів і кафедр, інтереси адміністрації, студентів і викладачів, державного і регіонального замовлень тощо.

Для більш детального дослідження окремих аспектів формування університетської корпоративної культури, проведено опитування студентського активу економічного факультету ХНУ імені В. Н. Каразіна на основі використання інструменту ОСАІ. За його допомогою можна отримати картину того, яким чином працює організація та якими цінностями вона характеризується.

Згідно проведеного опитування побудовано профілі існуючої та бажаної корпоративної культури економічного факультету ХНУ імені В. Н. Каразіна, які представлено на рис. 2.



З отриманих даних, зроблено висновок, що і тепер, і в майбутньому переважає кланова корпоративна культура. Основні цінності цієї культури — задоволення потреб всіх її членів, атмосфера турботи, сімейних відносин. В організаціях із такою культурою цінується кооперація, враховуються інтереси як студентів й співробітників, так й інших зацікавлених осіб, не акцентується увага на відмінностях у статусі членів організації. Ще одним типом корпоративної культури, цінності якої також сповідаються на факультеті, є адхократична. Основна її мета - адаптивність, забезпечення гнучкості та творчого підходу до справи в ситуаціях, для яких характерна невизначеність, двозначність чи перенасичення інформацією. Члени організації готові йти на ризик та жертвувати собою. Важливою рисою є готовність до змін і сприйняття нових викликів часу і зовнішнього середовища.

Таким чином, цінності економічного факультету цілком відповідають цінностям, що визначені в Кодексі Університету. Загалом доцільно продовжувати розвиток корпоративної культури в ХНУ імені В. Н. Каразіна, тому що сучасний інноваційний розвиток вищого навчального закладу багато в чому залежить від того, наскільки привабливими є його місія, філософія, освітньо-виховні цінності. У конкурентному середовищі корпоративна культура ВНЗ стає своєрідним маркетинговим інструментом, тому університет має інформувати про свої цінності, пропагувати їх серед тих, хто прагне отримати вищу освіту і хто прагне співпрацювати з ВНЗ у різних галузях. Корпоративна культура стає ціннісним ядром ВНЗ як організації, яка здатна забезпечити згуртованість колективу в цілому.

Список використаної літератури:

1. Мозгова А. Д. Управління соціально-психологічним кліматом в колективі вищого навчального закладу / А. Д. Мозгова, М. М. Кудінова // Сучасні управлінські процеси в національній економіці : матеріали науково-практичної Інтернет-конференції Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, м. Харків, 21 жовтня 2016 р. – Харків, 2016. – С. 104–108.
2. Кодекс цінностей Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.univer.kharkov.ua/ua/general/docs/kodeks>.
3. Кубко В. Корпоративна культура як об'єднальна основа вищих навчальних закладів / В. Кубко // Вісник Книжкової палати. – 2011. – № 11. – С. 1–4.
4. Кубко В. Модель формування корпоративної культури сучасного вищого навчального закладу України / В. Кубко // Вісник Книжкової палати. – 2014. – № 8. – С. 1–4.

МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ З ВИКОРИСТАННЯМ ПАКЕТУ ARENA.

Наріжна К.О.

Науковий керівник: Біткова Т.В., к. е. н., доцент
ХНУ ім.В.Н.Каразіна

Як свідчать дослідження, 55% населення України, що користується інтернетом, проживає у великих містах [3]. Більше половини українських користувачів інтернету віком від 15 до 44 років є соціально активною та платоспроможною.

Відносно географічної структури та розподілення інтернет-магазинів (ІМ) на території України можна відзначити, що безумовним лідером з максимальним зосередженням ІМ є м. Київ з показником 50,8%, тобто більше половини всіх інтернет-магазинів нашої країни зосереджено саме у столиці; друге місце посідає Харків з показником 11,7%, далі йдуть міста-мільйонники, такі як Дніпропетровськ, Одеса та інші. На частку міст, що залишилися, припадає 13%, тобто в середньому не більше 1% на кожну з інших областей [5]. Загальна структура по регіонах України наведена на рисунку 1.



Рис.1. Структура інтернет-магазинів по регіонах України станом на 2016 рік

Як повідомляє «GfK Ukraine», ринок України на разі можна умовно розподілити на три основні сегменти за кількістю здійснених операцій купівлі-продажу в інтернет-мережі [5]:

1. Побутова техніка та електроніка.
2. Одяг та взуття.
3. Парфумерія та косметичні вироби та парфумерія.

В Україні зараз діють близько 9 тисяч вітчизняних ІМ. Безумовним лідером України у секторі побутової техніки та електроніки є ІМ «Rozetka.ua» з річним обігом 350 млн USD. ІМ «Rozetka.ua» була першовідкривачем вітчизняної е-комерції, зараз цей бренд має ім'я на міжнародній арені, є прикладом для розвитку стартапів та забезпечує довіру до самого напряму е-комерції в Україні.

Починаючи з 2010 року, можна побачити чітку тенденцію зростання продажів в інтернет-магазинах у світі – рис.2.



Рис.2.Світова статистика динаміки продажу в інтернет-магазинах трлн. USD [4]

Найактивнішим світовим користувачем онлайн-транзакцій є Китай, його частка складає 47%, в грошовому вираженні – це 900 мільярдів USD. Друге місце посідає США, з загальним обсягом онлайн-торгівлі на 422 мільярдів USD.[2]

За даними аналітичної агенції «TNS Ukraine» майже зрівнялися онлайн та офлайн продажі сегменту одягу та взуття (35% онлайн та 38% складають офлайн-продажі); від загального числа інтернет-замовлень України 21% припадає на оператора доставки «Нова пошта», що свідчить про посилення ефективності функціонування недержавної служби, яка, в свою чергу, підтримує репутацію е-комерції серед населення та помітно спрощує структуру бізнес-процесів інтернет-магазину.

У 2015 році перспективною дією стало впровадження на Україні 3G зв'язку та офіційне впровадження на вітчизняний ринок електронної валюти PayPal, що значно спрощує онлайн-транзакції зі смартфонів та планшетів.

Об'єктом дослідження у нас є ІМ «Зелений світ», який пропонує насіння, саджанці, засоби захисту рослин, добрива, дачний інвентар. Його конкурентом є ІМ «Світ рослин» (svitroslyn.ua).

За критерієм пошуку в Інтернеті більш популярним є Зелений Світ, який також виграв щодо асортименту, просування і адаптивності сайту. Але тематичний індекс цитування веб-сайтів (ТІЦ) та основний дизайн краще у конкурента – Svitroslyn.ua. У таблиці 1 приведено порівняльний аналіз діяльності обох ІМ [4].

Таблиця 1. Порівняльний аналіз ІМ «Зелений світ» з прямим конкурентом.

Критерії:	Зелений світ	Світ рослин
Адреса	zeleniysvit.com	svitroslyn.ua
Результати:	Google:	Google:
1. По пошуку назви с додаванням запису «семена»	1. 112 000	1. 46 130
2. Назва і «семена купити»	2.86 800	2. 124 000
3. Назва і «удобрения»	3. 32 800	3. 55

		100
Показники ТПЦ (чим більше, тим краще).	10	30
Результати PR	1	0

Для детального дослідження бізнес-процесів ІМ «Зелений світ» та можливостей їх оптимізації нами побудовано базову модель у середовищі ARENA, фрагмент якої представлено на рис.3.

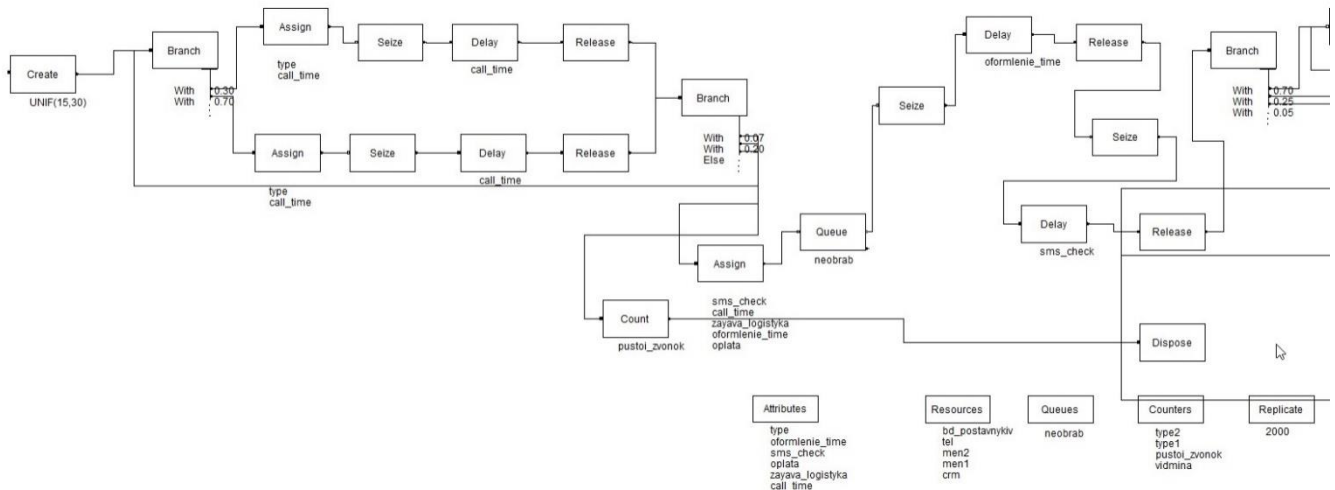


Рис.3.Базова структурна модель бізнес-процесу інтернет-магазину (фрагмент).

За результатами контрольного прогону моделі (рис. 4) отримані наступні дані: протягом 12-годинного робочого дня ІМ отримано та оброблено 6 замовлень 1 типу (дзвінки), 30 замовлень другого типу (кошик на сайті),здійснено 2 відміни замовлень, та здійснено консультацій без подальших замовлень 61.

Counters	
pustoi_zvonok	Value: 61.000000
type1	Value: 6.000000
type2	Value: 30.000000
vidmina	Value: 2.000000
Outputs	
Frequencies	

Рис.4. Результати контрольного прогону моделі

Список використаних джерел:

1. Ахромов Я.В. Системи електронної комерції. – М.: Оникс, 2007. – 416 с.
2. Тардаскіна Т.М. Електронна комерція: Навчальний посібник / Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 244 с.
3. Дослідження інтернет-аудиторії України Інтернет Асоціація України (ІНАУ) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inau.ua/news/yssledovanyya-yninternet-audytoryu-ukraynu-za-may-2015-goda>

4. Інтернет-магазин «Зелений Світ»// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zeleniysvit.com/>
5. Федоричак В. Створення інтернет-магазину в Україні. Аналізуємо ринок // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lemarbet.com/ua/analitika/sozdanie-internet-magazina-v-ukraine-analiziruem-rynok/>
6. Чеботарьов В.Г. Аналіз та моделювання бізнес-процесів. Логіка бізнесу, 2005

УДК 336.71

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО ІМІДЖУ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Паніна А. В.

**Науковий керівник: Кудінова М. М., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна**

Як показує практика та досвід роботи організацій, на ефективність їх діяльності впливає безліч факторів. Серед цих факторів можна виділити імідж. Проблема формування й розвитку іміджу актуальна та своєчасна. Необхідно, щоб організації розуміли важливість формування і розвитку іміджу і приділяли йому особливу роль.

Імідж організації – це думка про дану організацію у групи людей на основі сформованого у них образу цієї фірми, які виникли в наслідок прямого контакту з нею, або в результаті інформації, отриманої про неї від інших людей; по суті, імідж організації – це те, як вона виглядає в очах людей, або – що одне й те саме – як її сприймають люди.

На наш погляд, можна виділити наступні види іміджу: реальний, зовнішній, внутрішній, нематеріальний та оновлений.

У кожної організації існує імідж, навіть якщо організація не піклується про імідж, він є (реальний імідж). Організації мають свій образ в очах зовнішнього середовища та в очах власного персоналу (зовнішній й внутрішній імідж). Організації дбають про свій імідж, постійно вдосконалюючи його (оновлений імідж).

Для того щоб більш точно зрозуміти корпоративний імідж, необхідно розглянути його структуру. Пропонуємо розглянути наступні структурні елементи корпоративного іміджу:

- конкурентоспроможність організації;
- імідж продуктів та послуг, вироблених організацією; імідж керівників й співробітників організації;
- благодійна діяльність організації.

Можна змоделювати корпоративний імідж, виходячи з двох складових: емоційної та раціональної (рис. 1).

Доцільно розглянути чинники, що впливають на корпоративний імідж. Виділяють наступні фактори:

- зовнішній вигляд фірми;

- стиль та оформлення друкованої продукції, що випускається фірмою як для внутрішніх, так і для зовнішніх потреб (фірмовий стиль, візитні картки);
- організація ділових контактів;
- ділова документація;
- телефонний етикет;
- діловий етикет (мова, манери, зовнішній вигляд).



Рисунок 1 – Модель іміджу підприємницької структури.

Можна, продовжити цей перелік факторів, наприклад образ керівника, якість продукції й послуг, організаційна культура та інше. Формування та розвиток іміджу – це процес, який вимагає великих зусиль та часу, тому необхідно враховувати різноманітність факторів, що впливають на нього.

Імідж вважається стійким, якщо він задовольняє наступним вимогам. Імідж компанії повинен бути оригінальним. В сучасних умовах необхідно, щоб фірми відрізнялися один від одного. Оригінальний імідж виділить компанію на ринку й дозволить завоювати на ньому стійке положення. Необхідно, щоб імідж був адекватним, тобто відповідав специфіці діяльності організації. Також потрібно домогтися, щоб імідж був пластичним. Сучасні умови роботи відрізняються великою швидкістю та мінливістю, тому необхідно швидко пристосовуватися до цих умов. Імідж повинен бути ефективним, тобто допомагати організаціям досягти бажаних результатів. Важливо, щоб імідж був відповідним, тобто відповідав нормам, цінностям і вимогам, що пред'являються до організації.

Процес формування та розвитку корпоративного іміджу – це складний процес, який вимагає великих зусиль та уваги. Важливо, щоб керівництво та персонал організації чітко розуміли важливість корпоративного іміджу й докладали максимум зусиль для його розвитку. На наш погляд, процес формування й розвитку іміджу може виглядати наступним чином (рис. 2).



Рисунок 2 – Процес формування і розвитку корпоративного іміджу

Етап 1 – оцінка початкового іміджу. Проводиться оцінка образу організації. Тут оцінюються окремі компоненти корпоративного іміджу. Важливо правильно зібрати інформацію. Вибір потрібного джерела збору інформації звільняє дослідників від зайвих зусиль. Можливо використовувати метод опитування та анкетування за сегментами споживачів, персоналу та дослідників. Також можна скористатися й іншими методами збору інформації. Дослідження здійснюється за планом, який при необхідності можна коригувати. Зібрані дані аналізуються, і на їх основі формується інформація про первісний імідж.

Етап 2 – розробка плану з розвитку (поліпшення) іміджу. Важливо кожен раз працювати над поліпшенням корпоративного іміджу. Для цього необхідно скласти план його розвитку (поліпшення).

Важливо розробити стратегію розвитку, яка включає цілі, завдання, місію, конкурентні переваги, сегменти ринку, корпоративну культуру та інші компоненти. При розробці даної стратегії важливо направити її на конкретні цільові аудиторії. В якості цільових аудиторій можна виділити наступні: споживачі, партнери, акціонери, співробітники організації, ЗМІ та інші зацікавлені особи.

Важливо розробити покроковий план заходів. Для початку потрібно зрозуміти, який образ хоче побудувати організація. У план необхідно включити заходи щодо коригування образу. Необхідно просувати імідж і зміцнюватися на ринку. В рамках планування важливо приділити увагу:

- досягненню переваги компанії, тобто тому, що буде відрізняти компанію. Це може бути сервісне обслуговування клієнтів, якість продукції (послуг), нові технології виробництва і т.д.;
- розвитку внутрішнього іміджу організації, який включає заходи щодо формування корпоративної культури, аспекти управління організацією, кадрову політику, створення сприятливого психологічного клімату в колективі, мотиваційну політику й інші компоненти;
- вдосконаленню зовнішнього іміджу. Можливо розробити заходи, враховуючи відчутні елементи, серед яких можна виділити: фірмову символіку, інтер'єр, назву компанії, логотип та інші компоненти.

Також важливо розробити заходи щодо рекламної діяльності організації. Необхідно формувати сприятливий ефективний імідж у контактних цільових груп. Важливо приділяти увагу PR-діяльності. Спонсорство та суспільно корисна діяльність з висвітленням у ЗМІ допоможе організації формувати ефективний імідж.

Етап 3 – реалізація створеного плану. На даному етапі важливо дотримуватися заходів розробленого плану. Успіх цього етапу залежить від правильності реалізації попереднього. Реалізовувати план повинна спеціальна команда, яка має відповідні знання та навички. Цей етап вимагає великих зусиль і багато часу.

Етап 4 – оцінка сформованого іміджу. Після того як відбулася реалізація плану, необхідно оцінити отриманий імідж за допомогою спеціальних інструментів та методів. Можна використовувати вже існуючі методи та інструменти або розробляти свої. За результатами оцінки організація повинна зрозуміти, домоглася вона запланованих результатів чи ні. Якщо з'ясується, що отриманий імідж не відповідає запланованому, необхідно почати все знову.

Потрібно відзначити, що кожен з етапів повинен супроводжуватися спеціально створеною системою контролю. Система контролю повинна працювати за принципом безперервності на кожному етапі.

Таким чином, можна зробити висновок, що процес розвитку іміджу повинен бути безперервним. Необхідно, щоб організації чітко розуміли його важливість, постійно відстежували і оцінювали імідж. Організації повинні використовувати безліч методів та інструментів в процесі побудови і розвитку іміджу. Важливість іміджу очевидна, оскільки він допомагає організації досягати бажаних результатів. Тому і керівництво, і персонал організації повинні бути прямо зацікавлені в побудові і розвитку її ефективного іміджу.

Список використаної літератури:

1. Барна Н. В. Іміджелогія : навч. посіб. для дистанційного навчання / За наук. ред. В. М. Бебика. – К. : Університет «Україна», 2008. – 217 с.
2. Канцір О. С. Роль і значення ділової репутації в бізнесі / О. С. Канцір // Бізнес інформ. – 2013. – № 7. – С. 347–351.
3. Сироткіна І. В. Побудова цілісного іміджу компанії / І. В. Сироткіна // Маркетинг і маркетингові дослідження. – 2008. – № 1. – С. 34–41.
4. Титова, Е. П. Структура корпоративного имиджа / Е. П. Титова. – URL: http://libconfs.narod.ru/2002/9s/s9_p31.htm.
5. Ульяновский А. Корпоративный имидж: технологии формирования для максимального роста бизнеса / А. Ульяновский. - М. : Издательство «Эксмо», 2008. - 400 с.

СУЧАСНІ ФОРМИ УПРАВЛІННЯ КАДРАМИ

Парфьонова А. О.

**Науковий керівник: Кудінова М. М., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна**

У сучасному суспільстві кадровий менеджмент став одним із критичних моментів в оцінці діяльності організацій та ефективності роботи їх керівництва. Тому, знання й практичне використання нових форм управління кадрами є важливим резервом підвищення якості надання послуг та виробництва товарів.

Сучасна система поглядів на управління сформувалася під впливом об'єктивних змін в світовому суспільному розвитку. Відбувається визнання соціальної відповідальності менеджменту й бізнесу, як перед суспільством, так і перед людьми, які працюють в організації. Ця обставина сприяла формуванню та розвитку різних моделей управління кадрами, основними з яких є: європейська, американська та японська, їх основні характеристики представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Моделі управління кадрами

Модель	Характеристики
Європейська модель управління	<ul style="list-style-type: none"> – головним завданням є забезпечення ефективного функціонування ринкових механізмів як основи економічної системи країни та добробуту її громадян, а конкурентні відносини сприяють економічному прогресу та підвищенню продуктивності праці; – підтримка виробника й розвитку виробництва здійснюється за рахунок зниження державою податків і зборів, а основні доходи повинні залишатися у підприємця, який особисто опікується розвитком своєї справи і своєї сім'ї; – функції соціальної благодійності та державного розподілу пільг і дотацій повинні бути обмежені; – розміри соціальних пільг із зростанням суспільного добробуту повинні скорочуватися, кожна людина повинна забезпечувати своє майбутнє в якості активної трудової діяльності, накопичуючи кошти і використовуючи систему пенсійного страхування.
Американська модель управління	<ul style="list-style-type: none"> – орієнтація кадрової політики на вузьку спеціалізацію, індивідуальні навички та ініціативу, підбір фахівців на ринку праці здійснюється через мережу університетів і шкіл бізнесу; – чітка формалізація структури управління; – залежність оплати праці від індивідуальних результатів, заслуг працівника, продуктивності його праці; – індивідуальна відповідальність менеджера; – орієнтація на вузьких фахівців; самофінансування.
Японська модель управління	<ul style="list-style-type: none"> – довічний найм на роботу управлінських кадрів, підготовка і навчання на фірмі без відриву від виробництва, широке використання праці випускників шкіл і вузів; – гнучкий неформальний підхід до побудови структури

Модель	Характеристики
	<ul style="list-style-type: none"> управління; – колегіальна відповідальність за прийняті рішення; – залежність оплати праці від віку, стажу, показників діяльності групи; – орієнтація на керівників універсального типу; – широке залучення займаних коштів.

В Україні кадровий менеджмент розвивається досить інтенсивно. З'являються нові форми управління кадрами, що набирають популярність. Наприклад, кадровий аутсорсинг, що представляє собою передачу зовнішніх експертів або організаціям функцій роботи з персоналом. Найчастіше передаються функції, пов'язані з підбором і пошуком персоналу (лізинг і аутстафінг), рідше – функції кадрового адміністрування та розрахунку заробітної плати. Поширеним прикладом кадрового аутсорсингу є підбір кадрів через кадрові та рекрутингові агентства. Серед них найбільш поширені кадрові центри. Аналіз показує, що застосування кадрового аутсорсингу доцільно для невеликих організацій, які не мають у своїй структурі відділу кадрів або менеджера з персоналу.

Поряд з кадровим аутсорсингом поширює своє значення в менеджменті персоналу – кадровий консалтинг. Кадровий консалтинг – це система організаційно-психологічних заходів щодо діагностики, корекції організаційної структури, культури організації з метою поліпшення виробничих показників, оптимізації соціально-психологічного клімату, посилення мотивації персоналу за рахунок консультаційних послуг керівникам і фахівцям організацій по роботі з персоналом. Основна мета проектів кадрового консалтингу – оптимізація процесів управління персоналом. На вітчизняному ринку вже достатня кількість консалтингових агентств, що надають консультаційні послуги з питань оптимізації та вдосконалення менеджменту персоналу в організаціях. Перевагами для організацій при використанні кадрового консалтингу є ефективність виконання функцій з відбору та оплати персоналу, оцінки ефективності їх роботи та розвитку персоналу.

Наступним напрямком сучасного менеджменту персоналу є кадровий аутстафінг. Кадровий аутстафінг припускає виведення персоналу за штат організації-замовника та оформлення його в штат організації-провайдера. Аутстафінг виник в західних країнах в 1970-ті роки під час економічного спаду [1]. В Україні аутстафінг поки тільки набирає обертів, тому що такий спосіб управління персоналом іноді пов'язують з ухиленням від сплати податків. Насправді, аутстафінг – це цілком легальний метод скорочення витрат часу і фінансових витрат на ведення документообігу. Надання агентством послуг аутстафінгу оформляється договором між організацією, де фактично працюють працівники, і спеціальним кадровим агентством, яке є роботодавцем для цих працівників. Головна перевага аутстафінгових моделі для компанії-замовника – (фактичного роботодавця) полягає в можливості оперативно регулювати оптимальну кількість працівників своєї компанії, не змінюючи при цьому кількість штатного персоналу.

У зарубіжній практиці вже 20–35 років в менеджменті персоналу застосовується кадровий лізинг і становить понад 30 % ринку управління персоналом. Сьогодні в сфері управління персоналом виділяють два головних види лізингу: довгостроковий і короткостроковий. Підбір персоналу для короткочасних робіт або проектів залучають на умовах лізингу для проведення конференцій і виставок, при хворобі або відпустки штатних працівників, маркетингових досліджень, промо-акцій. Кадровий лізинг надає можливості для скорочення витрат і часу на документообіг, скорочення витрат на розвиток регіональних філій.

Наступним напрямком слід зазначити кадровий аутплейсмент, який дуже часто використовують в своїй діяльності кадрові агентства. Кадровий аутплейсмент означає роботу зі скороченим персоналом в результаті реструктуризації або будь-яких інших організаційних змін. Він дозволить зберегти імідж роботодавця; запобігти зниженню продуктивності через відчуття нестабільності в тих, що залишилися; скоротити можливі правові розбіжності; заощадити час;

надання співробітнику професійних консультацій з питань працевлаштування; прискорення процесу працевлаштування звільненого співробітника.

Крім вищезазначених напрямків, для ефективного розвитку менеджменту персоналу, корпоративної культури організації, слід також періодично проводити кадровий аудит, який передбачає собою комплексну оцінку людських ресурсів і системи роботи з ними на предмет їх відповідності цілям і стратегії організації, а також виявлення порушень у функціонуванні організації, зі наступними рекомендаціями щодо поліпшення дій персоналу для підвищення ефективності діяльності організації.

Таким чином, в Україні існують кадрові проблеми, для їх вирішення та підвищення ефективності використовуються нові напрямки управління кадрами, такі як, кадровий аутсорсинг, консалтинг, аутстафінг, лізинг, аудит і аутплейсмент. Світовий досвід свідчить, про успішну їх реалізації на практиці, тому доцільність їх використання у вітчизняних організаціях незаперечна.

Список використаних джерел:

1. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг : высокие технологии менеджмента : учеб. пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
2. Балабанова Л. В. Управління персоналом : підручник для вузів / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Київ : ЦУЛ, 2011. – 467 с.
3. Бойко Т. С. Компетентнісний підхід як основа управління персоналом підприємства / Т. С. Бойко // Управління розвитком. – 2013. – № 14. – С. 136-138.
4. Виноградський М. Д. Управління персоналом : навчальний посібник для вузів /М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М Шканова. – 2-ге вид. – Київ : ЦУЛ, 2009. – 500 с.
5. Кармінська-Белоброва М. В. Сучасна стратегія управління персоналом на підприємстві в умовах ринкової економіки / М. В. Кармінська-Белоброва // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. – 2013. – № 2. – С. 123–126.

УПРАВЛІНСЬКЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ЗМІСТ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Петаєва М.Ю.

Науковий керівник: Нескородєв С.М., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

Постановка проблеми. В епоху інформаційної ери інформація та знання стають рушійною силою інноваційного розвитку суспільства, творча розумова активність набуває статусу пріоритетної стратегічної діяльності. За таких умов функціонування підприємства намагаються набути конкурентних переваг. Сьогодні перемогу в конкурентній боротьбі можна досягти не тільки за рахунок зростання матеріальних активів, а за суттєвого підвищення ролі та значення нематеріальних, невідчутних фізично результатів інтелектуальної діяльності. Управлінський консалтинг і є тим інструментом, що покликаний допомогти керівникам у вирішенні їх управлінських та ділових проблем, оптимізації бізнесу, підвищенні ефективності функціонування організації.

Управлінське консультування є досить поширеним у багатьох країнах світу. Професійні консультаційні послуги в Україні надаються більш ніж 20 років. Незважаючи на такий тривалий термін, дійсного розуміння того, для чого запрошують консультантів і чи є в цьому необхідність, серед потенційних споживачів консультаційних послуг поки немає. Причина цього полягає переважно в тому, що існує неадекватне уявлення про те, що можуть та чого не можуть зробити консультанти, коли існує сенс їх запрошувати та які необхідні умови для успішної співпраці з консультантами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливої уваги заслуговують праці зарубіжних і вітчизняних науковців щодо стану розвитку управлінського консультування, зокрема: В.І. Алешникової [1], В.А. Верби [2], О.П. Посадського [8], В.Ш. Рапопорта [9], О.К. Трофимової [12], Р.К. Юксьярава [14] та ін. . Разом з тим, незважаючи на численні наукові доробки з проблематики управлінського консалтингу, глибшого дослідження потребують існуючі трактування поняття управлінського консалтингу.

Метою дослідження є визначення основних трактувань управлінського консультування в Україні, проблем вітчизняного консалтингу та основних тенденцій розвитку консультаційних послуг.

Основні результати дослідження. В Україні стрімкий розвиток та становлення бізнес-консультування багато в чому пов'язаний з розгортанням масової приватизації, а потім із створенням інституційної інфраструктури ринку та постприватизаційної реструктуризації підприємств. Тому можна сказати, що на сьогодні в Україні існує двосекторна модель економіки консалтингових послуг: 1-й сектор складають приватні незалежні консалтингові та інші професійні (аудиторські, юридичні, інвестиційні, тренінгові тощо) фірми; 2-й сектор – це збережені держбюджетні установи, які фінансуються науково-дослідними структурами (і входять до складу Академії наук, галузевих і функціональних міністерств тощо). Перший сектор має тенденцію до прискореного зростання і працює на ринкових засадах, другий – скорочується, обслуговує переважно органи державного управління і працює на «централізовано планових» засадах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідження основних аспектів розвитку управлінського консалтингу вимагає, насамперед, аналізу сучасних визначень поняття *управлінський консалтинг*. Поняття управлінського консалтингу є досить багатомним. Так, Верба В.А. пропонує розглядати управлінський консалтинг із різних аспектів: як функцію управління, вид професійної діяльності, підсистему менеджменту, наукову діяльність, форму підприємництва, метод удосконалення управління і розвитку організації, механізм впровадження інновацій [2].

Слід зауважити, що в період руйнування планової економіки науковці приділяли особливу увагу формуванню управлінського консалтингу, досліджуючи його багатогранність. Так, з одного боку, управлінський консалтинг розглядався як діяльність та професія, зміст якої є допомога керівникам у вирішенні їх проблем та у впровадженні досягнень науки та передового досвіду [3]. З іншого боку, управлінський консалтинг – певним чином організований процес взаємодії між консультантом і персоналом підприємства, результатом якого є здійснені на ньому організаційні зміни або проект їх впровадження [6].

На думку Єлмашева О.К. управлінський консалтинг – це ефективна форма раціоналізації управління виробництвом на основі використання науки та передового досвіду [4].

Також, управлінський консалтинг пропонується розглядати як сервіс, що забезпечує клієнта незалежними та об'єктивними порадами, які надаються спеціалізованою компанією чи спеціалістом для ідентифікації та аналізу управлінських проблем з врахуванням можливостей компанії-клієнта [9].

На основі вищенаведеного управлінський консалтинг пропонуємо розглядати як систему, що охоплює:

- науково-професійну та дослідницьку діяльність щодо оптимізації та вирішення проблем управління;
- процес створення консалтингових фірм (служб), що спеціалізуються на наданні кваліфікованої допомоги у сфері управління.

На думку вчених, консультанти з управління спроможні вирішувати більш ефективно, ніж керівники підприємств, певні задачі, основні з яких:

- проблема оптимізації діяльності працівників – формування системи показників діяльності таким чином, щоб враховувалися як особисті досягнення кожного окремого працівника, так і спрацьовував стимул на кінцевий результат колективної діяльності;
- формування (оновлення) маркетингової стратегії бізнесу – особливо необхідним є в тій ситуації, коли керівники малих чи середніх підприємств взагалі не мають даної стратегії;
- побудова ефективної системи управління – оптимізація розподілення цілей та завдань по всій ієрархії управління компанією;
- своєчасність реагування на можливість зміни бізнес – моделі;
- впровадження необхідних компанії змін в бізнес-моделі, маркетинговій стратегії, системі управління і т.д. [12].

Сьогодні на ринку України діють як вітчизняні, так і закордонні консалтингові фірми (загалом – понад 350). Існує також невелика кількість самостійних консультантів. Щодо внутрішніх консультантів, які є штатними працівниками організації і обслуговують лише її, їх звісно більше, але численність таких робітників важко піддається обліку.

На сьогодні вітчизняним підприємствам доводиться стикатися з низкою проблем. Цілком дієвим у чинних умовах було б звернення керівників організацій до послуг консалтингових фірм, але керівництво не готове довірити вирішення своїх проблем вітчизняним консультантам. Серед основних причин, які перешкоджають формуванню кваліфікованого попиту на консалтингові послуги в Україні, можна виділити такі:

- відчуття необхідності отримати допомогу, але слабе розуміння змісту, методів та джерел такої допомоги;
- українські консультанти більш зорієнтовані на свої знання й послуги, ніж на проблеми клієнтів, тому більшість з них розглядають свою діяльність як надання експертних знань клієнтам;
- відсутність інформації при одночасній зацікавленості в одержанні даних про внутрішню ситуацію й зовнішні умови;
- прагнення до самостійності й соціальні обмеження;
- незначний рівень інтеграції українських консалтингових компаній в міжнародні консалтингові структури;
- менеджери українських підприємств основною причиною відмови від послуг

консультантів вважають зависокі ціни на послуги.

Можна зазначити, що в кожній галузі економіки існують свої специфічні проблеми із залученням консультантів. У банківському секторі слід виділити наступні: багато банків у своїй структурі мають відповідні служби, які спеціалізуються на банківському бізнесі, займаються вирішенням проблем свого банку, а також наданням консультаційних послуг іншим банкам; відсутність вітчизняних фахівців з банківського консалтингу, оскільки сфера банківських послуг є відносно новим напрямом діяльності; необхідність залучення зарубіжних спеціалістів пов'язана з переходом на міжнародні стандарти, введенням корпоративного управління і створенням служб банківського внутрішнього контролю, що потребує значних фінансових витрат.

Основне завдання консультантів – надати допомогу клієнтам щодо вирішення управлінських проблем. Вирішити це завдання вони можуть декількома шляхами:

- знайти проблему та надати способи вирішення;
- допомогти клієнту самому знайти проблему та визначити шляхи її вирішення.
- навчити клієнта, як знаходити та вирішувати проблеми.

На практиці всі три моделі дуже часто перетинаються і взаємодоповнюють одна одну. Акценти зміщуються в залежності від того, що більше за все необхідне клієнту: щоб вирішили проблему за нього, або допомогли вирішити проблему, або навчити, як її вирішити. Визначення ступеня цієї необхідності, як і необхідність консультантів взагалі, залежить від ряду факторів: часу, оскільки будь-яка проблема вносить свої часові обмеження; персоналу як інтелектуального ресурсу; грошей – залучення консультантів потребує затрат.

Враховуючи все вищевикладене, можна зробити такі **висновки**:

1. Управлінське консультування являє собою складний та багатогранний процес, що потребує застосування різнопланового інтелектуального ресурсу.
2. Консалтинг набуває все більшої популярності, перетворюючись на повноцінну та професійну сферу діяльності, яка потребує значних затрат, як фінансових, так і розумових.
3. В умовах кризи більшою мірою будуть користуватися попитом послуги, спрямовані на скорочення витрат, оптимізацію виробничих процесів у незначних обсягах або у разі відсутності капітальних вкладень, підвищення ефективності процесів управління, застосування реінжинірингу бізнес-процесів.

Список використаних джерел:

1. Алешникова В.І. Використання послуг професійних консультантів. – М.: Инфра-М, 1999.- 240 с.
2. Верба В.А. Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с.
3. Верба В. А., Управлінське консультування в Україні: місія не здійсненна? / В.А. Верба// Синергія. – 2004.-№ 3. – С. 12-18.
4. Діяльність підприємств сфери послуг. Статистичний бюлетень 2015. Державна служба статистики України. <http://ukrstat.org/>
5. Елмашев О.К. Управленческое консультирование: Вопросы теории и практики. - Ижевск: Удмуртия, 1989
6. Етичний кодекс консультанта. Всеукраїнська асоціація консультантів по управленню (ІМС-Україна) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://imc-ukraine.com/images/ethical-code.pdf>
7. Мурга М. Чужим розумом: як виживає ринок консалтингу //Джерело:<http://delo.ua/business/chuzhimom-chem-vyzhivaet-rynok-konsaltinga-313987/> © delo.ua.
8. Орищенко М. Антикризовий консалтинг. Попит зростає. //Консалтинг в Україні. № 59, грудень, 2014. – С. 4-7.
9. Посадский А.П. Основы консалтинга: Пособие для преподавателей экономических и бизнес-дисциплин. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. – 240 с.
10. Рапопорт В.Ш. Диагностика управления: практический опыт и рекомендации. – М.:

Економика, 1988. – 127 с.

11. Трофімова О.К. Методи забезпечення ефективності консалтингової діяльності на підприємствах промисловості: Дис... канд. екон. наук: 08.07.01 / Національний аерокосмічний ун-т ім. М.С. Жуковського «Харківський авіаційний ін-т». – Х., 2002. – 222 с.

12. Чому потрібен консалтинг в умовах кризи? // www.business-centre.com.ua.

13. Шохов А.С. Что может сделать консультант по управлению для развития Вашего бизнеса. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.shokhov.com/2010/09/28/what-can-i-do/>

14. Юксвярав Р.К., Хабакук М.Я., Лейман Я.А. Управленческое консультирование: теория и практика. – М.: Экономика, 1988. – 240 с.

15. The Best Consulting Firms 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до рейтингу: <http://www.vault.com/company-rankings/consulting/>

УДК 331.1

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ КУЛЬТУРОЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Попова К. Г.

Науковий керівник: Тернова І. А., к.е.н.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Корпоративна культура ідентифікує кожне підприємство, підвищує ефективність і зміцнює стабільність компанії, формує стиль управління командою, визначає ставлення співробітників до роботи і їх задоволеність нею, вибудовує спілкування в колективі і взаємини з клієнтами і партнерами. Корпоративна культура є дієвим інструментом розвитку, вона сприяє досягненню єдиної мети і допомагає компанії рухатися вперед.

Традиційно під корпоративною культурою розуміється система загальних ідей, цінностей і поглядів, норм і методів управління, які поділяються усіма членами компанії, а також відображають і відрізняють компанію [1]. Формування цього інструменту здатне підвищити ефективність діяльності всієї компанії в цілому.

Корпоративна культура вітчизняних підприємств складається з:

- затвердженої системи лідерства;
- системи комунікацій;
- стилів вирішення конфліктних ситуацій;
- діючої символіки
- заборон і обмежень в організації,
- прийнятих лозунгів, традицій;
- положення кожної людини в компанії [2].

Створюючи унікальну для кожної організації систему і мова спілкування, корпоративна культура впливає на управління компанією через особливості використання усного та писемного мовлення, способи і прийоми комунікації, характерні особливості застосування професійної лексики і фразеології. При цьому жаргонізми, аббревіатури, прийоми жестикуляції варіюються залежно від функціональної, галузевої або територіальної приналежності організацій.

У сучасній економіці існують сфери діяльності успіх в яких залежить від якості горизонтальних, між співробітниками одного рівня, комунікацій. У зв'язку з цим корпоративна культура, створюючи специфічну середу спілкування сприяє підвищенню ефективності поширення

ділової інформації. У подібних інформаційних просторах співробітники розуміють один одного з півслова економлячи час на обговоренні деталей і подробиць надійшла завдання.

Сильна корпоративна культура мінімізує втрати при вибудовуванні вертикальних, між ієрархічними рівнями, комунікаційних потоків, коли частина інформації доходить до безпосередніх виконавців спотвореною або неправильно ними розуміється. Створюючи специфічний набір цінностей, корпоративна культура задає вектор досягнення поставлених цілей.

Корпоративне управління розглядає виконання господарських операцій працівниками й управління менеджерами, виходячи з найбільшої ефективності діяльності корпорації, враховуючи інтереси менеджменту організації та її власників. Але не завжди інтереси власників і корпорації збігаються. Тому корпоративне управління в системі загального менеджменту направлене на досягнення оптимального узгодження інтересів суб'єктів корпоративних відносин – власників, менеджерів, працівників, товариства [3].

Визначено, що корпоративній культурі вітчизняних підприємств притаманні як позитивні риси, так і системні недоліки (поширена відсутність звички дотримуватись закону, поважати колективний договір, сприйняття звичайною справою використання службового становища керівництвом у власних корисливих цілях, відсутність життєздатного кодексу корпоративної культури працівників).

Аналізуючи корпоративну культуру вітчизняних підприємств, можна констатувати наступне:

1. В процесі аналізу з'ясовано, що корпоративна культура підприємств набуває логічних змін одночасно з реформуванням економіки, трансформаціями соціально-трудових відносин. В Україні і в світі корпоративної культури змінюється одночасно з відносинами у сфері праці під впливом глобалізації та інформатизації світового розвитку, системи економічних, політичних, культурних, техніко-технологічних, інноваційних, конкурентних чинників, що позначається на змісті праці, соціальній взаємодії, потребах освітньо- професійного зростання та соціальній згуртованості у досягненні цілей.

2. Виявлено, українська управлінська культура також значною мірою визначається національно - історичними особливостями розвитку країни. З одного боку, існуючі моделі управління містять залишкові елементи радянської системи менеджменту, які не відповідають ні технологічними умовами виробництва, ні законам ринкової регуляції господарської діяльності. З іншого - ключові принципи управління детерміновані існуючою системою базових цінностей населення. Зростання потреби в «жорсткому» стилі управління зміцнюють традиційну патерналістську модель управління в окремо взятих організаціях. Якщо в західному суспільстві, в міру розвитку культури, роль «ватажка» слабшала, перетворюючи його в «менеджера», то в Україні, за результатами останніх досліджень, спостерігається збільшення потреби в сильних творчих і незалежних особистостях, а управляти рядовими співробітниками компанії ефективніше виходить у індивідів з «армійським» складом характеру - виконавчих. Важливо визнати, що здобуття Україною незалежності та перехід до ринкової економіки привнесли чимало змін в організаційну культуру підприємств та паростки її підсистеми – корпоративної культури. Формування ринкових відносин, приватизаційні процеси, свобода трудового вибору та працевлаштування, конкуренція між роботодавцями з одного боку, між працівниками або особами, які шукають роботу, з іншого, – все це вплинуло на цінності, поведінку та взаємовідносини керівників і підлеглих.

3. Доведено, що сформована корпоративна культура на вітчизняних підприємствах увійшла в протиріччя із завданнями адаптації до вимог конкурентного середовища. Демократизм у відносинах, соціальний діалог, соціальне партнерство все ще залишаються дуже рідкісними явищами на українських підприємствах. Недоліки і проблеми формування корпоративної культури в Україні негативно відбиваються на стані соціально-трудових відносин, що стає однією з відчутних перешкод у забезпеченні ефективної діяльності підприємств.

Таким чином, вивчення особливостей управління корпоративною культурою вітчизняних підприємств, дозволило зробити висновок, що формування сталих організаційних традицій в першу чергу обумовлено галузевою специфікою та необхідністю реагувати на зміни зовнішнього

середовища. Індивідуальний вплив менеджменту, стиль управління, особливості особистості також значно впливають на конфігурацію корпоративної культури і, як наслідок, на специфічні риси системи управління.

Список використаних джерел:

1. Harris P.R. Managing Cultural Differences / P.R. Harris, R. T. Moran // Houston, TX: Gulf Publishing Co, 1996.
2. Колесников А. В. Корпоративная культура в системе управления [Текст] / А. В. Колесников // Интерактивная наука. — 2016. — № 8. — С. 103–106.
3. Корпоративне управління: підручник / В.Ф. Пуртов, В.П. Третяк, М.М. Кудінова; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2011. – 363 с.
4. Поважний О.С. Корпоративне управління: підручник / О.С. Поважний, Н.С. Орлова, А.О. Харламова. – К.: Кондор, 2013. – 244 с.

УДК 005.511(083.92)

**БІЗНЕС-ПЛАН У СТРАТЕГІЧНОМУ ТА ПОТОЧНОМУ
УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Прасол Є.В.

**Науковий керівник: Третяк В.П., д.е.н., професор
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**

Менеджмент є невід’ємною частиною будь-якого сучасного бізнесу. Нові можливості приносять й нові загрози та фактори, що необхідно враховувати. Навіть в умовах нестабільної економічної ситуації, підприємства намагаються будувати плани та робити прогнози.

Одним з найважливіших інструментів сучасного планування у бізнесі є бізнес-план. В залежності від типу мети, бізнес-план може змінювати свою структуру, але має нести в собі мінімальний необхідний перелік інформації, для коректної оцінки ситуації. Існує багато методик складання бізнес-плану, втім є декілька перевірених методик, які може використовувати кожен.

1. Методика UNIDO
2. Методика ЄБРР
3. Методика KPMG

Методика UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) – це стандарт підготовки бізнес-плану для інвестиційних проєктів на увесь цикл життя проєкту, що ділиться на три фази: доінвестеційна, інвестеційна і експлуатаційна. Бізнес-план по цій технології складається з семи пунктів:

1. Резюме дослідження
2. Передісторія і основна ідея проєкту (загальні дані; опис продукта; оцінка ринку; портрет споживача; оцінка конкурентів; SWOT)
3. Маркетинговий план (цілі маркетингу; стратегія; фінансове забезпечення маркетингового плану)
4. План виробництва (виготовлення продукта; оцінка виробничих ресурсів; опис виробничого процесу; матеріальні фактори виробництва)
5. Організаційний план (організаційно-правова форма підприємства; організаційна структура; трудові ресурси фірми; інформація про керівників та партнерів)

6. Фінансовий план (план доходів і витрат; баланс активів і пасивів; графік досягнення точки беззбитковості; стратегія фінансування)
7. Додаток

Методика ЄБРР (Європейський банк реконструкції і розвитку) – це методика, що була розроблена Європейським банком реконструкції і розвитку у 1991 році, для фінансування країн у стані переходу від радянського строю. Банк сам може надавати інвестиції, через банки-партнери, або приводити інвесторів. Основним чином, бізнес-план по цій методиці досліджує конкурентів і ринок. Структура бізне-плану містить сім пунктів і виглядає наступним чином:

1. Титульний лист
2. Меморандум про конфіденційність
3. Резюме
4. Підприємство (історія підприємства, його стан на момент складання бізнес-плану, опис поточної діяльності; інформація про персонал; фінансовий стан і кредити)
5. Проект (загальна інформація; інвестиційний план проекту; аналіз ринку, конкурентоспроможність; опис виробничого процесу; фінансовий план; екологічний план)
6. Фінансування (графік отримання кредитних траншів та виплат по ним; застава і поручителі; обладнання і роботи, що потребують фінансування; SWOT-аналіз; ризики і варіанти їх зниження)
7. Додаток

Методика KPMG – це власна розробка аудиторської компанії KPMG, що входить у велику четвірку аудиторів світу. Бізнес-план по цій методиці направлений не стільки на інвесторів, скільки на менеджмент компанії і є дуже інформативною. Включає у себе вісім пунктів:

1. Резюме (короткий огляд; продукція та послуги; міся, цілі, задачі)
2. Продукція та послуги (введення; наявні продукція та послуги; супутні товари та послуги)
3. Аналіз ринку та галузі (використання продукту та послуги; демографічний аналіз; конкуренти; SWOT-аналіз)
4. Цільові ринки (цільова аудиторія; географічний цільовий ринок; ціноутворення)
5. Рекламна стратегія (стратегія поширення та каналів комунікації; засоби поширення реклами; прогноз продажів)
6. Управління (організація і ключовий персонал; постійне споживання активів; витрати на підготовку виробництва)
7. Фінансовий аналіз (собівартість продукту; аналіз беззбитковості; кількісний аналіз; доходи й збитки; рух фінансових ресурсів; баланс підприємства; ризики)
8. Додаток

Перераховані методики можна застосовувати як до нових компаній чи продуктів, так й для все існуючих. Рекомендовано складати план дій на короткостроковий та середньостроковий періоди. Це допоможе сформулювати повноцінний план дій як для дій на ринку, так і для внутрішнього менеджменту компанії.

Перелік використаних джерел

1. Ронда Абрамс. Бізнес-план на 100%: Стратегія і тактика ефективного бізнесу. – М. Альпіна Паблішер, 2014 – 486 с.
2. Бізнес-план по методиці «UNIDO»: сайт організації «ПроАгро» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.proagro.com.ua/bp/planning/5930.html/> – Назва з екрану.
3. Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку «UNIDO»: сайт організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unido.org/> – Назва з екрану.

4. Інвестиційна організація «Європейський банк реконструкції і розвитку» : сайт організації – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/ru/home.html> – Назва з екрану.
5. Аудиторська компанія «KPMG» : сайт організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://home.kpmg.com/ua/uk/home.html> – Назва з екрану.

УДК 332.113

КОНЦЕПЦІЯ РОЗУМНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ЯК МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Прус Ю.І.

**Науковий керівник: Родченко В.Б., д.е.н., професор
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**

В умовах жорсткої міжнародної конкуренції та глобальної тенденції переходу на інноваційний шлях розвитку, створення стійкої економічної системи неможливе без формування дієвого інноваційного механізму на регіональному рівні. За словами Девіда Уайта, голови Європейської комісії з інноваційної політики, саме регіональний рівень – це місце, де інновації з'являються, де дослідження трансформуються в економічні результати [4, с. 58].

У Законі України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 векторами інноваційного розвитку у 2011-2021 роках обрано освоєння нових технологій транспортування енергії, альтернативних джерел енергії; освоєння нових технологій розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування; технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу; широке застосування технологій чистого виробництва та охорони навколишнього середовища; розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [1].

Безумовно виділені пріоритети необхідно враховувати при розробці та реалізації регіональних стратегій розвитку. Однак інноваційна політика України не може бути однаковою для усіх регіонів країни, оскільки вони мають різні інноваційні профілі, потенціал та спеціалізації. Доказом цього є те, що значення показника національного підсумкового індексу регіональної інноваційності регіону-лідера (Харківська область – 0,8463) у 5,1 рази перевищує значення вказаного показника регіону-аутсайдера (Чернігівська область – 0,1651). При розгляді конкретних явищ, які складають процеси інноваційного розвитку, диференціація регіонів значно глибша.

За даними Державної служби статистики України у 2015 році найбільший обсяг фінансування інноваційної діяльності зафіксовано у Дніпропетровській (7568879,0 тис. грн. або 54,8% загального обсягу в Україні), Донецькій (827653,4 тис. грн або 6,0%) та Харківській (667008,1 тис. грн або 4,8%) областях, а найменший – у Чернівецькому (18756,8 тис. грн або 0,14%), Тернопільському (14557,7 тис. грн або 0,11%) та Рівненському (6865,9 тис. грн або 0,05%) регіонах. Крім того, найбільша кількість інноваційно активних підприємств у промисловості зосереджена у Харківській (117 або 14,2% від загальної кількості в Україні) Львівській (64 або 7,8%) та Дніпропетровській (63 або 7,6%) областях, а найменша – у Волинській (12 або 1,46%), Луганській (9 або 1,09%) та Чернівецькій (9 або 1,09%) [2]. Таким чином, навіть, враховуючи два індикатора інноваційної діяльності, можна стверджувати про сильну диференціацію територій України за інноваційним профілем.

В умовах неоднорідності областей за рівнем розвитку та обмеженості бюджетних ресурсів набуває актуальності проблема доцільності вибору механізмів управління інноваційним потенціалом конкретного регіону з врахуванням його специфічних особливостей. Одним з таких механізмів є концепція розумної спеціалізації, ефективність впровадження якої доводить досвід європейських країн при реалізації стратегії «Європа-2020».

На думку її авторів, Д. Форей, П. Давіда і Б. Холла, розумна спеціалізація – це концепція регіонального розвитку, яка поєднує промислову та інноваційну політику і покликана сприяти ефективному та дієвому використанню державних інвестицій за рахунок зосередження на сильних сторонах регіону, що й становлять його спеціалізацію [3, с. 193]. Доречно зауважити, що особливістю розумної спеціалізації є посилення міжрегіональної взаємодії та кластерного розвитку, що подовжує загальновідомі ідеї П. Кругмана.

Концепція розумної спеціалізації описує можливість регіону генерувати нові види діяльності шляхом виявлення пріоритетів локальної концентрації та агломерації ресурсів. У той же час вона передбачає чітке розуміння обмеженості ресурсів та можливостей їх найефективнішого застосування, тісну взаємодію у рамках трикутника «влада-бізнес-освіта», відкритість та гнучкість до змін, тобто вона забезпечує ефективність просторово-нейтральних стратегій.

У зв'язку з цим ключові цілі застосування концепції розумної спеціалізації в Україні зводяться до виділення сильних та слабких сторін інноваційних систем регіонів, визначення пріоритетних напрямків інноваційного розвитку регіонів, впровадження технологій широкого застосування.

Вивчивши досвід країн ЄС та рекомендації Єврокомісії «Smart Specialisation Platform S3», розроблено концептуальну модель застосування принципів концепції розумної спеціалізації при управлінні інноваційним розвитком регіонів України (Рис.1).

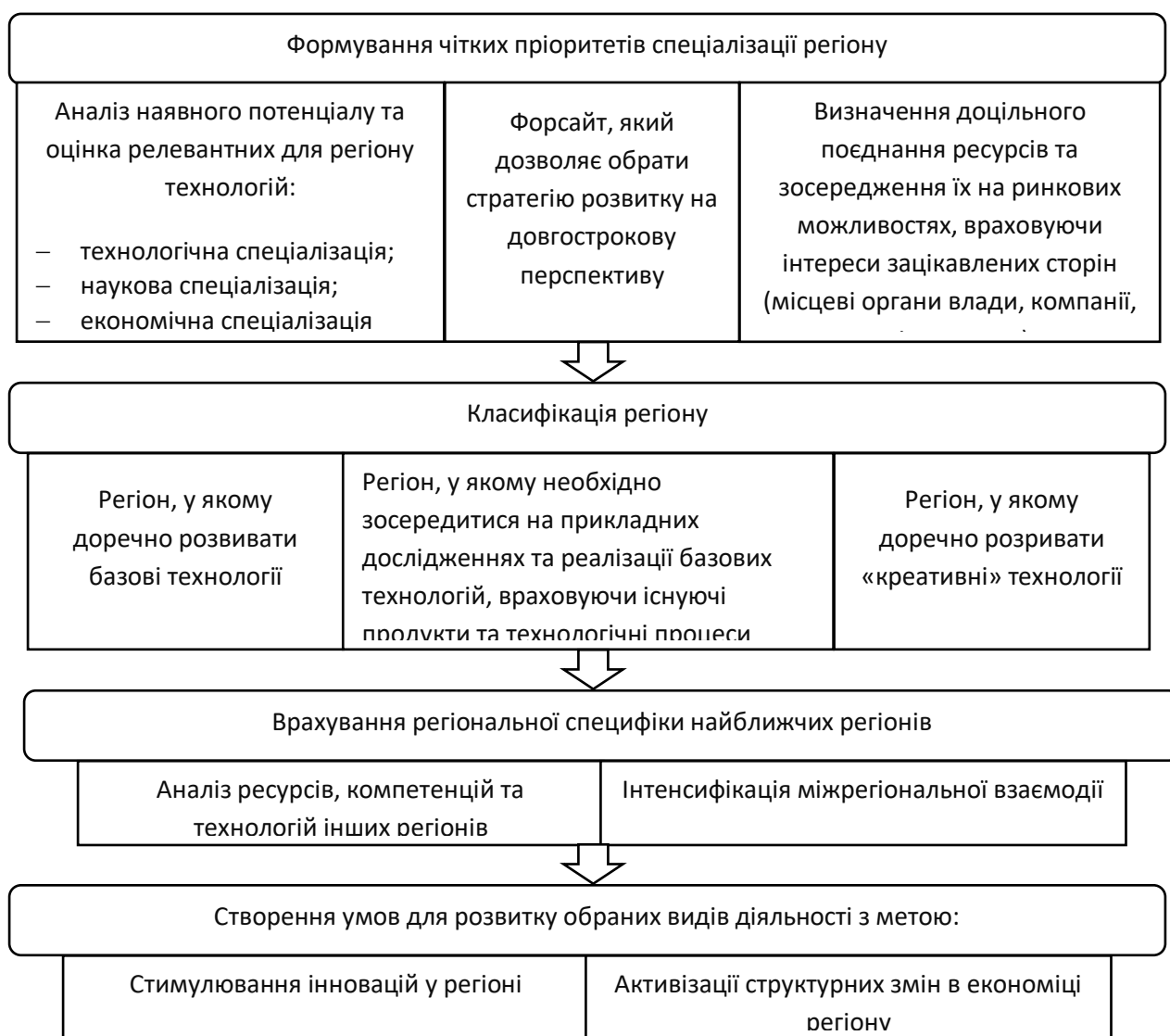


Рисунок 1 – Концептуальна модель застосування концепції розумної спеціалізації при управлінні інноваційним розвитком регіонів України (складено автором відповідно до [3, 4, 5])

Таким чином, за рахунок фокусування на унікальних ресурсах регіону, враховуючи різноманітні траєкторії його розвитку, концепція розумної спеціалізації забезпечує у масштабах країни диференціацію регіональних інноваційних стратегій та, як наслідок, приводить до появи нових точок зростання і стабілізації розвитку національної економіки. Дослідження інституційних аспектів впровадження концепції розумної спеціалізації у стратегічне управління регіональним розвитком в Україні становить предмет вивчення подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 08.09.2011, № 3715-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>. – Загл. з екрану.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Загл. з екрану.
3. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
4. Сучасні соціально-економічні проблеми теорії та практики розвитку економічних систем : колективна монографія / О. В. Панухник, В. Я. Кудлак, Н. Ю. Мариненко, І. Ю. Крамар та ін. ; відп. ред. О. В. Панухник. – Тернопіль : ФОП Осадца Ю.В., 2016. – 204 с.
5. Smart Specialisation Platform [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/> – Загл. з екрану.

УДК 658.5.011

ПРОБЛЕМИ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Рєпа І. І.

Науковий керівник: Тернова І. А., к.е.н.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Раціоналізація організаційних структур управління в значній мірі визначається змінами за шкалою виробничої диверсифікації і супроводжується утворенням автономних і напіваавтономних структурних одиниць. Це поєднується з формуванням організаційних структур управління з більш високим ступенем децентралізації і вимагає обґрунтування їх вибору. В умовах швидкоплинного зовнішнього середовища запорукою виживання та успішної діяльності підприємств, є життєздатна, гнучка і динамічна структура управління. Багато вітчизняних підприємств усвідомили необхідність удосконалення організаційної структури управління, як одного з визначальних чинників виходу з кризи. Все це актуалізує питання раціоналізації організаційної структури управління, але ряд проблем управління організаційним розвитком підприємств вимагають подальшого дослідження.

Сьогодні основними проблемами багатьох підприємств є: надмірна централізація управлінських рішень, процедурне ускладнення прийняття простих рішень, через що більшість організаційних проблем не вирішується, втрата відповідальності за обмеження повноважень, велика кількість суперечливих управлінських рішень, втрата співробітниками ентузіазму, порушення організаційної комунікації. Особливо гостро стоять ці питання в страховій сфері, якій притаманні

об'єктивні особливості, які відрізняють її від інших сфер економіки і вимагають детального вивчення і конкретизації.

Фактори організаційного потенціалу системи корпоративного управління багато в чому визначаються досконалістю організаційної структури за такими характеристиками, як:

- застосування прогресивних схем управління (процесної, матричної та ін.);
- відповідність організаційної структури дереву цілей, що відображає загальну і функціональну стратегії;
- відсутність функціонально надлишкових підрозділів і керівників;
- відсутність «розривів» у лініях субординації, функціонально дублюючих ланок;
- відсутність «розривів» у циклах прийняття рішень і контролю за їх виконанням;
- раціональний рівень централізації (децентралізації) повноважень;
- відповідність ієрархічних вертикальних рівнів нормам керованості [1, стор. 110].

Свідченням зростання організаційного потенціалу є такі показники, як якість і оперативність прийняття управлінських рішень, швидкість і якість виконуваних рішень, якість управлінської документації, економічність роботи управлінського персоналу тощо.

Сучасні уявлення про те, як ефективніше управляти підприємством, щоб залишатися конкурентоспроможним, проєктуються на організацію його діяльності, тим самим, формуючи ефективну систему управління, важливим елементом якої є організаційна структура. Організаційна структура управління повинна бути побудована таким чином, щоб забезпечувати на кожному рівні управління можливість своєчасного прийняття необхідних управлінських рішень. Передумовами їх розробки можна назвати наступні: контроль за виконанням завдань; екстраполяція минулого в майбутнє; передбачення змін. Однак в сучасних умовах переважає прийняття гнучких термінових рішень, коли зміни неможливо передбачити. Крім того, при підготовці та прийнятті рішень необхідно враховувати новизну, складність, динаміку і передбачуваність багатьох явищ, які характеризують політичну, економічну, соціальну, ринкову та інші сфери діяльності [1, с.122].

Завдання удосконалення організаційної структури управління є складним багатокритеріальним завданням, для вирішення якого необхідно використовувати поєднання методів системного аналізу з експертними методами [2, стор. 336]. Саме робота експертів дозволить встановити критерії, яким повинна відповідати проєктована структура управління. Для визначення критеріїв, або показників, яким повинна задовольняти розроблена структура управління, потрібно враховувати думку групи експертів, до складу якої може бути включене керівництво компанії. Експерти обирають п'ять показників з дев'яти, яким, на їхню думку, повинна відповідати нова організаційна структура. Результати вибору експертів заносяться в таблицю [3, стор. 75].

Таблиця 1

Типові показники оцінки функціонування ефективної організаційної структури

Найменування показника	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Індекс
Продуктивність				
Простота				
Економічність				
Самостійність рішень				
Оперативність прийняття управлінських рішень				
Надійність				
Динамізм				
Адаптивність				
Здатність до нестандартних рішень				

Таким чином, можна зробити висновки, що організаційна структура управління повинна відповідати наступній групі показників без погіршення інших: продуктивність апарату управління - визначається як кількість укладених організацією і оплачених договорів страхування; економічність - визначається відносними витратами на його функціонування; оперативність прийняття управлінських рішень - характеризує своєчасність виявлення управлінських проблем і таку швидкість їх вирішення, яка забезпечує максимальне досягнення поставлених цілей при збереженні стійкості налагоджених виробничих і обслуговуючих процесів; надійність - характеризується безвідмовним функціонуванням апарату управління, тобто здатністю забезпечувати виконання завдань в рамках встановлених термінів і виділених ресурсів, відсутність відхилень при виконанні вказівок і інструкцій; адаптивність - визначається здатністю системи управління ефективно виконувати свої функції в певному діапазоні зміни рішень.

Список використаних джерел:

- 1 Ситник Й.С. Менеджмент організацій. Навчальний посібник. / Ситник Й. С. – К.: Алерта, 2008. – 456 с.
2. Осовська Г.В. Основи менеджменту: підручник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – Видання 3 - є, перероблене і доповнене. – К.: Кондор, 2008. – 664 с.
3. Яцун Л. М. Менеджмент організації. / Л. М. Яцун, В. М. Селютін. – Харків: ХДУХТ, 2006 р. – 228 с.

УДК 338.24

**УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ВПРОВАДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ
ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Самсонова Т.Г.

**Науковий керівник: Родченко В.Б., д.е.н., професор
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**

Ключовим фактором розвитку будь-якого підприємства сьогодні є те, як саме на ньому здійснюються зміни. Підприємство не може існувати без змін в організаційній, фінансовій, виробничій та інших структурах, саме тому для збереження конкурентних позицій на ринку воно повинно змінюватися та пристосовуватися до умов середовища, у якому функціонує.

Під організаційно-економічними змінами розуміють процес трансформації методів та способів здійснення діяльності підприємства з метою оптимізації його економічної системи для досягнення максимального економічного ефекту.

Економічна система підприємства розглядається як сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, обмін, розподіл та споживання товарів і послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до мети суспільства.

Процес впровадження організаційно-економічних змін на підприємстві супроводжується впливом певних факторів, які сприяють їх проведенню чи стримують їх. Вивчивши теорію організаційних змін К. Левіна, розроблено авторську класифікацію таких факторів (Табл.1).

Фактори, які впливають на процес впровадження організаційно-економічних змін на підприємстві

Стимулюючі фактори	Стримуючі актори
<ul style="list-style-type: none"> – усвідомлення необхідності проведення змін; – організаційна криза; – зміни стилю управління; – старіння продукції, технології; – зниження продуктивності праці, якості продукції; – зміни законодавчих і економічних важелів; – зміни цінностей та норм у працівників; – зростання конкуренції; – зміни цілей та мети організації 	<ul style="list-style-type: none"> – бюрократична жорсткість структури; – протиріччя в цілях; – застарілі концепції або невизначеність управлінського стилю керівництва; – організаційна інерція; – опір і побоювання змін; – невдачі у впровадженні системних перетворень на підприємстві; – невпевненість в ефективності проведення змін

*Розроблено автором відповідно до [1, 2]

Впровадження організаційно-економічних змін з метою забезпечення розвитку підприємства є трудомістким, тривалим та стресовим процесом, який супроводжується труднощами на рівнях ланки управління та працівників підприємства. У першому випадку відбувається перехід від застарілих методів управління до більш бажаних – тих, які необхідні для управління на даному етапі життєвого циклу підприємства, створення сприятливих умов для працівників, покращення системи мотивування. На рівні персоналу для успішного впровадження організаційно-економічних змін необхідно забезпечити доступ до інформації про їх сутність для усіх співробітників та застосувати ефективну систему матеріального і морального заохочення.

Ефективність впровадження організаційно-економічних змін залежить прямо пропорційно від дотримання поетапності управління цим процесом (Рис.). Не варто впроваджувати зміни без попереднього аналізу можливих наслідків та оцінки усіх можливих альтернатив, тому що від цього залежить подальший розвиток підприємства.

Зміни носять циклічний характер. Для того, щоб процес впровадження змін проходив максимально ефективно, необхідно докласти максимум зусиль і зберегти рівновагу між порядком і хаосом. Для успішного управління змінами головним є усвідомлення наслідків впровадження таких змін для всіх учасників цього процесу. Плануючи зміни, важливо передбачити їх вплив на поведінку персоналу та споживачів підприємства [3, с. 184].

Ефективність впровадження організаційно-економічних змін оцінюється за результатами, до яких вони призвели, а також за можливими перспективами, що виникли внаслідок впровадження змін. Крім того, слід звернути увагу на новизну і перспективність запропонованих змін; кількість запропонованих змін і можливість їх реалізації; економічний ефект, здобутий від впровадження таких змін; внесок у підвищення техніко-економічних показників підприємства.

Таким чином, ефективне управління змінами є доволі складним, проте важливим елементом управління підприємством. Процес впровадження змін супроводжується факторами, які негативно чи сприятливо впливають на його протікання. Щодо організаційно-економічних змін такими факторами є фактори, пов'язані зі зменшенням витрат, виробництвом продукції, збільшенням прибутку підприємства. В умовах сьогодення існування підприємства не можливе без впровадження на ньому змін, які забезпечуватимуть довготривалий та стабільний розвиток. Технологічний прогрес лише спонукає керівництво підприємств до впровадження нових технологій та методів управління. У процесі трансформації економіки країни відбуваються різні кризові явища, подолати які неможливо без внесення корективів у діяльність підприємства.

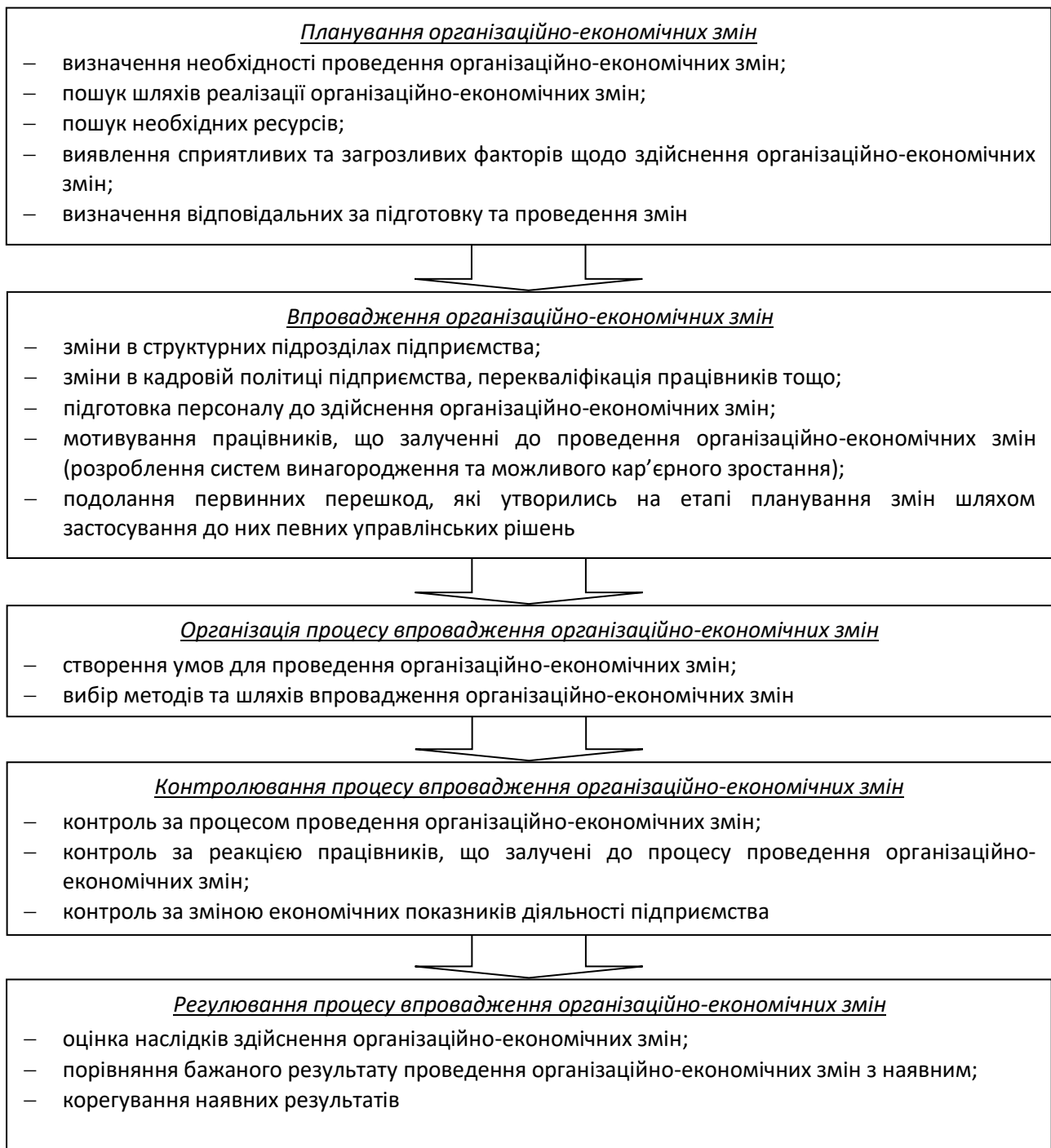


Рисунок 1 – Етапи управління процесом впровадження організаційно-економічних змін на підприємстві (розроблено автором відповідно до [1, 2, 3])

Список використаних джерел:

1. Олексів І.Б. Теоретичні засади здійснення організаційно-економічних змін на підприємстві / І.Б. Олексів, Т.Ю. Лісович // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – №769. – С. 77-82.
2. Степаненко С.В. Морфологічний аналіз поняття «управління організаційними змінами» / С.В. Степаненко, С.В. Лукашев // Бізнес-інформ. – 2015. – №4. – С. 291-297
3. Cameron E. Making Sense of Change Management : A Complete Guide to the Models, Tools & Techniques of Organizational Change, 2d ed. / E. Cameron, M. Green // Kogan Page. – 2009. – 384 p.

МЕТОДИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Сердюк Ю. С.

Науковий керівник: Нескородєв С. Н., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Актуальність антикризове управління визначається тим, що сьогодні в Україні склалася ситуація, характерною ознакою якої є те, що багато підприємств знаходяться в кризовому стані, періодично або постійно неспроможні продовжувати нормальну виробничо-господарську діяльність. Це обумовило необхідність запровадження більш досконалих інструментів управління підприємствами в умовах кризи, які мають бути спрямовані на виявлення та знешкодження докорінних причин кризових процесів.

Семантичний аналіз поняття «антикризове управління» дозволив його тлумачити як спеціальне організоване управління спрямоване на виявлення ознак кризи, розробки та реалізації заходів, спрямованих на швидке відновлення плато спроможності, відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства та вихід з кризи. При цьому «криза» – це фаза розвитку підприємства, яка характеризується значним погіршення фінансово-економічних показників (прибутку, збільшення витрат, виникнення збитків) та загрожує існуванню підприємства.

Методи антикризового управління поділяються на дві окремі групи, в залежності від результатів, які очікує отримати підприємство в результаті їх застосування [1]:

1. Тактичні методи антикризового управління: даунсайзинг, санація, банкрутство. Використання даної групи методів спрямоване на швидке покращення фінансових показників підприємства, а отже і подолання наслідків кризи на підприємстві.

2. Стратегічні методи антикризового управління: модернізація, злиття, диверсифікація, реінжиніринг, реструктуризація, регуляризація, ліквідація. Друга група методів антикризового управління спрямована на покращення фінансової ситуації на підприємстві у перспективі, тобто не миттєво. Проте використання цих методів істотно вплине на якісні характеристики вашого підприємства: іноваційність, конкурентоздатність, інвестиційна привабливість та на багато інших.

Докладніше про методи антикризового управління описано в таблиці 1.

Таблиця 1

Методи антикризового управління підприємством [1]

Метод	Характеристика
1	2
Тактичні методи	
Даунсайзинг	Зменшення виробничих потужностей та чисельності виробничого та управлінського персоналу підприємства відповідно до реального попиту та ринкових можливостей.
Санація	система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства боржника в довгостроковому періоді.
Злиття	Об'єднання у межах однієї організації різних стадій виробництва та розподілу, різних видів діяльності. Призводить до суттєвої економії на масштабі чи до значного зменшення трансакційних витрат.

Реструктуризація	Здійснення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм господарювання, які можуть забезпечити підприємству підвищення ефективності виробництва.
Реінжиніринг	Полягає у перепроєктуванні бізнес-процесів підприємства. За рахунок скорочення зайвих ланок та операцій в бізнес-процесах, зайвих витрат часу та інших ресурсів, що дозволяє досягти різкого підвищення показників ефективності діяльності.
Диверсифікація	Розширення сфер діяльності в будь-якому напрямі, щоб не бути залежним від одного ринку.
Банкрутство та ліквідація	Визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури. Дозволяє захиститись від кредиторів, вийти з ринку, зберегти активи.

Існування значної кількості методів пов'язане з наявністю різних підходів до антикризового управління підприємством та різною природою причин самих кризових явищ. Відповідно до того, що є причиною кризи, підприємству слід вибирати метод, який краще за інші допоможе усунути ці причини. Виділяють три основні підходи до антикризового менеджменту: активний, реактивний та плановий (прогнозний). Різниця між ними полягає у тому, як і коли підприємство реагує на кризові явища.

Активний підхід «беруть на озброєння» відносно невеликі підприємства, що швидко розвиваються. Вони досить швидко виявляють відхилення показників діяльності фірми від нормативних, проводять аналіз причин та невідкладно вживають заходів з метою подолання наслідків.

Застосування реактивного підходу характерне великим підприємствам. Такі організації зазвичай довго не визнають сигналів про формування кризових явищ і починають вживати антикризових заходів, коли криза набуває значних масштабів.

Прогнозний підхід найчастіше застосовують підприємства, які стрімко розвиваються та мають сучасні системи управління. Цей підхід полягає у постійному моніторингу характеристик внутрішнього і зовнішнього середовища та прогнозуванні можливості виникнення кризових явищ.

Менеджмент підприємства може застосовувати різні інструменти антикризового управління. Ця диференціація застосування інструментів антикризового управління залежить від причин кризи, глибини кризи, ринкових умов, факторів зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Нізалов Д. В. Антикризове управління : вибір методів [Електронний ресурс] / Д. В. Нізалов – Режим доступу : bibl.kma.mk.ua/pdf/naukraci/economy/2001/9-1-12.pdf
2. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом [Текст] : Закон України від 30 червня 1999 р. // Відомості Верховної Ради. - 2011. - № 42-43. - Ст. 378.
3. Шершньова З. Є. Антикризове управління підприємством / З. Є. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.

СУЧАСНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Сорокіна А. В.

Науковий керівник: Третяк В. П., д.е.н., професор
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

На сьогоднішній день туризм в різних його формах має все більш важливе значення у розвитку світової економіки. У багатьох країнах світу ця галузь дуже швидко розвивається і стає могутнім важелем до розвитку.

За даними Всесвітньої туристичної організації ООН (UNWTO), частка туризму у світовому ВВП складає близько 10%, а на долю міжнародного туризму припадає 6% загального обсягу світового експорту та біля 30% світового експорту послуг. Прогнозується, що до 2030 року кількість міжнародних туристичних відвідувань у світі зросте до 1,8 млрд туристів [5].

Туристична діяльність – одна з найважливіших сфер економіки. Однак, сьогодні можна констатувати той факт, що в Україні сфера туризму ще не отримала належного розвитку. Так, на частку України припадає лише 2% світового туристичного потоку.

Метою даної статті є дослідження нормативно-правової основи туристичної діяльності в Україні, визначення факторів, що гальмують її розвиток та аналіз туристичних потоків України.

Відповідно до закону України «Про туризм», туризм - тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає [1].

Туристична діяльність - це сфера, яка охоплює більшість складових національного господарства, тобто не лише засоби розміщення, але й транспорт, зв'язок, індустрію харчування, розваг і багато іншого. За умови успішного розвитку сфери туризму, економіка різних країн має вагомні переваги, до яких відносяться:

1. зростання робочих місць у готелях та інших засобах розміщення, у ресторанах та інших підприємствах індустрії харчування, на транспорті і в суміжних обслуговуючих галузях;
2. розвиток суміжних галузей економіки;
3. зростання податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів;
4. стимулювання експорту місцевих продуктів.

Організаційними формами туризму в Україні є міжнародний і внутрішній туризм (рисунок 1). До міжнародного туризму належать: в'їзний туризм - подорожі в межах України осіб, які постійно не проживають на її території, та виїзний туризм - подорожі громадян України та осіб, які постійно проживають на території України, до іншої країни. Внутрішнім туризмом є подорожі в межах території України громадян України та осіб, які постійно проживають на її території [1].

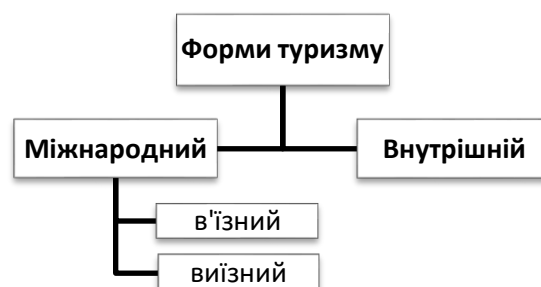


Рис.1- Організаційні форми туризму.

Важливою складовою є також фінансування туристичної галузі, що здійснюється за рахунок різних джерел (рис. 2).

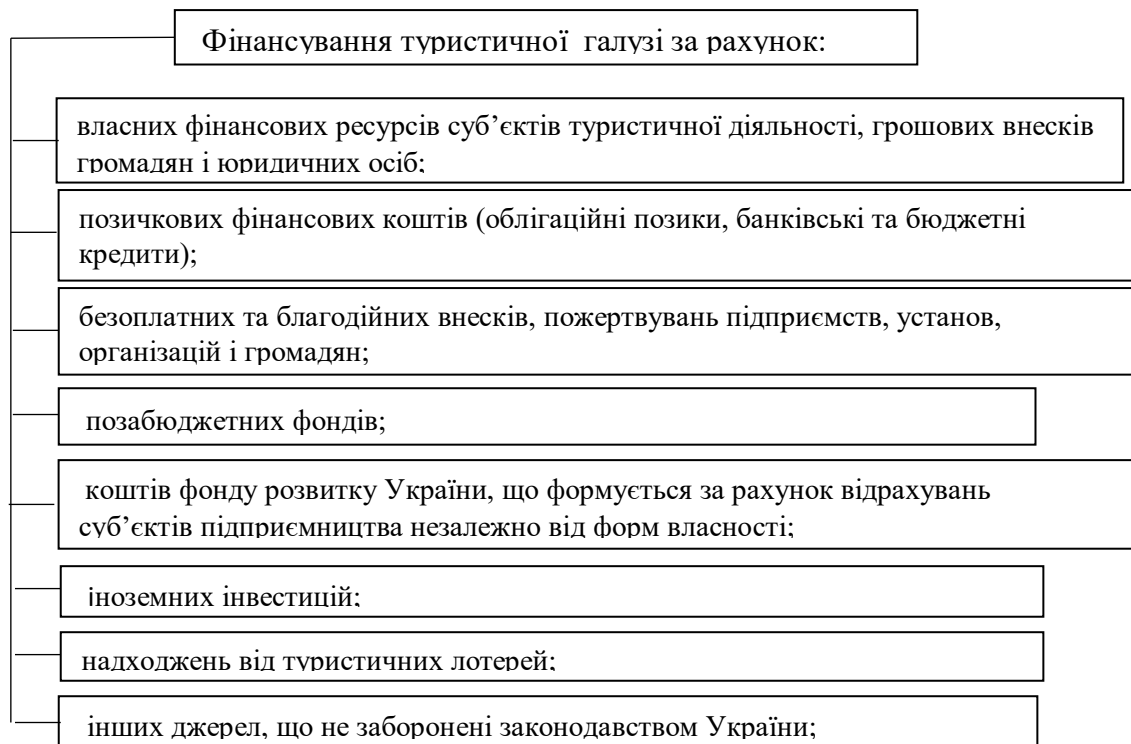


Рис.2 - Джерела фінансування туризму [2].

Україна, як країна, що знаходиться в центрі Європи має всі передумови для належного розвитку економіки за рахунок туризму. Зручне географічне розташування, сприятливий клімат, різноманітний рельєф, унікальне поєднання природно-рекреаційних ресурсів, культурно-історичної спадщини, розгалуження санаторно-курортної бази.

Динаміка туристичної діяльності в Україні за 2007-2016 рр, зображена на рис. 3. Аналіз стану туристичного ринку України свідчить про те, що він перебуває на низькому рівні. До факторів, які гальмують розвитку туризму належать:

- недостатній розвиток туристичної інфраструктури;
- недостатня розробленість нормативно-правової бази;
- економічна та політична нестабільність;
- обмеженість асортименту запропонованих послуг;
- недосконалість реклами українських туристичних центрів за кордоном;
- більш приваблива туристична пропозиція в інших країнах.

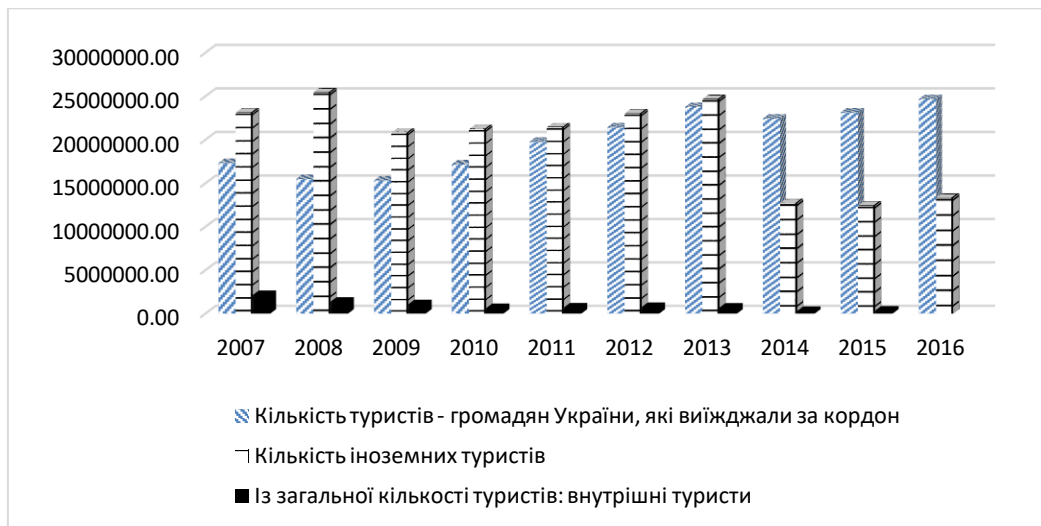


Рис.3 - Динаміка туристичних потоків України за 2007-2016 рр

Джерело: укладено на основі даних сайту Державного комітету статистики України [3]

Подолання наявних негативних тенденцій, створення системних та комплексних передумов для розвитку туризму та курортів в державі має стати одним з пріоритетних напрямів прискорення економічного зростання країни, саме тому в Україні схвалена «Стратегія розвитку туризму і курортів на 2016–2020 роки».

Мета стратегії - створення умов для забезпечення сталого розвитку сфери туризму та курортів, перетворення її у високорентабельну, інтегровану у світовий ринок галузь, що зможе стати вагомим чинником прискорення економічного зростання, підтримки зайнятості, структурної модернізації економіки, наповнення бюджетів всіх рівнів [4].

Висновок: аналізуючи перспективи розвитку туристичного бізнесу в Україні, насамперед необхідно підкреслити, що сучасний туризм – це сфера економіки та життєдіяльності суспільства, яка загалом інтегрує практично усі галузі. Тільки виконання дій у комплексі щодо перспектив розвитку туристичної галузі в Україні сприятиме зростанню кількості іноземних туристів, а також збільшенню обсягів внутрішнього туризму.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про туризм» від 02.03.2015 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1282-15>
2. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://tourlib.net/books_ukr/kyfjak_8.htm
3. Статистичні дані. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm
4. Стратегія розвитку туризму і курортів на 2016–2020 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.knteu.kiev.ua/file/NjY4NQ==/e1227acdf34bb4a1da39d384139b9d7a.pdf>
5. UNWTO Tourism Highlights, 2016 Edition. – 16 с.

КЛАСИФІКАЦІЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ**Тарасенко Х.Ю.****Науковий керівник: Нескородєв С. М., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна**

Для правильного обрання стратегії із врахуванням особливостей підприємства необхідною є класифікація стратегій.

Однак щодо стратегій розвитку підприємства серед вчених немає єдиної думки. Річ у тому, що одним з визначень поняття «розвиток» є рух вперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта. З цього куту зору розвиток означає еволюцію, покращення, вдосконалення, прогрес, ріст та розширення [1, с 11]. За таких умов, наприклад, не можуть вважатися стратегіями розвитку стратегії скорочення або ліквідації.

Однак щодо економічної науки більш доцільним є інше тлумачення стратегії, що міститься у Словнику української мови. Відповідно до нього розвиток – це процес, в результаті якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого [5]. При цьому під вищим станом слід розуміти стійкі зміни направлення діяльності функцій, що виконуються організацією, її структури, рівня ефективності і якості діяльності. Тобто стратегія скорочення теж є своєрідним розвитком бізнесу, а іноді – це єдиний спосіб його оновлення.

Існує багато класифікацій стратегій. Для зручності сприйняття основні види стратегій було класифіковано за певною ознакою та оформлено у вигляді таблиці.

Таблиця 1. Класифікація стратегій розвитку організації
(складено автором на підставі [1,2,3,4])

Класифікацій-на ознака	Види стратегій	Стислий опис стратегій
1	2	3
Ієрархічний рі-вень управління, на якому розробляється стратегія [2]	Корпоративні	загальний план управління для диверсифікованої компанії в цілому
	Ділові	управління окремою сферою діяльності організації з метою розвитку конкретного виду бізнесу
	Функціональні	управління окремим підрозділом або функціональним напрямом визначеної сфери бізнесу
Життєвий цикл організації [4]	Зростання	освоєння нових сегментів ринку, тощо
	Стабілізації	спрямовані на підтримку основної діяльності, виробничого потенціалу фірми, частки ринку, тощо
	Скорочення	використовують у зв'язку з погіршенням стану компанії
	Реструктуризація	використовується для зміцнення підприємства і пристосування його до динамічних умов ринку
	Ліквідації	ліквідація окремих розділів підприємства або його самого

Продовження таблиці 1

Спосіб досягнення конкурентних переваг (за М. Портером) [2]	Оптимальних витрат	досягнення конкурентних переваг за рахунок постачання на ринок товарів, адекватних за споживчою цінністю, якістю, цінами, потребами покупців, що обумовлено оптимальними витратами на виробництво
	Лідерства за витратами	зниження витрат на виробництво товарів і послуг, що дає змогу знизити ціни на них і залучити або утримати значну кількість покупців
	Диференціації	надання товарам специфічних ознак порівняно з товарами конкурентів, що сприяє залученню значної кількості покупців
	Фокусування	забезпечення покупців товарами, що найбільше відповідають їхнім вимогам
Характер поведінки на ринку діяльності [3]	Активні	характеризуються диверсифікацією, технологічною орієнтацією, наступальністю
	Пасивні	характеризується концентрацією діяльності фірми у визначеній сфері, ринковою орієнтацією, обороною.
Позиція організації в конкурентному середовищі [1]	Лідерства	стратегія полягає в підтриманні становища на ринку і зміцнення конкурентних позицій.
	Претендента	як правило агресивна стратегія, спрямована на створення своїх власних конкурентних переваг, таких, яких не має лідер у галузі
	Послідовника	це, переважно, сукупність дій, спрямованих на фокусуванні і диференціації. Фірми-послідовники не намагаються виграти конкурентну боротьбу у лідера; вони прагнуть лише посісти вільну нішу.
	Новачка	стратегія фірми, що намагається увійти у новий бізнес; залежить від здатності подолати вхідні бар'єри галузі.
Еталонні стратегії на основі співвідношення зростання ринку/конкурентна позиція (За матрицею Томпсона та Стріклєнда)	Концентрованого зростання	поліпшення продукту або вироблення нового без зміни галузі.
	Інтегрованого зростання	розширення фірми шляхом додавання нових структур
	Диверсифікованого росту	реалізуються тоді, коли фірма далі не може розвиватися на даному ринку з даним продуктом в рамках даної галузі
	Скорочення	реалізуються тоді, коли фірма потребує перегрупування сил після тривалого періоду зростання або через необхідність підвищення ефективності при спадах і кардинальних змінах в економіці

Висновок: У тезах було розглянуто проблему неоднозначного підходу до класифікації стратегії розвитку та надано класифікацію стратегій за основними ознаками. Дана класифікація не є вичерпною через різноманітність поглядів науковців щодо цього питання, але вона містить опис найбільш поширених стратегій, класифікованих за певною ознакою.

Список використаних джерел:

1. Гапоненко А. Л., Стратегическое управление: Учебник./А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин– М.: Омега-Л., 2004. – 472 с.
2. Клівець П. Г. Стратегія підприємства: Навч. посібник. - К.: Академвидав, 2007. – 320 с.
3. Мізюк Б. М. Основи стратегічного управління: Підручник. – Львів: Магнолія, 2016. – 544 с.
4. Сумець О. М. Стратегія підприємства: теорія, ситуації, приклади: Навч. посібник. 2-е вид., перероб та доповн./О. М. Сумець. Є. М. Ігнатова/Для студентів економ спец.- Х.: Міськдук, 2010. – 322 с.
5. *Словник української мови в 11 т.* [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.sum.in.ua

УДК 334.02

ВИБІР МЕТОДІВ АНАЛІЗУ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ

Федоров В.А

Науковий керівник :Бабич С.М., к.е.н., доцент.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Персонал є найскладнішим та специфічним видом ресурсів, що використовує підприємство у своїй діяльності. Ефективність діяльності підприємства у великій мірі залежить від ефективності праці персоналу. Саме через зацікавленість працівника у результатах його роботи при створенні належних умов праці можна домогтися підвищення продуктивності праці. І тому, однією із головних функцій управління на підприємстві є мотивація.

Але люди, які сьогодні працюють на підприємствах є більш освідченні та амбіційні, ніж у минулому, через те мотиви їх трудової діяльності є більш складними та більш важкими для впливу. Саме тому дуже важким завданням для керівників є підбір ефективної системи мотивації персоналу, не менш важким є адекватна оцінка ефективності застосованих систем мотивації.

Сьогодні в багатьох успішних українських компаніях застосовуються західні методи оцінки ефективності управління персоналом. Серед яких можливо виділити наступні:

1. Експертна оцінка – даний метод полягає в опитуванні керівників підрозділів за допомогою анкетування на предмет того, що вони думають та як оцінюють діяльність менеджерів по персоналу та їх методи праці. До анкети входять як приватні питання, так і загальні. Анкетування повинно проводитися своїми силами, без застосування консультантів. Цей метод ефективний з точки зору мінімізації витрат на підприємстві, але його основним недоліком є наявність суб'єктивності в оцінці, яке пов'язане з міжособистісними відносинами у колективі.

2. Метод бенчмаркінгу – полягає у тому, що показники діяльності служб управління персоналом (коефіцієнт плинності кадрів, показник абсентизму, витрати на навчання нових

працівників) порівнюються з аналогічними показниками інших підприємств, які працюють на такому ж ринку та займаються схожим видом діяльності.

3. Метод розрахунку ефективності інвестицій – в даному методі проводиться розрахунок показника:

ROI ("return of investment") = (дохід - витрати) / витрати * 100%

4. Метод Д.Філліпса, що включає у себе п'ять формул:

- а) оцінка інвестицій в HR підрозділи = витрати служби персоналу / операційні витрати;
- б) оцінка інвестицій в HR підрозділи = витрати служби персоналу/кількість працівників;
- в) показники відсутності на робочих місцях = кількість прогулів + кількість працівників, які несподівано звільнилися ;
- г) показник задоволеності (якісний показник) – кількість працівників, які задоволені своєю працею у % виразі .
- д) критерій встановлений методами соціометрії, який визначає єдність та злагодженість в організації .

5. Методика Д. Ульриха, яка включає у себе п'ять способів:

- Показник продуктивності на одиницю сировини, одного робітника або одиницю заробітної плати;
- Показники швидкості бізнес процесів;
- Витрати на інші результати при проведенні спеціальних програм ініціатив.
- Швидкість бізнес процесів до нововведень та після;
- Вміння, навички працівників та їх лояльність до адміністрації .

На жаль, у сучасних українських умовах зазначені методики дуже важко застосувати у якості універсального засобу оцінки ефективності управління персоналом на усіх підприємствах.

Кожен із зазначених підходів до оцінки мотивації та стимулювання працівників має як позитивні якості, так і певні труднощі у застосуванні. Найбільш прийнятним на практиці виявляється оцінка певних напрямків мотиваційної політики, яка дозволяє виділити витрати на їх реалізацію та достатньо точно виявити показник ефективності певної кадрової політики.

Але підприємства різних форм власності (приватні, державні, комунальні) мають різну ступінь свободи при виборі методів реалізації соціально-психологічної та мотиваційної політики.

І тому, загальними показниками ефективності можуть бути наступні:

- час окупності витрат на персонал;
- розмір приросту доходу;
- мінімізація поточних витрат;
- максимізація прибутку;
- мінімізація витрат на виготовлення продукції, за рахунок витрат на персонал.

Орієнтованість підприємства на використання того чи іншого критерію обумовлює і підхід до вибору показників, які використовуються для аналізу та обґрунтування ефективності проведеної мотиваційної політики, її форм і методів.

Список використаних джерел :

1. Никифоренко В.Г. Управління персоналом: Навчальний посібник. 2-ге видання, виправлене та доповнене. – Одеса: Атлант, 2013 р. – 275 с.
2. Колот А.М. Мотивація персоналу: підручник / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2005. – 337с.
3. Корольова К. Взаємозв'язок мотивації і рівня професійних досягнень / К. Корольова // Персонал. – 2008. – №2. – С.50 – 55.
4. Лещенко Л. О. Мотивація праці як фактор підвищення прибутковості виробництва / Л. О. Лещенко // Ефективна економіка. – 2016. – №4. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
5. Васюта В.Б. Сучасна система трудових показників на підприємстві / В.Б.Васюта, Т.В. Чечіль // Ефективна економіка. – 2014. – №12. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

УДК 339.96

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УКРАИНУ

Хлебосолов А.С.

**Научный руководитель: Бабич С. Н., к.э.н., доцент
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина**

Сегодня инвестирование во всех своих проявлениях является одной из наиболее актуальных социально-экономических категорий для Украины. Как и любая страна с трансформационной экономикой, Украина нуждается в материальной поддержке практически всех сфер деятельности, для максимально быстрого и пропорционального развития экономики в целом.

Тем не менее, на пути к инвестированию в страну с огромным потенциалом во многих сферах (от IT и до тяжелой промышленности) существует целый ряд преград, которые для инвесторов как субъектов, ожидающих соответствующего возврата инвестиций с дивидендами, представляются скорее, как красный свет светофора, нежели голубая фишка в портфеле акционера.

Какие же факторы в понимании зарубежных инвесторов является основными преградами в процессе вливания капиталов с их стороны? Крупнейшая инвестиционная компания Украины Dragon Capital совместно с Европейской Бизнес-Ассоциацией в начале сентября 2016 года провели опрос среди международных компаний, регулярно осуществляющих инвестирование по всему миру. В опросе приняли участие 102 респондента, среди которых были как реальные капиталовкладчики, так и те, кто только планирует осуществить инвестирование в Украину.

Наверное, сложно представить себе более объективную информацию, чем ответы самих потенциальных инвесторов. Наиболее важным негативным фактором остается коррупция. Она проявляется в данном рейтинге еще и в пункте о недоверии к судебной власти. За рубежом уже давно активно практикуются методы досудебного решения споров и медиация, в то время, как в нашем государстве, культура деловых отношений до решения проблем без привлечения суда еще не доросла.

Примечательно, что вооруженный конфликт с Россией новых инвесторов волнует меньше. Конечно же, этот параметр варьируется от целевого назначения инвестиций и регионов Украины. Так, в 2016 году Украина приняла немало инвестиций по программам восстановления и развития бизнеса. Немало из них выделялись международными организациями и реализовывались как портфельные инвестиции. Тем не менее, получить инвестиции или инвестиционные кредиты для старта или развития бизнеса в восточном регионе Украины на территориях, контролируемых украинской властью, за пределами социальных программ, не представляется возможным.

В процессе опроса, инвесторы также ответили и на вопрос о том, что же стоит украинскому правительству менять в первую очередь. Приоритетным направлением инвесторы считают перезапуск судебной ветви власти и полную ее очистку. Осуществляться это должно тестированием уже работающих судей, а также пополнением новых, для обновления состава судебной власти. Более того, очистка должна включать в себя привлечение к ответственности судей, уличенных в коррупционной деятельности. Высокую строчку рейтинга занимает и пожелание о снятии валютных ограничений и либерализации движения капиталов. Это подразумевает и отмену запрета на

репатриацию дивидендов. Не менее важным для инвесторов представляется внедрение реформ в процесс налогового администрирования, при чем, как уже стало известно из предыдущего опроса, сам объем налогообложения пугает вкладчиков на порядок меньше. Достаточно значимой глобальной проблемой для Украины является преобразование инфраструктуры во всех ее проявлениях: от работы морских портов, аэропортов, железной дороги и качества асфальтированного дорожного покрытия, до энергосистем и коммуникаций.

Проведенный 9 июня 2016 года круглый стол на тему «Инвестиции в Украину: проблемы и перспективы» также позволил сформировать определенные выводы. Президент «Центра диалогов и коммуникаций», глава Шариатского суда Украины Шейх Имад Абу Аль-Руб заявил, что арабские страны боятся инвестировать в Украину и развивать бизнес по причине отсутствия инвестиционных гарантий, нестабильную ситуацию и маркетинговую стратегию. Последняя причина подразумевает слабую информированность арабских стран о положении Украины, ее сильных сторонах и возможностях. Так 4 арабские страны: Саудовская Аравия, Кувейт, Катар, Арабские Эмираты суммарно осуществляют инвестиций на 1,6 трлн долларов. При этом в Украину из этой суммы поступает лишь 70 млн гривен. И это учитывая то, что на самом деле Украина по меркам этих стран является очень богатой в аграрном и технологическом секторах, а также обладает огромным потенциалом интеллектуальных ресурсов. Также он отметил, что принятые Украиной законы о защите инвестиций не работают, а первое, что необходимо сделать правительству и нации в целом – искоренить коррупцию.

Что же на сегодняшний день Украина предлагает иностранным инвесторам в качестве законодательной защиты их интересов?

- 1) В Украине создано правовое поле для инвестирования;
- 2) Иностранные инвестиции в Украине не подлежат национализации;
- 3) Украиной ратифицирована Вашингтонская конвенция 1965 года о порядке разрешения инвестиционных споров между государствами;
- 4) Ратифицированы парламентские договоры с 70 странами о взаимной защите инвестиций;
- 5) Упрощением или отменой таможенных сборов для определенных групп товаров, производимых определенными отраслями, которые государство определяет как приоритетные в развитии.

Итак, Основными факторами, сдерживающими поток инвестиций в страну, являются, по мнению инвесторов, коррупция на всех уровнях и информационная закрытость Украины. Первыми и главными преобразованиями в стране должны стать обновление судебной власти и привлечение к ответственности судей, уличенных в коррупционных схемах. Это даст почву для искоренения коррупции. Следующий шаг – это постоянный контакт с потенциальными инвесторами, освещение всех преобразований, происходящих в Украине. Это позволит инвесторам оценивать ситуацию и начинать активно вливать деньги в экономику Украины. Тем не менее, правительству, стоит рассматривать все инвестиции осторожно, прежде чем давать добро на их освоение новых инвестиций. Ведь при определенных условиях неграмотно вложенные деньги все равно повлекут за собой ответственность за их возврат.

Дальнейшее проведение глубинных реформ при условии искорененной коррупции и публичного оглашения каждого шага по направлению к совершенной структуре экономического, политического и правового регулирования неизменно сделает Украину Голубой фишкой для абсолютно любого инвестора.

Список использованных источников:

1. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Иностранные инвестиции: миф или панацея. Газета «Ракурс» [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://racurs.ua/1034-inostrannye-investicii-mif-ili-panaceya>

3. Результаты опроса DC и ЕВА [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.dragon-capital.com/ru/about/media/press_relizy/korupciya_ta_nedovira_do_sudovoyi_sistemi_v_ukrayini_nay_bilshi_pereshkodi_dlya_inozemnih_investoriv.html
4. Материалы круглого стола на тему «Инвестиции в Украину: проблемы и перспективы» [Электронный ресурс] – режим доступа: <https://www.ukrinform.ru/rubric-presshall/2030266-investicii-v-ukraine-problemy-i-perspektivy.html>

УДК 658.7:004

МОДЕЛІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Хома Л.Д.

**Науковий керівник: Третяк В.П., д.е.н., професор
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**

Логістична діяльність торговельних підприємств пов'язана з взаємоузгодженням торговельних процесів та постійним контролем за ними та їх результатами і є втіленням системного підходу до управління її логістичною системою. У цьому напрямі розроблено значну кількість стандартів та методологій. Їх аналіз дозволяє запропонувати для моделювання інформаційних потоків скористатись методологією IDEF.

У процесі управління інформаційними потоками у межах всього логістичного ланцюга здійснюються передавання даних через канали комунікації та формування на їх основі нових документів. Цей процес відбувається на основі множини даних, що групується відповідно до їх використання у різних звітах, журналах, записках, договорах тощо. Тому ми пропонуємо всю множину даних структурувати у відповідні інформаційні потоки.

Для цього придатна формалізована модель, яка дає можливість чітко уявити зміст, складові та послідовність здійснення операцій над даними. На сьогодні існують та активно використовуються три моделі управління інформаційними та товарними потоками в торговельних мережах [1].

Перша модель характеризується практично повною відсутністю теоретичних положень логістики. Кожен постачальник привозить своїм транспортом свій товар у кожен супермаркет торговельної мережі у невизначений час. Це спричиняє створення черги машин, а в підсобних приміщеннях супермаркету накопичується велика кількість товару та відповідних документів. Така організація призводить до простою автотранспорту та великого накопичення паперової інформації і не завжди адекватної експертизи якості товарів.

В випадку використання другої моделі торговельна мережа створює власний розподільчий центр, куди постачальники привозять певний обсяг продукції. В РЦ надходять каналами комунікацій замовлення з супермаркетів, там же підбирається товар та розвозиться до пунктів призначення. При такому переміщенні скорочуються транспортні витрати постачальників, що призводить до зниження ціни на товар. При цьому створення розподільчого центру дозволяє збільшити виручку за рахунок безперебійного постачання всіх супермаркетів товарами і дозволяє уникнути ситуації “втрати продажів” через те, що товару немає на полиці. Ще однією важливою перевагою такої моделі є те що керівництво торговельної мережі може централізовано управляти всіма поставками, адже інформація надходить у базу даних РЦ і каналами передається в центральний офіс.

Основна відмінність третьої моделі від попередньої моделі – в тому, що у РЦ товар та відповідні йому супровідні документи від постачальника приймаються, а потім відправляються в зону зберігання. У міру необхідності формуються замовлення і відправляються в супермаркет. Cross-

docking – це майданчик, де здійснюється перевантаження з одного транспортного засобу на інший. Тут потрібна серйозна робота з постачальниками, оскільки вони повинні привозити вже сформовані, скомплектовані згідно з замовленням товари для кожного супермаркету. На майданчику Cross-docking існує декілька майданчиків, закріплених за певними супермаркетами. Таким чином, протягом дня в цих зонах збираються скомплектовані згідно з замовленням товари для кожного супермаркету. За такої схеми відбувається тільки перевантаження товарів. Основна перевага такої моделі – доставка товару проводиться дуже швидко, до того ж, здешевлюється процес – усуваються витрати на стелажне зберігання і на роботу персоналу. Також при скомплектованій партії товарів формується єдиний пакет документів, який після завантаження передається з товаром для певного супермаркету. Тобто виключається можливість випадкової плутанини чи навіть втрати документів.

Отже, пропонується створити структурну модель інформаційних потоків, що супроводжують товаропросування. При цьому слід виділити наступні ланки логістичного ланцюга: поновлення замовлень, управління запасами, планування розподілу та управління реалізацією товарів. Кожна ланка логістичного ланцюга має свої особливості та складається з окремих інформаційних потоків. Управління товарними запасами здійснюється завідувачами відділів або завідувачем складу. При цьому використовують інформацію про залишки товарів та дані, які вводяться при надходженні товарів. У процесі аналізу цих даних завідувачами відділів формуються звіти, які застосовують у складському та бухгалтерському обліках, обліку товарних запасів, проводиться інвентаризація товарних залишків тощо. Для розподілу товарів за супермаркетами чи відділами, вивчаються дані про попит на товар, здійснюється ABC-аналіз, формуються звіти із залишків та про рух товарів на складі. Перевага запропонованої нами моделі полягає в тому, що вона дозволяє поєднувати централізоване та децентралізоване управління логістичними ланцюгами.

З метою підвищення ефективності управління товарним потоком необхідно чітко структурувати інформаційний потік. Власне структуризація і усунення дублювань дозволить скоординувати роботу всього логістичного ланцюга торговельної мережі. Для моделювання і раціоналізації проходження інформаційних потоків ми пропонуємо методику IDEF. Вона дозволяє описати процес формування та переміщення інформаційних потоків, які супроводжують товари в процесі товаропросування. Ця методика базується на використанні відповідних програмних рішень, що використовуються для підтримки процесів побудови інформаційних систем.

Список використаних джерел:

1. Кунченко"Харченко В.І. Моделі інформаційних потоків та їх використання в системах бази даних та документології для прийняття рішень / В.І. Кунченко"Харченко // Збірник наукових праць Інституту проблем моделювання в енергетиці ім. Г.Є. Пухова НАН України. — 2010. — Вип. 54. — С. 175—179.

УДК 004.9; 659.127

ОРГАНІЗАЦІЯ ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ КОМПАНІЇ

Чепурна А.О.

Кудінова Марина Михайлівна, к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

В сучасних умовах реклама є однією з провідних галузей світової економіки, яка динамічно зростає.

Реклама є формою комунікації, яка призначена для широкого ознайомлення споживачів з якістю товарів або послуг для їх пропаганди та розширення збуту. В сучасних умовах реклама з

форми простого поширення інформації перетворилася на засіб активної взаємодії зі споживачем, стала найбільш ефективним інструментом маркетингового впливу на ринок.

Сучасна реклама характеризується різноманітністю цілей і форм, здійснює великий вплив на економіку, ідеологію, культуру, соціальний клімат, освіту та інші аспекти життя суспільства. Рекламну діяльність зараз вже не можна розглядати лише як процес розробки й розміщення рекламно-інформаційних повідомлень, навпаки, реклама стає результатом цілого ряду досліджень, стратегічних і тактичних планів, поточних управлінських рішень у всіх сферах маркетингової активності.

Незважаючи на значне збільшення рекламних витрат в Україні протягом останнього десятиліття, ефективність реклами і маркетингу підприємств залишається невисокою.

Термін «реклама» походить від латинського «*reklamare*», що означає відгукуватися, перечити, показувати невдоволення. Реклама в англійській мові позначається терміном «*réclame*», що в перекладі з англійської означає повідомлення і тлумачиться як залучення уваги споживача до продукту (товару, послуги) і розповсюдження рад, закликів, пропозицій, рекомендацій придбати даний товар чи послугу.

Існують десять рекламних законів:

1. Сформувати у потенційного споживача образ товару, фірми, перейти від незнання про товар чи фірму до обізнаності про їх існування.
2. Подолати бар'єр недовіри до предмету реклами і сформувати у споживача знання про товар.
3. Спонукає у споживача позитивні емоції до товару.
4. Перетворити прихильність перевагу товару.
5. Створити умови для переходу від уподобання до вступу в контакт з рекламодавцем, до купівлі, а потім до повторної купівлі.
6. Прагнути зробити багатьох споживачів своїми постійними покупцями.
7. Стимулювати збут товарів.
8. Сформувати у інших думка, що вони можуть мати у вашій особі надійного партнера.
9. Надавати допомогу споживачеві у виборі товарів (послуг), виконувати соціальні функції.
10. Постійно пам'ятати, що витрати на рекламну діяльність себе окуплять через збільшення збуту, прибутку, зростання іміджу і т. д.

Складність і багатоцільовий характер задач реклами визначають необхідність багаторівневого планування рекламного процесу. Планування реклами стає важливою складовою та обов'язковою умовою ефективності плану маркетингу. Основними етапами планування реклами на підприємстві є такі: встановлення глобальних цілей стимулювання збуту, визначення цілей реклами і задач стимулювання, розробка тем, вибір основних категорій інформації та засобів реклами, складання рекламного бюджету, створення рекламних звернень, оцінка ефективності рекламних звернень і плану реклами загалом.

Слід зазначити, що найчастіше зустрічається недоліком планування рекламних кампаній є нездатність чітко й ясно визначити цілі реклами. Правильне і обґрунтоване формулювання мети рекламної кампанії дозволяє дати чіткий на запитання, чого вона проводиться. При визначенні мети необхідно забезпечити відповідність її маркетингової і рекламної стратегії фірми.

У найрозвиненіших країнах фірми здійснюють планування рекламних заходів після розробки її річний бюджет. Широкого спектра рекламних послуг різних агенцій і фірм дозволяє здійснювати практично будь-які наміри у цій галузі. На жаль, таку форму який завжди прийнятна для українських підприємств, бо в малих підприємствах планування річний бюджет який завжди можливо через нестабільність економічної та постійної зміни законів та підвищенням податків. До того ж існують складності у виготовленні і розміщенні реклами.

Для оцінки ефективності рекламної діяльності окрім методів, необхідно враховувати наступні напрямки вивчення ефективності реклами:

1. Дослідження ефективності і популярності окремих рекламних засобів (носіїв реклами) для різних цільових аудиторій.
2. Вивчення ефективності рекламної політики підприємств в цілому. Вивчається ступінь обізнаності про підприємство та його товари за результатами рекламної діяльності за певний період часу.
3. Дослідження ефективності окремих рекламних кампаній, в тому числі на основі проведення спеціальних експериментів.
4. Дослідження ефективності впливу рекламного звернення на аудиторію, ступеня його впливу на поведінку людей.
5. Вивчення синергетичного ефекту від спільного використання в рекламних цілях декількох засобів масової інформації.

Список використаної літератури:

1. Гога І. Г. Контроль як головний інструмент визначення ефективності рекламної кампанії / І. Г. Гога // Управління розвитком. – 2014. – № 5 (168). – С. 31–33.
2. Дубровін В. І. Система автоматизованого планування рекламної кампанії для підприємств малого та середнього бізнесу / В. І. Дубровін, К. О. Фандєєва // Системи обробки інформації. – 2014. – № 6 (122). – С. 177–180.
3. Овсій К. О. Методи оцінки ефективності реклами та оптимізації медіапланування / К. О. Овсій // Управління розвитком. – 2013. – № 12 (152). – С. 32–35.

УДК 316.472.45+316.772

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ И ИХ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Черниченко И.В.

Кудинова Марина Михайловна, к.э.н., доцент

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

На современном этапе развития информационной культуры существенно возросла роль социальных сетей. Многие специалисты отмечают возрастающую значимость сетевого социального общения не только в повседневной жизни человека и общества, но и в развитии коммерческой деятельности и менеджмента. По мнению ряда экспертов, в социальных сетях так или иначе представлены свыше половины украинских компаний, и если бизнес компании не упоминается в социальных сетях, то у компании «отсутствует бизнес» [4].

Социальные сети уже много лет играют важную роль в жизни современного человека. Они также используются в качестве инструмента для продвижения компаний, брендов, товаров и услуг. Эксперты одного из ведущих игроков отечественного рынка e-commerce EVO.Company озвучили основные прогнозы по развитию бизнеса в соц-сетях в 2017 году на основе отчетов Socialbakers: [1]

- 1) **Популярность онлайн-продаж в социальных сетях будет продолжать расти.**
- 2) **Компаниям необходимо идти туда, где есть аудитория. При этом желательно таргетировать ваш контент для тех, кому он интересен.**
- 3) **Продвижение видеоконтента по-прежнему будет трендом в 2017-м.**
- 4) **Чем больше лайков, шервов, репостов, тем выше будет ранжироваться ваш пост.**

Сближение социальных сетей и хозяйствующих субъектов происходит вне зависимости от интересов последних. В действительности рано или поздно компании, имеющие более-менее устойчивую группу потребителей или генерирующие привлекательную для потребителей ценность, становятся весьма обсуждаемыми в социальных сетях [2]. Кроме того, в социальных сетях отображается целый спектр социально-экономических отношений, существенная часть которых транслируется как личный потребительский опыт. В общих чертах данный механизм может быть описан следующим образом: при взаимодействии с брендом или компанией, определенным продуктом или услугой у потребителя формируются определенные эмоции и впечатления, которые в сумме превращаются в потребительский опыт (customerexperience), на его основе потребитель формирует свое отношение и определяет дальнейшие взаимодействия с компанией, в результате которых формируется некое знание. Знания каждого отдельного потребителя, основанные на его личном опыте, обладают высокой ценностью, они открыты для каждого, и для их трансляции в условиях социальных сетей нет необходимости в действительно тесных контактах или личном знакомстве. При этом ценность такого знания не снижается, независимо от того, получено ли оно от действительно знакомого человека или это знакомство сугубо сетевое. В конечном счете сетевой потребитель [6, с. 78], будучи включенным посредством гибких связей в различные экономические и социальные системы, хотя и сохраняет свою потребительскую независимость, но вместе с тем на его выбор влияют транслируемые знания и сетевые ценности.

Booz&Company и BuddyMedia считают, что Facebook, Twitter и YouTube теперь считаются краеугольными камнями в большинстве SMO-стратегий в крупных компаниях. 94 % опрошенных сказали, что Facebook является самым любимым сайтом, Twitter занимает второе место – 77 % голосов, а YouTube – 42 % голосов, хотя этот процент без сомнений увеличится, так как популярность и важность онлайн и мобильного видео продолжает расти.

Не удивительно, что социальные сети наиболее часто используются для рекламирования и продвижения продуктов и услуг, PR и связи с клиентами. Компании также используют социальные сети для изучения рынка, коммерции или продажи. [3] Раскрутки продукта, внутренних переговоров и многого другого. [2] Так как социальные сети внедрялись в различные сферы, все больше SEO-компаний с течением времени признают их важность. Около 40 % SEO-компаний сообщили, что социальные сети на равне с поисковым продвижением включены в вопросы, стоящие на повестке дня.

Деловую активность компании в социальных сетях целесообразно направить на следующие сетевые группы субъектов.

1) Потребители (клиенты). В социальных сетях наблюдается массовое присутствие целевой аудитории, как настоящих, так и потенциальных потребителей (клиентов), доступных для взаимодействия 24 часа в сутки и семь дней в неделю. Это позволяет применять комплекс мер по завоеванию лояльности и доверия, продвижению бренда, проведению маркетинговых исследований и др. Реальные и потенциальные потребители (клиенты) в условиях социальных сетей могут быть сгруппированы в соответствии с теми ролями, которые они исполняют по отношению к компании в зависимости от степени сетевой активности и уровня потребления. [3] При этом высшая степень потребительской лояльности соответствует наименованию «партнер» [6, с. 177].

2) Сотрудники. Компании, имеющие обширный штат сотрудников, могут на основе социальных сетей построить систему открытого и доверительного общения, доводя до сотрудников информацию и вовлекая их в обсуждения относительно жизнедеятельности компании и планов по её развитию. [2] Таким образом, компания получает обратную связь от сотрудников и ориентирует их на лояльность и развитие. Кроме того, в социальных сетях может осуществляться комплекс мер по поиску новых сотрудников.

3) Партнеры. На основе социальных сетей компания может выстраивать цепочки создания ценности, вовлекая в них своих партнёров, и решать широкий спектр задач от консолидации различных ресурсов до ко-брендинга. Придерживаясь позиции Д. Норта можно сказать, что, в

конечном счёте, взаимодействие всегда происходит на уровне человек–человек, ведь так или иначе поставщики, инвесторы и другие заинтересованные лица – это люди, которым нужно показать ценность сотрудничества с компанией. [3]

4) Конкуренты. На самом деле взаимодействие с конкурентами в условиях сети не всегда является состязательным. Конкуренты, работающие в одной области, могут консолидировать усилия по созданию и продвижению ценности в сети и таким образом максимизировать сетевые эффекты, что позволит сократить издержки и повысить результативность маркетинга для всех заинтересованных сторон. В условиях риска обратной асимметрии информированности, когда потребители, являющиеся членами социальных сетей, обладают большей информацией о товарах и услугах компании, чем компании о предпочтениях потребителей, это представляется наиболее эффективной стратегией. Упомянутые особенности предоставляют возможность ориентации на социальные сети, как внешнего, так и внутреннего комплекса маркетинга и обеспечивает реализацию актуальных для компании стратегий в условиях сетевого эффекта.

Таким образом, можно сказать, что социальные сети представляют собой один из ведущих факторов развития рыночных отношений вообще и современного маркетинга, в частности, однако многие теоретические и инструментальные вопросы всё ещё остаются дискуссионными. Кроме того, сегодня далеко не все отечественные компании понимают необходимость комплексного социального взаимодействия в сетевой среде на основе стратегии медиа-присутствия и учета сетевых эффектов [3]. В основном современные приоритеты компаний заключаются во взаимодействии исключительно с потребителями, а основной инструмент ограничивается механикой SMO.

Список используемой литературы:

1. Гольденберг, В. Социальные сети, как инструмент современного маркетинга [Электронный ресурс] // Портал предпринимателей «Smallbusiness.ru». – Режим доступа: smallbusiness.ru/work/adv/364/index.php?print=Y&sid=adv, свободный (дата обращения 23.03.2017)
2. Данько Ю. А. Феномен соціальних мереж у контексті становлення і розвитку мережевого суспільства / Ю. А. Данько // Вісник Міжнародного Слов'янського університету (серія «Соціологічні науки»). – 2012. – Том XV. – № 1, 2. – С. 53–59.
3. Ермолова, Н. Продвижение бизнеса в социальных сетях Facebook, Twitter, Google+. – М.: Альпина Паблицер, 2016. – 357 с
4. Курбан О. Соціальні мережі як інструмент у галузі PR / О. Курбан // Вісник Книжкової палати. – 2014. – № 10. – С. 1–3.

УДК 658:005.6

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Чупова Д.Р.

Кудінова Марина Михайлівна, к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Рішення – центральний момент усього процесу управління. Можна сказати, що суттю професії менеджера є прийняття рішень. У широкому змісті це поняття включає і підготовку рішення (планування), у вузькому змісті це вибір альтернативи. У рамках перспективного планування приймаються основні рішення (що робити?), потім у процесі поточного планування, організації,

мотивації, координації, регулювання, змін планів – рішення у вузькому змісті (як роботи?), хоча така границя є умовною.

На практиці проблема рішення викликана тиском термінів, недоліком кваліфікації або інформації для рішення, ненадійністю методів, схильністю менеджерів до рутини, розбіжностями між особами, що приймають рішення [1].

Організації є складними об'єктами, а ці об'єкти, в свою чергу, частинами ще більш складної цілісності. Оскільки організованим діям притаманні складності, а управлінські рішення приймаються людьми і впливають на них, при прийнятті рішень необхідно враховувати цілий ряд різноманітних чинників [3].

Розглянемо деякі найважливіші фактори, від яких безпосередньо залежить, як приймаються рішення і наскільки ефективними вони будуть (рис. 1.).

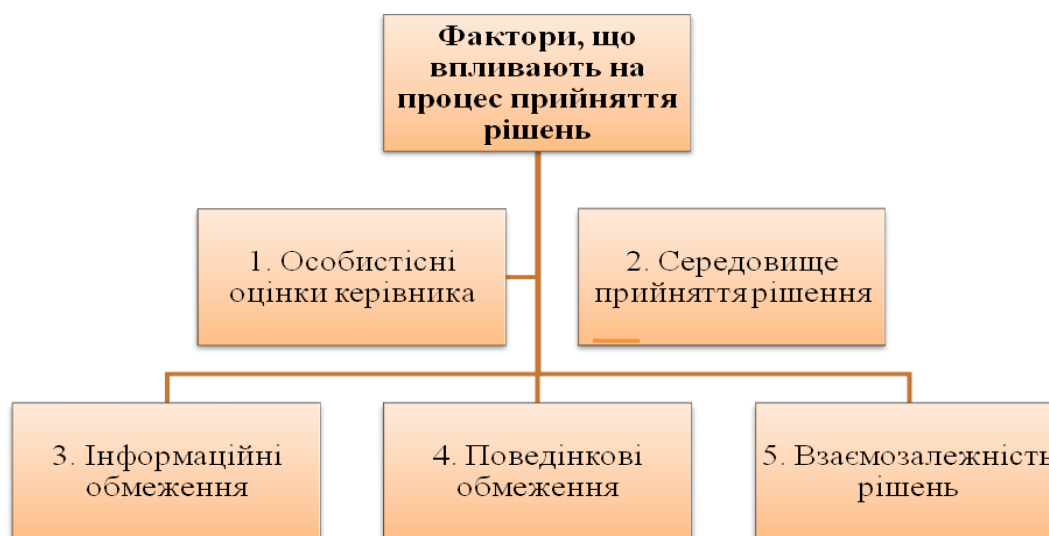


Рисунок 1 – Фактори і умови, що впливають на процес прийняття управлінських рішень [2]

Дослідимо особистісні оцінки керівника, рівень ризику, середовище прийняття рішення, інформаційні та поведінкові обмеження, негативні наслідки і взаємозалежність рішень:

1. Особистісні оцінки керівника. Особистісні оцінки містять суб'єктивне ранжування важливості якості або блага. Що стосується прийняття рішень оцінки виступають в якості компаса, що вказує людині бажаний напрямок, коли доводиться вибирати між альтернативами дій. Важливо підкреслити, що всі управлінські рішення, а не тільки пов'язані з питаннями соціальної відповідальності та етики, побудовані на фундаменті чистієї системи цінностей. Кожна людина володіє своєю системою цінностей, яка визначає його дії і впливає на рішення, що приймаються.

2. Середовище прийняття рішення. При прийнятті управлінських рішень завжди важливо враховувати ризик. Поняття «ризик» використовується тут не в сенсі небезпеки. Ризик скоріше відноситься до рівня визначеності, з якою можна прогнозувати результат. В ході оцінки альтернатив і прийняття рішень керівник повинен прогнозувати можливі результати в різних обставинах або станах природи. По суті справи, рішення приймаються в різних обставинах по відношенню до ризику. Ці обставини традиційно класифікуються як умови визначеності, ризику або невизначеності.

3. Інформаційні обмеження. Отже, спочатку дамо визначення інформації. Інформація - це дані, просяні для конкретних людей, проблем, цілей і ситуацій. Інформація необхідна для раціонального вирішення проблем. Часом, однак, необхідна для прийняття правильного рішення інформація недоступна або коштує дорого. У вартість інформації слід включити час керівників і підлеглих, затрачені на її збір, а також фактичні витрати, наприклад, пов'язані з аналізом ринку, оплатою машинного часу, використанням послуг консультантів і т. д. Тому керівник повинен

вирішити, чи істотна вигода від додаткової інформації, наскільки саме по собі важливе рішення, чи пов'язане воно зі значною часткою ресурсів організації або з незначною грошовою сумою.

4. Поведінкові обмеження. Багато з факторів, що ускладнюють міжособистісні та внутрішньоорганізаційні комунікації, впливають на прийняття рішень. Наприклад, керівники часто по-різному сприймають існування і серйозність проблеми. Вони можуть також по-різному сприймати обмеження і альтернативи. Усе це призводить до конфліктів в процесі прийняття рішення.

Керівники можуть бути настільки перевантажені інформацією і поточною роботою, що будуть не в змозі сприйняти можливості, що відкриваються. У процесі досліджень цієї проблематики було виявлено, що керівники дають різне визначення однієї і тієї ж проблеми в залежності від відділів, які очолюють. Проблема процесу прийняття рішень складається в зіставленні мінусів з плюсами з одержання найбільшого загального виграшу. Часто керівнику доводиться винести суб'єктивну думку про те, які негативні побічні ефекти допустимі при умові досягнення бажаного кінцевого результату.

5. Взаємозалежність рішень. В організації всі рішення деяким чином взаємопов'язані. Одиначне важливе рішення майже напевно може потягнути за собою сотні рішень менш значних. Якщо, наприклад, організація вирішує перевести штаб-квартиру в інший штат, вона повинна також прийняти рішення про те, як компенсувати переміщення працівникам, купувати чи не купувати нові меблі, кого наймати на нові посади і вакансії в результат перебазування, з'ясувати, чи зможуть закони про оподаткування в іншому штаті міняти процедури бухгалтерського обліку і т. п.

Великі рішення мають наслідки для організації в цілому, а не тільки для сегмента, що безпосередньо порушується тим або іншим рішенням. Якщо виробнича фірма вирішує придбати нове і більш продуктивне обладнання для заводу, вона повинна також знайти спосіб збільшення збуту продукції. Таким чином, закупівля нового обладнання повинна відбитися не тільки на виробничому відділі, але також вирішальним чином на відділах збуту і маркетингу. Здатність бачити, як вписуються і взаємодіють рішення в системі управління, стає все більш важливою в міру просування на верхні поверхи влади. Менеджери, що знаходяться на нижніх рівнях ієрархії, але проявляють здатність розгледіти взаємозалежність рішень, тобто бачити «всю картину» найчастіше і стають кандидатами на підвищення [2].

Отже, аналізуючи фактори, які впливають на процес прийняття рішень та намагаючись мінімізувати їх негативний вплив і адаптувати їх до умов сучасності саме у нашій країні, можна сказати, що прийняття управлінських рішень в економіці України, як і у кожній країні, має певні особливості та характеризується аналізом і впровадженням новітніх методів, що базуються на світовому досвіді. Можливість аналізу впливу умов, у яких сучасні менеджери мають приймати рішення та використання новітніх методів прийняття управлінських рішень в економіці України дозволяє, провівши ґрунтовний аналіз та перевірку на різноманітних моделях, впровадити широке використання перевірених та обґрунтованих методів прийняття управлінських рішень уже враховуючи потреби саме українського ринку [4].

Список використаної літератури:

1. Дафт Ричард Л. Менеджмент: пер. с англ. / Ричард Л. Дафт. – Спб. : Питер, 2012. – 863 с.
2. Кузнецов Ю. В. Основы менеджмента / Ю. В. Кузнецов, В. И. Подлесных. / – Спб. : ОЛБИС, 2009. –192 с.
3. Лукичёва Л. И. Управленческие решения : учебник по специальности «Менеджмент организации» / Л. И. Лукичёва, Д. Н. Егорычев, Ю. П. Анискина. – 4-е изд., стер. – М. : «Омега-Л». 2010. – 383 с.
4. Проблемы менеджмента в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1427352-problemy-menedzmenta-v-ukraine>.

МОЛОДІЖНЕ БЕЗРОБІТТЯ ЯК ОДНА З ВИЗНАЧАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВИРІШЕННЯ

Шаповалов Е.

**Науковий керівник: Чатченко Т.В., к.е.н., доцент
Харківський національний університет ім. В.Н.Каразіна**

Сучасні умови нестабільності все більше впливають на всі сторони соціально-економічного життя населення. Відчутно це позначилось на ринку праці, що спричинило ріст такого негативного явища, як безробіття. В особливо скрутному становищі опинилась молодь, адже на ринку праці утворюється нестача робочих місць для молодих фахівців. В результаті, процес зростання рівня не зайнятої молоді має негативні економічні та соціальні наслідки для населення країни, адже саме молоді люди являються основними носіями інтелектуального потенціалу суспільства і джерелом поповнення трудових ресурсів. Таким чином, забезпечення гідних умов для розвитку і життєдіяльності молодих фахівців має величезне значення для подальшого успішного розвитку суспільства.

Для всебічного розуміння цього питання, розглянемо основні дефініції. Безробіття – це соціально-економічне явище, при якому частина робочої сили (економічно активного населення) не зайнята у виробництві товарів і послуг. Безробітні поряд із зайнятими формують робочу силу країни. У реальному економічному житті безробіття виступає як перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї [1].

Згідно з даними Державної служби статистики України на I квартал 2016 року кількість зареєстрованих безробітних становила 498,6 тис. осіб.

Рівень безробіття – кількісний показник, який визначається як відношення кількості безробітних до загальної чисельності економічно активного працездатного населення країни (регіону, соціальної групи), і виражається у відсотках [2].

Державна служба статистики України приводить наступні дані щодо рівня зайнятості населення щодо молоді у % до загальної кількості населення відповідної вікової групи: серед жінок у віці 15-24 відсоток безробітних складає 21,9%, серед чоловік – 22,7%. При цьому, відсоток безробіття у міського населення серед молоді перевищує сільське – 23,5% і 20,7% відповідно. Коефіцієнт перевищення рівня безробіття серед молоді в середній по віковій групі 15-24 років у порівнянні з рівнем безробіття населення у віці 30-49 років становить 2,7 рази, в тому числі серед міського населення – 2,9 рази, сільського населення – 2,5 рази [3].

Безробіття молоді – соціально-економічне явище, при якому працездатна молодь перебуває в пошуках роботи та готова приступити до неї, але не може реалізувати своє право на працю, тим самим втрачає основні засоби до існування [1].

За останнє десятиліття рівень безробіття серед молоді різко зріс і досяг рекордного рівня в 88 млн чоловік, рівень молодіжного безробіття в світі (люди у віці 15-24 років) становить понад 12,5% (за даними Міжнародної організації праці). За прогнозами фахівців, цей показник продовжить зростати і до 2018 р досягне позначки майже в 13% [4].

Причинами такого стану молоді на ринку праці є: світова фінансово-економічна криза; міграційні процеси; недосконалі програми розвитку молоді; диспропорції між попитом та пропозицією на ринку праці (державне замовлення на підготовку кадрів не відповідає сучасним вимогам ринку праці); недосконалість законодавства з питань зайнятості; недостатня поінформованість абітурієнтів про потреби ринку; різний рівень розвитку регіонів України; недостатній рівень взаємодії між навчальними закладами та роботодавцями; відсутність у молодих

фахівців знань, основ соціально-правових відносин, необхідної кваліфікації; слабка адаптація до навколишнього середовища; високі професійні вимоги у роботодавців до майбутнього працівника та небажанням їх нести; надзвичайно низькі заробітні плати, які пропонуються українцю на початку кар'єрного шляху; відсутність перспектив росту; додаткові організаційні та фінансові витрати, пов'язані з професійним навчанням молодих кадрів; високий рівень корупції під час вступу на «престижні» вакансії, особливо в державних установах і на великих підприємствах; небажання роботодавців приймати на роботу молодих людей у зв'язку зі службою у Збройних силах у майбутньому, а молодих жінок – у зв'язку з відпусткою по догляду за дитиною [1, 5].

Усі ці причини свідчать про дисбаланс між попитом та пропозицією, що є основною причиною безробіття. Також, це говорить про недостатню підтримку молоді з боку держави, роботодавців, навчальних закладів, а також про необхідність самої молоді вдосконалювати свої вміння та навички.

Виділимо 4 основних суб'єкта, які взаємодіють на молодіжному ринку праці – безпосередньо самі молоді спеціалісти, навчальні заклади, роботодавці та держава – та сформуємо шляхи вирішення проблеми безробіття, які вони здатні вжити (табл. 1).

Таблиця 1

Шляхи вирішення проблеми молодіжного безробіття основними взаємодіючими суб'єктами
(розроблено автором)

Суб'єкт	Вжиті заходи
Молоді спеціалісти	відвідування тренінгів, мастер-класів з отриманням сертифікатів участь в програмах стажування відвідування ярмарки вакансій розміщення резюме на порталах пошуку роботи постійний моніторинг ринку набуття досвіду ходіння на співбесіди, удосконалення в майстерності самопрезентації, як результат здобуття впевненості та навичок поведінки на майбутнє
Навчальні заходи	організація ярмарки вакансій молодим спеціалістам надання баз для проходження баз практики студентами налагодження механізму, при якому навчальні заклади будуть укладати з підприємствами прямі договори на навчання фахівців необхідних спеціальностей
Роботодавці	співпраця з навчальними закладами (наприклад, відвідування захистів дипломних робіт студентами старших курсів з можливістю влаштування найкращих на перше робоче місце або проходження стажування) організація днів відкритих дверей та тренінгів для зацікавлених у подальшій роботі на підприємстві запровадження програми стажування, практики для молодих спеціалістів, літніх програм працевлаштування впровадження гнучких форм зайнятості
Держава	створення та удосконалення системи професійної орієнтації вдосконалення механізмів ефективності діяльності органів по працевлаштуванню молоді сприяння організації молоддю власного бізнесу, реалізації власних креативних проєктів (стартапів) зниження податків, створення льгот для підприємств, які беруть на роботу молодих спеціалістів на перше робоче місце забезпечення робочих місць в проблемних регіонах країни

Таким чином, всі вище запропоновані заходи всіх суб'єктів молодіжного ринку праці не просто зменшать рівень безробіття серед молоді, а й допоможуть їм розвиватися та здобувати впевненість в собі і в цілому в соціально-економічному середовищі навколо їх, що позначиться на їх подальшому робочому житті.

Список використаної літератури:

1. Романюк О. В. Проблеми працевлаштування молоді [Електронний ресурс] / О. В. Романюк. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2011_6/files/EC611_53.pdf
2. Финансовый портал Минфин: Уровень безработицы в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/people/unemploy.php?2016>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Міжнародної організації праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm#a4>
5. Яценко Н. М. Причини безробіття молоді в Україні / Н. М. Яценко, Я. Ю. Яковенко // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2013. – № 1 (78).

УДК 005.7: 330.131.

**ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В
УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

Ярославський О.О.

Науковий керівник: Тернова І.А., к.е.н.

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

Банківська криза змушує фінансові установи змінювати існуючі моделі управління ризиками. Глобальна криза 2008 -2009 рр. показала неефективність діючих систем управління ризиками та слабкість корпоративного управління та нездатність їх вирішити накопичені банками проблеми.

Досвід провідних європейських країн із вивчення ризиків банків знайшов втілення в рекомендаціях Базельського Комітету з питань банківського нагляду [1]. Процес адаптації вітчизняної банківської системи до європейських стандартів вимагає певного перехідного періоду. 13 березня 2014 р. Верховна Рада України прийняла Постанову, якою підтвердила курс країни на інтеграцію з Європейським Союзом. Вирішення проблеми організація системи управління ризиками в банках України на рівні держави пропонується через «Положення про організацію системи управління ризиками в банках України», проект якого зараз активно обговорюється. Положення визначає основні цілі та принципи управління ризиками, які виникають в усіх напрямках діяльності банку на всіх організаційних рівнях, і встановлює обов'язкові мінімальні вимоги в організації

комплексної і адекватної системи управління ризиками [2]. Після негативних тенденцій останніх років фінансовий сектор починає процес відновлення, тому висока якість системи управління ризиком є надважливим.

Для стабільності всієї банківської системи необхідно підвищувати рівень ризик-менеджменту, що можливо тільки за умови суттєвої реформи в цьому напрямку.

Система управління ризиками банку, в тому числі на консолідованій основі, повинна забезпечувати своєчасне (на ранній стадії) виявлення, ідентифікацію, оцінку, моніторинг, контроль, звітування та мінімізацію всіх суттєвих ризиків.

В країнах Західної Європи структура управління ризиками зазвичай складається з ради директорів і незалежного ризик директора. У цій структурі саме від Наглядової ради йде розуміння стратегічного розвитку банку, вона визначає загальний тон і корпоративну культуру. Члени Ради повинні знати і розуміти всі ризики, яким піддається банк, незалежно мислити і ставити багато питань менеджменту банку [2]. Наглядова рада - місце, де проводиться розуміння позиції по менеджменту і ризик управління, тому він повинен бути більш ефективним і обізнаним. З урахуванням основних рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду та міжнародних документів, які регламентують принципи корпоративного управління та управління ризиками в банках, кожен банк в рамках Наглядової Ради повинен мати незалежний ризик-комітет. Тому Наглядова Рада може прийняти рішення про формування комітету ради банку з управління ризиками. Його діяльність повинна сприяти забезпеченню надійності та стабільності банківської системи, захисту інтересів вкладників та кредиторів банків [3]. Функціонування відокремлено від підрозділу внутрішнього аудиту, структурних підрозділів, що здійснюють операції та безпосередньо приймають ризики (фронт-офісів), та структурних підрозділів, що реєструють операції та контролюють рівень ризиків, що приймає на себе банк (бек-офісів). Підрозділ з управління ризиками має бути наділений всіма правами та повноваженнями, необхідними для реалізації його функцій.

Функції Комітету ради з ризиків: забезпечення підтримки ради в частині прийняття рішень щодо управління ризиками; я погодження та перегляд ключових документів системи управління ризиками та контроль за їх впровадженням та дотриманням; виконання функції, делеговані Радою банку. Одною з наявних перешкод в роботі Комітету можуть стати проблеми, що виникають в процесі колективного прийняття рішень. Колективне прийняття рішень має як свої переваги, так і можливі недоліки, які необхідно передбачати та запобігати шляхом спеціальної організації комітету та процесу прийняття рішень.

На нашу думку, переваги та недоліки колективного прийняття рішень полягають в наступному:

1. Процес прийняття рішень передбачає:

- обмін інформацією та якісний аналіз;
- обговорення на Комітеті;
- спільне рішення Комітету та Правління НБУ;
- має місце комунікація рішення.

2. Колективне прийняття рішень має певні вигоди:

- розмаїття інформації;
- фільтрація помилок;

- вища варіативність рішень;

- колективний «захист».

3. Існують певні ризики:

- «фрірайд» (втрата ефективності через неможливість визначити внесок кожного учасника) - члени комітету не вивчають матеріали до засідання в розрахунку, що інші члени комітету будуть готові обґрунтовано проголосувати;

- «групове мислення» - не забезпечується зважування різних точок зору, члени комітету схильні підтримувати крайні або навпаки звичні точки зору;

- «каскад інформації» - члени комітету схильні голосувати по аналогії з певними іншими членами комітету; з кожним наступним голосом виказати іншу позицію все важче;

- «відсутність згоди» - члени комітету оприлюднюють позицію, що не погоджується із рішенням, прийнятим колегіально.

4. Зниженню ризиків сприятимуть:

- обмеження кількості членів через створення ініціативи до опрацювання аналітичних матеріалів;

- балансування/урізноманітнення складу;

- голосування чи консенсус - врегулювання порядку голосування;

- узгоджена комунікація рішення.

У ризик-менеджерів буде набагато більше простору і можливостей при оцінці платоспроможності потенційного позичальника. Вони будуть захищати перед кредитними менеджерами і правлінням банку своє професійне судження, мати право голосу при прийнятті фінальних рішень про доцільність або недоцільність кредитування. Банки повинні мати власні системи оцінки ризиків [2].

Таким чином, управління ризиками слід розглядати як конкурентну перевагу. На нашу думку, це така ж конкурентна перевага, як ефект масштабу, найкращі технології, або привілейований доступ до ринку, це дійсно важлива зброя у конкурентній боротьбі в разі її належного використання.

Список використаних джерел:

1. Basel Committee on Banking Supervision. Consultative Document. – The New Basel Capital Accord. – 2003, April.

2. Банки займуться реформуванням системи управління ризиками. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nabu.ua/en/banki-zaymutsya-reformuvannyam-sistemi-upravlinnya.html???history=0&pfid=1&sample=0&ref=0>

3. Положення про організацію системи управління ризиками в банках України. – Постанова Правління Національного банку України. – проект. 04.11.2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/NT1882.html

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ: ПОГЛЯД МОЛОДИ

УДК 336.71:351.862.6

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВ УКРАЇНИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

Галстян І.Г.

**Науковий керівник: Гребенюк Н.О., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна**

В умовах системної кризи, яка охопила фінанси України, гостро постає питання забезпечення фінансової безпеки банківської системи як основи фінансової системи нашої держави. Сформована за роки незалежності банківська система України зовнішньо демонструвала зріст та благополуччя, а насправді не змогла бути фінансовою базою для національної економіки. Проблеми, що виникли в одному банку, здатні викликати “ефект доміно” і призвести до системної банківської кризи. Схематично місце безпеки банків у фінансовій безпеці країни відображене на рис. 1. На сьогодні спостерігається зменшення діючих банків. Так на 01.01.2016 нараховувалось 117 банків, а на 01.01.2017 р. – 96 банків. За прогнозами экс-заступника голови Національного банку України Олександра Савченко, ця ситуація в банківській системі країни спостерігатиметься до середини 2017 року. [1]

Проблемою забезпечення економічної та фінансової безпеки банків досліджувалися вітчизняними та зарубіжними вченими як: О. Барановський, З. Васильченко, П. Гайдучий, В. Геєць, М. Зубок, В. Сенчагов, І. Ткачук, В. Ярочкін та багато інших.

Безпека комерційного банку — це стан захищеності інтересів власників, керівництва і клієнтів банку, матеріальних цінностей та інформаційних ресурсів від внутрішніх та зовнішніх загроз. Враховуючи дослідження М.М. Єрмошенка і О.І. Барановського, можна зробити висновок про те, що основна мета фінансової безпеки банку полягає в безперервній і стійкій підтримці стану, який характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз [2,3]



Рис. 1 Структура фінансової безпеки держави [2]

Фінансова безпека банківської системи залежить від декількох зовнішніх чинників:

1. внутрішня і зовнішня політична і економічна стабільність;
2. ступінь залежності банківської системи від внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування;
3. недостатність інвестиційних коштів у регіонах, коливання курсу долара;
4. нестійкість податкової, кредитної та страхової політики.

Фінансовій безпеці комерційних банків України загрожують: недостатність власних коштів; цілеспрямований підрив їх ділової репутації; неповернення виданих кредитів, а також недосконала оцінка кредитних ризиків; недосконалість у підборі кадрів для роботи в них; вторгнення до банківських комп'ютерних мереж; недостатність висококваліфікованих фахівців у банківсько-кредитній сфері в правоохоронних органах.

Серед найпоширеніших внутрішніх ризиків фінансової безпеки банків такі[4]: неправомірні витрати коштів службовцями банків; незаконне привласнення доходу; фальшування витрат; зловживання реальними активами банку чи клієнта; перевищення повноважень управлінським персоналом; підробка документів або внесення до них недостовірних даних; шахрайство у сфері бухгалтерського обліку.

Загрози від перелічених вище джерел можуть бути спрямовані на такі об'єкти, як грошові кошти банку, конфіденційна інформація, технічні і програмні засоби обчислювальної техніки, засоби зв'язку і телекомунікацій, персонал і приміщення банку, сховища грошових коштів і будівлі, в яких вони розміщені.

Для забезпечення фінансової безпеки банківської системи України органи нагляду Національного банку України і правоохоронні органи повинні виділити ресурси для збору і аналізу інформації, а також прийняття спеціальних законопроектів по запобіганню заходам, направлених на підрив фінансового стану банківської системи. Збір і аналіз інформації повинен носити постійний характер і проводитися в масштабі всієї банківської системи з використанням міжнародних зв'язків з іншими державами.

Зовнішні інструменти забезпечення фінансової безпеки банків є однією з важливих груп, до яких належать: банківське регулювання; банківський нагляд; банківський контроль. Специфіка контролю за банками і банківською діяльністю з боку держави обумовлена низкою особливостей властивий банківському сектору, а також його ролі в безпеці країни. По-перше, банківська система опосередковує проходження платежів практично всіх економічних суб'єктів країни, по-друге, банківській системі притаманний високий рівень системного ризику, який поширюється не тільки на саму банківську систему, а й на всю економіку країни, по-третє, грошові потоки, що проходять через банківські канали піддаються ретельному відстеженню з боку органів фінансового та правоохоронного контролю.

Проаналізувавши підсумки діяльності банківської системи України за 2016 рік, можна дійти висновку, що лідером у сфері організації фінансово-економічної безпеки банку, довіри вкладників,

впровадження провідних банківських послуг, а також лідером за кількістю клієнтів був ПАТ КБ «ПриватБанк». Основна мета безпеки банку полягає у виключенні можливості нанесення йому збитків або упущення вигоди та забезпечити його ефективну діяльність і якісну реалізацію всіх операцій та угод [5]. Але з боку держави ПАТ КБ «ПриватБанк» не мав якісного контролю та особливо, регулювання над ним, тому 18 грудня Кабінетом Міністрів було прийнято рішення о націоналізації «ПриватБанку», з метою перевірки й оцінки адекватності та ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання призначених обов'язків співробітниками Банку. І вже сьогодні цифри і статистика роботи банку говорять про те, що ситуація стабілізувалася і понадлімітна підтримка банку з боку власників і регулятора, сподіваємося, в майбутньому не знадобиться.

Систему фінансової безпеки необхідно інтегрувати в систему управління банком, що дозволить здійснювати постійний контроль за ризиковим середовищем банку і ухвалювати своєчасні та обґрунтовані рішення. Ця система повинна ґрунтуватися на принципах обачності, об'єктивності, мінливості, безперервності, конфіденційності, комплексності і системності, що дозволить забезпечити стабільну, безкризову та ефективну діяльність банку.

Отже, оцінка поточного рівня теоретичної бази, яка необхідна для побудови системи фінансової безпеки банку, показала, що існує не тільки принципова можливість цього, а й накопичена маса теоретичних і практичних знань у даній області. Головною проблемою є відсутність чіткої систематизації знань, а також їх адаптації до умов сучасної української економіки. Тому, побудова ефективно діючої системи фінансової безпеки банків є необхідною умовою як стабільності окремо взятого банку, так і банківської системи в цілому. Ці завдання можна поставити в розряд першочергових для безпеки банківської системи та безпеки країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України, електронний ресурс: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593
2. Барановський, О. І. Фінансова безпека [Текст] / О. І. Барановський; Ін-т екон. прогнозування. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
3. Єрмошенко, М. М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки банків: М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева, А. М. Ашуєв. – К. : Національна академія управління, 2005. – 78 с.
4. Юрін Я., Сундук А. Фінансова і інвестиційна безпека банків та її вплив на загальноекономічну безпеку держави // Вісник Національного банку України (укр.).- 2010.- № 7.- С.18-20 Ульянов В.
5. Офіційний сайт Національного банку України (2016), електронний ресурс : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

УДК 368.51 (477)

АГРАРНОЕ СТРАХОВАНИЕ В УКРАИНЕ

Доценко М.Ю.

**Научный руководитель: Загорская Д. М. к.э.н., доцент
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина**

Одним из ключевых секторов, от работы которого напрямую зависит благосостояние Украины и ее экономический рост является агробизнес. Невзирая на технические достижения и новинки, которые внедряют аграрии, сельское хозяйство так и остается одним из самых рискованных

видов бизнеса. Такие факторы, как погодные условия или болезни сельскохозяйственных животных достаточно сложно спрогнозировать, а так же, невероятно сложно ими управлять.

Для преодоления этих непредвиденных обстоятельств и угроз существует страхование сельскохозяйственных рисков, которое является наиболее эффективным инструментом защиты, используемым во всем мире, и постепенно внедряемым в Украине. Этим и объясняется актуальность выбранной мною темы.

Целью работы является исследование и анализ агрострахования в Украине. Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи: проанализировать динамику развития агрострахования и предложить пути нейтрализации угроз развития агрострахования в Украине. Проблематику агрострахования в своих исследованиях рассматривали В.Д. Базилевич, Л.Е. Хорин, Франк Лонка, В.А. Щербакова, Е.В. Костяева и другие.

Страховая компания «АСКА» стояла у истоков агрострахования в Украине. Данная компания - основатель и лидер Сельскохозяйственного страхового пула Украины с 2003 года, которая была одним из первых, кто обеспечил комплексную защиту от сельхозрисков. Клиентами страховой компании являются многие предприятия аграрного сектора - от небольших частных хозяйств до ведущих агрохолдингов страны [1].

Необходимо выделить следующие основные тенденции рынка агрострахования в 2011-2016 гг.: количество заключенных договоров агрострахования сокращается, застрахованная площадь сокращается, объем собранных страховых премий в денежном эквиваленте падает, однако это является отражением инфляционных и девальвационных процессов, что представлено в Табл. 1.

Таблица 1

Динамика рынка агрострахования Украины в 2011-2016 гг.*

Показатели динамики	Года					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Динамика собранных страховых премий, млн. долларов	17,1	17	16,9	5,6	3,4	1,1
Динамика застрахованной площади, тыс. га	786	772	869	732	689	272
Динамика количества договоров, шт.	2710	1936	1722	1392	1062	272

* Составлено автором на основании данных презентации проекта Международной финансовой корпорации [2].

Наибольшее количество договоров заключили компании: АСК «ИНГО-Украина» (36,2%), СК «Универсальная» (19,7%), СК «ПЗУ Украина» (15,5%) и УАСК «АСКА» (12,6%) в первой половине 2016 андеррайтингового года (сезон осень/зима 2015/2016). Исходя из данных, представленных в таблице, мы видим, что все показатели имеют убывающий характер, что, в свою очередь, негативно влияет на агрострахование в целом. Это связано, прежде всего, с главной отличительной особенностью данного рынка в Украине - низким уровнем проникновения. Причин можно выделить несколько: во-первых, отсутствие культуры страхования, во-вторых, нестабильность национальной валюты, в-третьих, отсутствие доверия к страховому рынку со стороны населения. Основную долю в

агростраховании занимают следующие области: Винницкая, Днепропетровская, Полтавская, Хмельницкая, Черниговская, Тернопольская и Сумская [3].

На сегодня страховая компания «АСКА» предлагает комплексную защиту от сельскохозяйственных рисков, основные из программ, которые являются стандартными и наиболее распространенными и для других страховых компаний:

1. Страхование животных:
 - 1.1. Страхование лошадей,
 - 1.2. [Страхование сельскохозяйственных животных](#);
2. Страхование посевов и урожая:
 - 2.1. Страхование [от града и огня](#),
 - 2.2. Комплексное или мультирисковое страхование урожая сельхозкультур,
 - 2.3. Страхование [озимых посевов](#),
 - 2.4. Страхование сельскохозяйственных культур на базе индекса урожайности,
 - 2.5. Страхование сельскохозяйственных культур на период полного аграрного цикла;
3. Страхование многолетних плодово-ягодных культур;
4. Страхование сельскохозяйственной техники [1].

Результаты сельскохозяйственной деятельности больше, чем любой другой ситуации, зависят от погодных и других факторов - рисков, которые невозможно контролировать или предвидеть, следовательно, агрострахование должно пользоваться огромным спросом, чтоб снизить этот риск.

После проведенного анализа динамики развития агрострахования в Украине можно сделать вывод о том, что данный вид страхования, развит очень слабо. Одна из причин - недостаточная поддержка вопроса на законодательном уровне, следовательно, необходимо усовершенствовать систему агрострахования в Украине. Можно назвать такие негативные причины развития агрострахования как: отсутствие культуры страхования рисков в агросекторе, отсутствие доверия и недостаточный инструментарий страховщиков. Для того чтобы избежать данных проблем, следует выделить такие пути решения проблем. Во-первых, нужно завоевать доверие клиента, путем информирования потенциального клиента о своей деятельности и возможностях страховой компании. Во-вторых, страховые компании должны бороться за клиента. Таким образом, нужно проводить серьезную информационную, разъяснительную работу. В-третьих, государство должно четко регламентировать правила работы на рынке агрострахования и контролировать их исполнение.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт страховой компании «АСКА» [Электронный ресурс]: АСКА - Режим доступа: <http://www.aska.com.ua/>
2. Презентація Проекту Міжнародної фінансової корпорації [Електронний ресурс]: Агростраховання в Україні - Режим доступа: <http://www.dairynews.com.ua/news/agrostrakhuvannya-v-ukra-n.html>
3. Официальный сайт Нацкомфинуслуг [Электронный ресурс] Нацкомфинуслуг - Режим доступа: <http://nfp.gov.ua/>

ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА НБУ И ПУТИ ЕЁ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Золотайко П. В.

Научный руководитель: Глущенко В. В., д. э. н., профессор
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

Процентная политика – это механизм регулирования Национальным банком спроса и предложения на денежные средства, путём изменения процентных ставок субъектов монетарного рынка через учётную ставку процента. Основная цель процентной политики – обеспечить стабильность уровня цен в среднесрочной перспективе.

Процентная политика имеет 2 составляющих:

1. Ключевая процентная ставка монетарной политики, которая является основополагающей для проведения НБУ операций, связанных с регулированием ликвидности коммерческих банков. Она является основным индикатором изменений в денежно-кредитной политике и ориентиром стоимости привлечённых и размещённых денежных средств для банков и других субъектов денежно-кредитного рынка.
2. Коридор процентных ставок по операциям постоянного доступа – кредиты Центрального банка овернайт и депозитные сертификаты. Границы коридора процентных ставок симметричны относительно учётной процентной ставки и в случае её изменения меняются на аналогичную величину.

Сущность процентной политики заключается в регулировании НБУ учётной процентной ставки. Её изменения приводят к изменениям краткосрочных процентных ставок на межбанковском монетарном рынке, которые влияют на норму процента других финансовых активов (в частности, государственных облигаций) и на изменения процентных ставок банков по кредитам и депозитам. Последние, в свою очередь, напрямую связаны с объёмами потребления и инвестиций домохозяйств и предприятий, а следовательно – с инфляцией.

На сегодняшний день **учётная ставка НБУ** равна 14%. В начале 2016 года её показатель составлял 22%, а в 2015 году 30%. За последние 2 года имеется общая тенденция на понижение ключевой процентной ставки, однако данный показатель всё ещё остается очень высоким и отягощающим для экономики страны. Средневзвешенная ставка процента по всем инструментам, в том числе *по кредитам овернайт* и другие ставки рефинансирования имеют показатель 16%. По депозитным сертификатам овернайт ставка процента на нынешний момент составляет 12%. Процентную ставку по операциям по размещению депозитных сертификатов сроком до 14 дней (кроме овернаита) Нац. банк устанавливает на уровне учетной ставки, т.е. 14%. По официальным данным НБУ в январе 2017 года средняя процентная ставка по новым кредитам и депозитам для домохозяйств составила 29,78% и 9,67% соответственно. Сегодня физические лица могут взять кредит под 29,80% годовых в гривне и под 18,01% в долларе США. Что касается депозитов, то в гривне – это 14,38%, а в долларе 4,87% годовых (исторический минимум). Зарегистрированная доля недействующих кредитов на конец декабря 2016 года составила 30,5%.

Исходя из вышесказанного, необходимо отметить, что долгосрочное кредитование в Украине практически перестало осуществляться. Стоимость кредитов слишком велика и поэтому они выдаются лишь на короткие сроки. По своей структуре они в основном потребительские – 58,8%, а также 38,8% – это кредиты на покупку или постройку жилья, чуть более 7% – кредиты на покупку автотранспорта. С другой стороны, процентные ставки по депозитам в реальности являются низкими, потому как позволяют лишь компенсировать последствия высокого уровня инфляции и сохранить покупательную способность денег, но никак не приносить реальный доход. Отсюда – всего 1/4 часть

депозитов домохозяйств имеют срок более 6 месяцев. Низкая ликвидность банков – следствие недоверия населения к ним. Реальный сектор экономики Украины также находится в угнетающем состоянии. Очень слабо кредитуются приоритетные отрасли экономики: сельское хозяйство, машиностроение, металлообрабатывающая и добывающая промышленности, IT сфера и др. Итак, чтобы активизировать рынок страны и повысить уровень жизни населения, **необходимо значительно понизить учётную ставку** Национального банка Украины. Как это сделать? Самый простой и распространённый способ – нарастить денежную массу. Большинство Централных банков пользуются этим методом, однако следует учесть два основных аспекта, к которым приводит увеличение денег в обращении:

1. Чем больше денег, тем они дешевле (как и с любым другим товаром). Но не стоит забывать, что непрерывный выпуск денег в обращение приводит к инфляции и росту цен:

$$M_{S1} \uparrow \rightarrow M_{S2} \uparrow \rightarrow M_{S3} \uparrow \rightarrow \dots M_{Sn} \rightarrow \text{Инфляция!}$$

Экономика оказывается в «ликвидной ловушке». Но всё время накапливать наличку не получится, начинаются спекулятивные займы, и затем банки напоминают о себе, увеличивая процентную ставку.

2. Возможность воздействия на реальную экономику посредством эмиссии денег:

$$M_S \uparrow \rightarrow i \downarrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow k \rightarrow Y \uparrow$$

ЦБ выпускает деньги в обращение (M_S), что уменьшает учётную процентную ставку (i) и повышает инвестиционный спрос. Кредиты стали доступнее и появилось больше желающих инвестировать (I) и заниматься бизнесом. Далее активизируется эффект мультипликатора (k) – создаются рабочие места, увеличиваются объёмы производства. В итоге увеличивается занятость и растут реальные доходы населения (Y). Итак, в краткосрочном периоде данный метод позволяет увеличить доходы, а, следовательно, и улучшить уровень жизни населения. А в долгосрочном периоде – это борьба с инфляцией. Значит, очень важно выбрать правильный ориентир количества денег в экономике. Поэтому **процентная ставка должна служить «маяком» величины денежной массы**, т.к. именно она определяет спрос на деньги. Отсюда исходит приоритетная роль НБУ в экономике страны как регулятора всех процентных ставок через одну – учётную ставку процента. **Необходимость понижения учётной процентной ставки объясняется следующими причинами:**

1. Нужно оптимизировать очень высокий уровень инфляции, который подпитывается постоянным выпуском «слабых денег» при высоких процентных ставках (нонсенс экономики).
2. Надо нейтрализовать «паразитов украинской экономики»: высокие процентные ставки в Украине кормят «развратных умов» финансового рынка, которые, преследуя свои личные интересы обескровливают финансовую систему нашего государства, выводя денежные ресурсы в офшорные счета и регистрируя свой бизнес за границей.
3. Потому что это необходимо для «здорового управления деньгами» в нынешних условиях. Главным индикатором нормального уровня учётной процентной ставки должны быть удовлетворенные потребности реального сектора в денежных ресурсах.

Таким образом, для того, чтобы целесообразно управлять денежными средствами экономики нашего государства, НБУ должен усилить контроль над их использованием. Так вот, чтобы экономика начала выздоравливать, эти денежные средства, в первую очередь, должны оставаться в стране. Следовательно, нужно минимизировать «утечку» денег из экономики, а как мы уже выяснили, обессточивание происходит именно через банковский сектор. Значит, нужно временно ограничить текущее обращение денег, пока процентные ставки не установятся на оптимальном уровне и тем самым нормализовать уровень инфляции.

Чтобы это осуществить, **НБУ надо увеличить норму обязательных резервов**. Это позволит «реанимировать экономику» и подготовит почву для осуществления дальнейших целей. Теперь приоритет будет иметь реальный сектор, и, пока процентные ставки относительно приемлемы, активизируется инвестиционный спрос (именно на внутренние инвестиции) и заработает отечественное производство, создадутся рабочие места, вырастет уровень занятости населения. Затем нужно повышать учётную ставку процента, рост которой, в условиях нормального

функционирования банковской системы, приведёт к росту курса национальной валюты и способствует увеличению кредитного потенциала банковской системы страны. Это создаст фундамент для выведения экономики Украины на новый уровень.

Список использованных источников:

1. «Процентна політика та її роль» // «Інструменти монетарної політики», НБУ, 2017. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=31716483&cat_id=107576
2. «Грошово-кредитна та фінансова статистика» // «Публікації», НБУ, січень 2017, стор. 3, 7-9. – [Електронний ресурс].– Режим доступу:<https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45361172>
3. «Огляд банківського сектору» // «Публікації», НБУ, випуск 2, лютий 2017. [Електронний ресурс].– Режим доступу:<https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>
4. [Електронний ресурс].– Режим доступу:http://forex-ratings.ru/lib_fundamental_analysis/?id=13083
5. [Електронний ресурс].– Режим доступу:<http://providedefin.ru/lichnie-finansi/386-izmenenie-normy-obyazatelnyh-rezervov.html>

УДК 336.761

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Калашников С.К.

**Научный руководитель: Глущенко О.В., к. э. н., доцент
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина**

Одним из важнейших институтов распределения и перераспределения финансовых потоков, создания благоприятной инвестиционной среды в развитых странах мира является фондовый рынок. На сегодняшний день в мире насчитывается около 200 фондовых бирж. Крупнейшими биржами в мире являются: Нью-Йоркская, Лондонская, Франкфуртская, Токийская. У каждой страны есть свои национальные особенности в организации фондового рынка.

Проблема развития фондовых бирж в Украине приобретает особую актуальность и ее разрешение нуждается в разработке государственной программы развития фондового рынка с учётом зарубежного опыта и национальных особенностей. Основой данной программы должно быть обеспечение информационной открытости, прозрачности и осуществления биржевой деятельности. Вместе с этим, нужно внедрить мониторинг реализации данной программы. Налаженная деятельность фондовых бирж даёт возможность странам интегрироваться в международное рыночное пространство, привлекать дополнительные ресурсы и активизировать общенациональное развитие страны.

Среди учёных, посвятивших свои труды исследованию фондового рынка необходимо назвать: Е. Фама [1], О. Давыдова [2; 3; 4;], Д. Загорскую [5; 6], О. Глущенко [7; 8].

Таблица 1

Объем биржевых контрактов на организаторах торговли с распределением по виду финансового инструмента (в разрезе организаторов торговли) в течение января декабря 2016 года, млн. грн.[2]

Организатор торговли	Акции	Облигации предприятий	Государственные облигации Украины	Инвестиционные сертификаты	Депозитарные сертификаты Национального банка Украины	Опционные сертификаты	Деривативы	Государственные деривативы	Всего
УФБ	7,88	10,05	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18,93
ИННЕКС	1,93	0,00	0,00	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	1,98
Универсальная	11,55	39,89	0,00	3,69	0,00	196,97	0,00	0,00	252,09
ПФТС	251,08	5	89 216,36	0,80	0,00	0,00	0,00	0,00	95 023,54
КМФБ	31,45	1	412,90	0,00	298,97	0,00	0,00	0,00	1 743,32
УМВБ	21,71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21,71
Перспектива	3,94	2	121	61,03	11	376,81	675,61	0,14	136 296,56
ВЕФБ	0,26	57,60	0,00	1,23	0,00	0,00	0,00	0,00	59,09
УБ	1	850,16	17,51	293,05	28,55	0,00	156,08	1	3 536,08
Всего	2	9	211	395,30	11	1	1	1	236 953,29
	179,96	433,74	257,15	395,30	376,81	028,65	190,40	91,29	

Украинский фондовый рынок представлен девятью фондовыми биржами, а именно: ЗАО "Украинская фондовая биржа", ЗАО "Фондовая биржа "ИННЕКС", ОАО "Украинская биржа", ЧАО "Восточно-Европейская фондовая биржа", Фондовая биржа ПФТС, ОАО "Киевская международная фондовая биржа", Фондовая биржа "Перспектива", ЗАО "Украинская межбанковская валютная биржа", «Украинская универсальная биржа».

Главной особенностью фондового рынка Украины является то, что он практически не развит. Основным показателем финансового потенциала функционирования фондовой биржи является её капитализация. Она предполагает оценку ее развития и конкурентоспособность на локальном и глобальном уровнях. По сравнению со странами с развитой рыночной экономикой, капитализация фондовых бирж Украины чрезвычайно мала и составляет за 2016 год лишь 19,64 млрд. грн. Такой низкий уровень капитализации фондовых бирж обусловлен особенностями становления и развития рынка ценных бумаг в стране, его фрагментарностью и слабым развитием финансовой инфраструктуры.[2]

Выделим ряд проблем современного фондового рынка Украины.

Одна из основных проблем отечественного рынка капитала – отсутствие заинтересованности в нем населения страны. В развитых странах граждане лично или при посредничестве инвестиционных и пенсионных фондов активно вкладывают сбережения в паевые и долговые ценные бумаги, то в

украинских реалиях человек скорее отнесёт деньги в банк. Объясняется такое положение дел просто: по статистике только около 7% населения Украины знают, что такое фондовая биржа и что на ней можно зарабатывать.[2]

Другой из проблем фондовых бирж является то что, в обращении находится мало акций и облигаций надежных эмитентов. Бизнес в большинстве случаев продавал акции на биржевом рынке, чтобы сделать компанию формально публичным акционерным обществом, а не для того, чтобы привлечь дополнительные средства. Эти и множество других факторов в виде недоверия к данному сектору экономики и недостаточных возможностей для минимизации рисков от потерь - тормоз развития фондового рынка за счет средств внутренних инвесторов.

Еще одной проблемой неликвидного отечественного фондового рынка является отсутствие реальной диверсификации инструментов торгов. Основными ценными бумагами, которые формируют статистику бирж по объему торгов, являются государственные облигации внутреннего займа (89,16% от общего объема биржевых контрактов в 2016 году), выпущенные самым надежным заемщиком страны - Минфином.[2]

Выводы. В результате проведенных исследований, мы пришли к следующим выводам.

1. В Украине значительный потенциал развития, который используется очень мало. Исходя из этого фондовые биржи в Украине не выполняют своих основных функций организатора торговли ценными бумагами на основе принципов прозрачности, ликвидности и обеспеченности.

2. Существующие проблемы можно преодолеть первую очередь, за счет создания единых правил работы на цивилизованном фондовом рынке, защиту его от мошенничества и манипулирования ценами, а также за счёт установлений более жесткой ответственности за нарушение его требований.

3. Необходимо обеспечить поэтапное создание крупной фондовой биржи. Эта биржа должна быть непредпринимательской структурой, это будет способствовать формированию единого информационного пространства, которое будет охватывать все сделки ценными бумагами. Международный опыт показывает, что важнейшим направлением для обеспечения высокого уровня капитализации фондовых бирж является налаживание деятельности депозитарной системы.

4. Необходимо повысить прозрачность операций на фондовой бирже и усовершенствовать деятельность ее торговых площадок с целью определения рыночной стоимости ценных бумаг отечественных эмитентов. Для реализации данной задачи необходимо, осуществить меры по сокращению объема операций на нерегулируемом рынке и оптимизировать работу фондового рынка, за счет сокращения времени оплаты операций с ценными бумагами, создания полной информационной базы из основных индикаторов, а так же внедрить общенациональную систему мониторинга и единую методологию расчета капитализации фондовой биржи.

Список использованных источников:

1. Fama E. F. The Behavior of Stock-Market Prices / Eugene F. Fama // The Journal of Business. – 1965. – Vol.38. – pp. 34–105.
2. Официальный сайт НКЦБФР. Аналитические данные по развитию фондового рынка [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>
3. Давидов О.І. Депозитарна інфраструктура ринку цінних паперів України: монографія / О.І. Давидов, Т.В. Лапшина – Х.: ХНУ імені В.Н.Каразіна, 2011. – 264с.
4. Давидов О.І. Перехід до бездокументарних цінних паперів як фактор розвитку фондового ринку України / О.І. Давидов, Т.В. Лапшина // Фінанси України. – 2008 - №4. – с. 68-75
5. Давыдов А.И. Фондовый рынок как система финансового обеспечения деятельности субъектов хозяйствования // Вісник ХНУ імені В.Н.Каразіна. Економічна серія. – 2006. - №719. – С. 84-86

6. Загорська Д.М. Формування вітчизняного ринку похідних фінансових інструментів / Д.М. Загорська // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Економічна серія. – 2010. – №911. – С. 66– 72.
7. Загорська Д.М. Умови та напрями застосування похідних фінансових інструментів у сфері банківської діяльності / Загорська Д.М. // Економіка крима. Научно-практический журнал. – Симферополь: ТНУ имени В.И. Вернадского, 2010. – № 2 (31). – С.176–180.
8. Глущенко О. В. Сучасний стан та перспективи розвитку біржового механізму України / О. В. Глущенко, Т.О. Бровкова // Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (1 лютого 2013 р.) / Відповідальний редактор Глущенко В.В. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2013. – С. 90 – 93.
9. Глущенко О. В. Первинне розміщення цінних паперів (ІРО) в Україні: загрози та можливості / О.В. Глущенко // Економіка та фінанси в умовах глобалізації: досвід, тенденції та перспективи розвитку : зб. тез II Міжнарод. наук.-практ. конф. – Макіївка, 2010. – С. 45-46.

УДК 332.821

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Коваль Т.С.

**Научный руководитель: Ткаченко С.А., к.э.н., доцент
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина**

Актуальность темы. Вопросы развития налоговой системы каждой страны всегда сводятся к поискам оптимального налогообложения, которое будет удовлетворять интересы как органов государственной власти, так и субъектов предпринимательской деятельности и членов общества. Но налоговая система должна быть высокоэффективной, ведь она влияет на развитие любой отрасли экономики, в том числе и сельского хозяйства, которое в Украине имеет стратегическое значение и требует значительной государственной поддержки и внимания. Особенно последние несколько лет, когда сельское хозяйство занимает значительную долю в общем объеме оплаченных налогов, вопрос его налогообложения является очень актуальными.

Цель работы – рассмотреть особенности налогообложения сельскохозяйственных предприятий, в частности применение упрощенных систем и специального режима налогообложения в сельскохозяйственной отрасли.

Сельское хозяйство является важным элементом в экономике страны. На экспорте сельскохозяйственной продукции Украина зарабатывает на треть больше, чем на металлах, на 162% больше, чем на машиностроении, и в 7,14 раз больше, чем на легкой промышленности. В 2016 году АПК закрепил свое место в национальной экономике, сгенерировал около 12% ВВП. Экспорт продукции АПК превысил \$ 10 млрд, что соответствует трети всей экспортной выручки. В 2016 году Украина снова обновила рекорд урожая зерновых, собрав 64,2 млн тонн или еще 4 млн к показателю 2015 года. [4]

В 2017 году для сельскохозяйственных товаропроизводителей была сохранена упрощенная система налогообложения, которая направлена на поддержку сельскохозяйственных предприятий. Агропроизводители могут перейти на уплату единого налога четвертой группы. Основным условием перехода является соблюдение доли сельскохозяйственного товаропроизводства за предыдущий налоговый (отчетный) год, которая должна равняться или превышать 75%. Необходимо отметить, что агропроизводитель самостоятельно выбирает ту систему налогообложения, которая для него является

наиболее оптимальной, если ему выгодно платить налоги по общей системе, то от упрощенной он отказывается.

Объектом налогообложения для сельскохозяйственных предприятий является площадь сельскохозяйственных угодий (пашни, сенокосов, пастбищ, многолетних насаждений) и земель водного фонда (внутренних водоемов, озер, прудов, водохранилищ), находящихся в собственности аграрных предприятий или предоставленные им в пользование, в том числе на условиях аренды, а базой налогообложения – нормативная денежная оценка одного гектара сельскохозяйственных угодий.

Размер ставок единого налога с одного гектара сельскохозяйственных угодий и земель водного фонда определяется в зависимости от категорий (типа) земель, их расположения и составляет (в процентах к базе налогообложения): для пашни, сенокосов и пастбищ - 0,95; для пашни, сенокосов и пастбищ, расположенных в горных зонах и на полесских территориях - 0,57; для многолетних насаждений - 0,57; для многолетних насаждений, расположенных в горных зонах и на полесских территориях, - 0,19; для сельскохозяйственных угодий, находящихся в условиях закрытого грунта - 6,33; для земель водного фонда - 2,43. [1]

По сравнению с 2016 годом заметен рост размера этих ставок. Плательщики единого налога 4 группы почувствуют на себе увеличение налогового пресса в 2017 году. Так, ставка единого налога 4 группы повышается на 17%, что, например, в случае с пашней означает ее увеличение с 0,81% до 0,95%;

Базовым налоговым (отчетным) периодом для налога является календарный год. Уплачивается единый налог ежемесячно в течение 30 календарных дней, следующих за последним календарным днем налогового (отчетного) месяца, в размере трети суммы налога, определенной на каждый квартал от годовой суммы налога, в следующих размерах: I квартал - 10%; II квартал - 10%; III квартал - 50%; IV квартал - 30%. [1]

Следует отметить, что плательщики освобождаются от обязанности уплаты только по отдельным налогам и сборам, а именно налога на прибыль предприятий, налога на добавленную стоимость по операциям по поставке товаров, работ и услуг, место поставки которых находится на таможенной территории Украины, налога на имущество (в части земельного налога), кроме земельного налога за земельные участки, не используемые для ведения сельскохозяйственного товаропроизводства и рентной платы за специальное использование воды.

Кроме специфического для аграриев единого налога, они на общих условиях платят единый социальный взнос, военный сбор и налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Аграрии платят НДФЛ дважды: с заработной платы и арендной платы за землю. С 2016 предприятия АПК также платят земельный налог на общих основаниях.

Особенностью сельскохозяйственного налогообложения также всегда являлся специальный режим уплаты НДС, который был вторым направлением поддержки сельскохозяйственных предприятий со стороны государства. До 2015 года включительно на спецсчет аграриев возвращалось 100% налога. В 2016 году произошли изменения и объем зачисления средств на специальные счета стал дифференцированным в зависимости от вида деятельности. Только определенная доля средств вносилась на специальные счета и оставалась в распоряжении аграриев для использования в производстве сельскохозяйственных товаров и услуг. Но начиная с 2017 года этот режим и вовсе отменили. В новой системе не предусмотрен возврат НДС, таким образом аграрии теряют значительное количество средств, которое использовалось бы для развития или поддержания производства.

Для сравнения, рассмотрим какие суммы возмещения до отмены спецрежима получали агропроизводители. В целом, сумма возмещения НДС украинским предприятиям за 2016 г. составила 94,4 млрд грн., а крупнейшими получателями возмещения НДС в агропромышленном комплексе являются следующие компании:

1. «Кернел-трейд» («Кернел») – 6,8 млрд. грн.; 2. Cargill – 3,69 млрд. грн.; 3. «Сантрейд» (Bunge) — 2,19 млрд. грн.; 4. «НИБУЛОН» — 2,11 млрд. грн. [3]

Как видим, производители действительно лишились внушительных сумм, которые бы можно было направить на развитие своего производства. При чем, необходимо учесть, что в 2016 году они уже получали не стопроцентное возмещение. Таким образом, вместо механизма, который был призван помогать предприятиям, они будут получать навязанные государством дотации, весьма сомнительные в своей эффективности, и которые, возможно, будут способствовать еще большему распространению коррупции. К тому же объемы прямых дотаций незначительны и составляют в среднем от 3 до 5 млрд. грн. в год, тогда как забирают у аграриев более 20 млрд. грн. ежегодно. Так, например, сумма запланированных бюджетных расходов в 5,5 млрд. грн. на 2017 год имеет определенные нюансы. Ведь в проекте бюджета заложено лишь 2,2 млрд. грн. в основном фонде, и еще 1,5 млрд. грн. - в специальном фонде. По данным Счетной палаты Украины, программы прямой поддержки аграриев в предыдущие годы не только из спецфонда, но даже из основного фонда финансировались максимум на 30%. Поэтому вместо обещанных 5,5 млрд. грн. в реальности существуют только 2,2 млрд. грн. и шаткие шансы аграриев их получить. [2]

Украинский агросектор имеет очень высокий потенциал, но ему нужна поддержка. Отмена специального режима будет способствовать торможению его развития. Усиленная налоговая нагрузка приведет к сокращению количества функционирующих предприятий, или падению их производства, а в результате чего увеличится количество безработных и снизятся объемы валовой аграрной продукции. Экономика недополучит значительное количество средств. В отрасли в первую очередь пострадают хозяйства, занимающиеся животноводством. Количество скота будет значительно уменьшаться и восстановить этот рост будет уже трудно. Также необходимо понимать, что вместе с трудностями аграриев возникнут трудности и у обычных украинцев, которые на собственном кошельке почувствуют подорожание продуктов питания. Еще одной проблемой, является значительное усложнение администрирования этого налога, в то время как преимущество спецрежима заключается в автоматической работе.

Так сколько же реально платят аграрии налогов? Несмотря на все налоговые изменения в последнее время, они остаются чуть ли не основным налогоплательщиком в Украине. Отмечается, что сбор налоговых платежей от предприятий АПК за 2016 г. составил 88,870 млрд. грн., что составляет 16,5% в общем сборе по Украине. [3]

Выводы и рекомендации. Сегодня ни для кого не секрет, что система налогообложения в АПК требует изменений. Основная цель - сделать ее оптимальной и приемлемой как для государства, так и для аграриев, упростить систему администрирования, сохранить прогнозируемость на последующие годы. Производителям с/х продукции необходимо сформировать новую налоговую политику, которая была бы длительной и понятной, простой и лучше той, которая была, ведь сегодня, происходят обратные процессы: НДС забрали, разрушили фиксированный налог, а взамен не предложили ничего.

По нашему мнению, наиболее эффективными мерами направленными на поддержку сельского хозяйства можно рассматривать следующие:

1. Разделить хозяйства на несколько типов и для каждой из групп фермеров необходимо принять отдельную налоговую политику.

Для мелких производителей прописать в законодательстве простой единый земельный налог, который включает в себя все налоги, включая НДС. Такая система также упрощает отчетность и бухгалтерский учет - они сведены к минимуму. Для фермерских хозяйств и средних предприятий нужно сохранить старую систему налогообложения, которая действовала до 01.01.2016 и включала в себя льготу по НДС и фиксированный налог. Агрохолдинги же нужно перевести на общую систему налогообложения.

2. Вернуть спецрежим НДС на ближайшие годы для определенных отраслей

Необходимо сохранить льготу по НДС, но не во всех сферах, а только на овощеводство, садоводство, виноградарство, животноводство, остальное - на общей системе уплаты НДС. Если

этого не сделать, именно эти отрасли больше всего пострадают. Как менее радикальный метод можно перейти на пониженную ставку НДС для продуктов питания, как это было в других странах Европы.

3. Отдельно можно говорить и о введении так называемого налога с 1 га земли. Если его примут - это поможет вывести часть земельных ресурсов из «тени». Сейчас же от 7 до 9 млн. га земли находятся в «тени». Много земли, на которой выращивается урожай, и которая не только не облагается налогом, но и не зарегистрирована. А для того, чтобы подписать контракт с любой фирмой или предприятием, аграрному производителю нужно будет предъявить пакет соответствующих документов, где будет фигурировать и уплата этого налога.

Список использованных источников:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

2. Agropolit.com. Аграрно-політичний портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agropolit.com>.

3. Latifundist.com. Національний агропортал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://latifundist.com>.

4. Підсумки-2016: 5 знакових подій в АПК. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/business/1426233-pidsumki-2016-5-znakovih-podij-v-apk>.

УДК 332.821

СХЕМЫ УКЛОНЕНИЯ ОТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Корнева Д. В.

**Научный руководитель: Ткаченко С.А., к.э.н., доцент
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина**

Актуальность темы исследования. Неоплаченные налоги сужают базу поступлений в государственные и муниципальные бюджеты, что обостряет проблему дефицита средств у государства. Сохранение этого явления наносит огромный вред обществу. Именно поэтому четкое определение деятельности, связанной с уклонением от уплаты налогов, а также ответственность за такую деятельность является основой проблематики данной статьи.

Целью нашей работы является определение природы уклонения от уплаты налогов субъектами предпринимательства и населением, выяснение наиболее распространенных способов уклонения от уплаты налогов, а также разработка рекомендаций по решению данной проблемы.

Причины, обуславливающие девиантность налогоплательщика можно разделить по степени их влияния. Данная классификация (Табл.1) может стать основой для формирования решений проблем уклонения от уплаты налогов.

Для экономических агентов существует три основных типа уменьшения налоговых платежей: уклонение от уплаты налогов, избежание уплаты налогов и налоговое планирование. Условно их можно разделить на законные и незаконные.

Уход (избежание) от налогов (законно) - минимизация налоговых обязательств путем использования пробелов, противоречий нормативно правовых актов. Особенностью этого способа минимизации является то, что налогоплательщик предоставляет свою отчетность налоговым органам, то есть работает легально.

Оптимизация налогообложения (законно) - это уменьшение обязательств экономического субъекта по уплате налогов (сборов, пошлин и т.д.) в рамках соблюдения действующего законодательства. В случае изменения законодательства определенные способы оптимизации

налогообложения официально признаются незаконными или становятся "морально устаревшими", невозможными для использования.

Уклонения от уплаты налогов – незаконные способы уменьшения плательщиками обязательств по налогам, что является уголовно наказуемым.

Таблица 1.

Классификация причин уклонения от налогообложения [2].

Степень влияния	Причины уклонения от налогообложения
Значительные	<ul style="list-style-type: none"> • Значительное фискальное давление • Уровень коррупции и недоверие к органам власти • Неэффективный институциональный базис регулирования предпринимательства • Неудовлетворительные условия осуществления предпринимательской деятельности
Умеренные	<ul style="list-style-type: none"> • Поведенческий стереотип • Отсутствие стратегии борьбы с уклонением от налогообложения • Перепады экономической конъюнктуры • Возможность реализации коррупционных схем • Законодательно – нормативные несоответствия
Незначительные	<ul style="list-style-type: none"> • Низкие штрафные санкции • Низкий уровень разъяснительных работ фискальных служб • Низкий уровень налогового контроля

Стоит отметить, что способы, используемые для уклонения уплаты налогов или уменьшения их размеров, достаточно разнообразны и многочисленны.

В практике выделяют следующие виды уклонения от налогообложения [1]:

- сокрытие доходов;
- завышение расходов;
- оформление фиктивных документов;
- оформление поставок оборудования и продукции через фиктивные фирмы;
- незаконное использование льгот;
- отображения недостоверной информации в налоговой отчетности.

Также целесообразным будет описать не только лишь единичные способы, но и охарактеризовать целостные схемы уклонения от уплаты налогов.

К таким схем можно отнести следующие:

- Лицо, являющееся плательщиком налога, реализует товар или осуществляет предоставление любого вида услуг незаконным путем, то есть хозяйственная операция не подтверждается счетом. Это, в свою очередь, позволяет снизить объем продаж и валовой доход. Применение такой схемы часто встречается в деятельности врачей, адвокатов, нотариусов или владельцев малого предприятия.

- Вторая схема предусматривает замещение элементов валового дохода (зарботной платы или прибыли) элементами, которые облагаются минимальной ставкой. Налогоплательщик перечисляет денежные средства в банк, на счет фирмы, которая считается «однодневкой», а затем возвращает их обратно в виде неучтенных наличных средств.

Пример. Торговое предприятие, занимающееся розничной торговлей, постоянно и в большом объеме занижает выручку от продаж. Это приводит к необходимости обменивать наличные на безналичные средства. Благодаря такой схеме происходит освобождение от уплаты налога, поскольку покупателем товара оказывается фирма-однодневка.

- Также особое распространение получила такая схема когда предусматривается освобождение от налогообложения прибыли общественных организаций инвалидов, где в течение предыдущего отчетного (налогового) периода количество инвалидов, имеющих там основное место работы, составляет не менее 50% общей численности работников .

Используя такую льготу, общественные организации инвалидов предлагают фирмам следующую схему уклонения от уплаты налогов. Предприятие, оптимизируя налоги, увольняет своих сотрудников, а общественная организация инвалидов создает дочернюю компанию, куда и переводят сотрудников. Заключается договор аутсорсинга персонала, то есть переведенные сотрудники работают в той же фирме, где и работали, но реально числятся в дочерней компании общественной организации инвалидов. Указанная схема позволяет минимизировать не только налог на прибыль, но и НДС.

Следует отметить, что за уклонение от уплаты налогов предусмотрена ответственность согласно ст. 212 Уголовного кодекса Украины (штраф от 300 до 2000 НМДГ или лишение свободы от 5-ти до 10-ти лет).

В 2016 году в суд с обвинительным актом было направлено 86 криминальных производств касательно 97 человек за уклонение от уплаты налогов (ст. 212 УК Украины). В том же году было закрыто 1171 уголовное производство по этой же статье Уголовного кодекса Украины (рисунок 1). В 2016 году по информации Государственной Фискальной Службы было открыто 6800 криминальных производств, в то время как показатель законченных криминальных производств практически в 2 раза ниже. Из них было закрыто 1257 криминальных производств. Динамика открытия и окончания криминальных производств указана на рисунке 2.



Рисунок 1. Криминальные пр-ва по статье 212 УК Украины за 2016 г [4].

Рисунок 2. Динамика криминальных производств за 2015-2016 гг [4].

Основаниями для закрытия криминальных производств в 2016 году были [4]:

- 97,19 % - отсутствие состава криминального правонарушения
- 2,4 % - отсутствие событий криминального правонарушения
- 0,2 % - наличие приговора по этому же обвинению
- 0,15 % - налоговый компромисс
- 0,06 % - смерть подозреваемого

Вывод и рекомендации. Государству необходимо бороться с недоработками в сфере налогообложения. Наиболее действенным способом уменьшения уровня нарушений налогового законодательства является уменьшение налоговых ставок и применение налоговых льгот. Также необходимо ввести и разработать общенациональную программу формирования надлежащей налоговой культуры на государственном уровне. Целесообразно также создать соответствующую информационную базу предприятий, организаций, учреждений и граждан Украины, которые

уклоняются от уплаты налогов, для дальнейшего использования этой информации регулирующими органами в случае решения такими физическими и юридическими лицами создавать новые субъекты хозяйственной деятельности. Необходимо внедрить персональную материальную ответственность руководителей предприятий в случае заключения контрактов с несуществующими юридическими лицами. Можно сделать вывод, что важным инструментом борьбы с уклонением от уплаты налогов является назначение встречных проверок контрагентов с целью выявления возможных несоответствий информации и правонарушений. Решение проблем, связанных с аспектами уклонения от уплаты налогов, требует комплексного подхода.

Список использованных источников:

1. Бойчук. Д. С. Сучасна проблема ухилення від сплати податків в Україні / Д. С. Бойчук [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://conf.bsfa.edu.ua/sections/suchasna_problema_uhilennya_v_d_splati_podatk_v_v_ukra_n/
2. Сидоренко Т. О. Сутність Та Причини Ухилення Від Сплати Податків /Т. О. Сидоренко [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2010/5-6/201043zmist.html>
3. Кримінальний кодекс України : Закон від 05.04.2001 № 2341-III [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/conv/para01464#o1464>
4. Інтерактивна платформа податкових знань Taxlink [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://taxlink.ua/ua/news/u-2016-r-zakrito-ponad-tisjachu-sprav-za-uhilennja-vid-splati-podatktiv.htm>

УДК 368 (477+597)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ И ВЬЕТНАМА

Ле Минь Хуен

**Научный руководитель: Загорская Д. М., к.э.н, доцент
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина**

Страхование является важной отраслью для всех стран мира в целом, и для Вьетнама в частности. На подъеме нынешней экономики, страхование все больше доказывает свою важную роль в социально-экономической жизни. Страховой рынок Украины молодой и находится на стадии развития. Страховой рынок Вьетнама также считается молодым и находится на стадии развития. Но уровень развития страхового рынка во Вьетнаме значительно ниже, чем в Украине. Поэтому исследование и наработка ценного опыта для развития и совершенствования своей страховой системы являются необходимыми для Вьетнама. Этим объясняется актуальность выбранной темы. Целью работы является выявление сходства и различия вьетнамского и украинского страхового рынка и разработка рекомендаций Вьетнаму, а так же и Украине в усовершенствовании и развитии своего страхового рынка.

Страхование возникло во Вьетнаме очень поздно по сравнению с Украиной. В 1926 году Международные страховые общества открыли свои представительства по страхованию во Вьетнаме, первый филиал открылся французской компанией «Fraco-Asietique». В 1929 году возникла первая вьетнамская страховая компания с названием «Вьетнам Баохием Конти», которая осуществляла только страхование автомобилей. С 1952 года страховая деятельность расширилась до 52 участников страхового рынка отечественных и иностранных компаний. Отечественные компании были созданы в форме «Анонимное страховое сообщество» и «Сообщество взаимного страхования» [3]. Иностранные компании осуществляют различные страховые операции, такие как страхование от

пожара, транспортное страхование, страхование жизни и другие виды страхования. Также существовал Национальный консультационный Совет по страхованию. В 1965 году Правительство Вьетнама объединило все отечественные страховые компании в одну общую страховую компанию, называемую «Бао Вьет». В течение почти 30 лет (1965-1994 гг.), государство обладало монополией на страховой сектор.

А в Украине прообраз страхования возник с XIII века – это экономические отношения в чумацких братствах. С 30-х годов XIX века в Украине существовало разнообразие видов страхования, таких как: личное страхование, транспортное страхование, страхование жизни, включая страхование капитала; страхование пенсий в пользу наследников и в случае дожития до определенного возраста; страхование пенсий в пользу самого страхователя; страхование капиталов и пенсий в пользу детей при достижении ими определенного возраста[2].

Как и во Вьетнаме, до начала 90-х годов в Украине возникли первые частные страховые компании, которые положили конец тотальной монополии Госстраха. В 1993 году в обеих странах появились первые нормативно-правовые акты по страхованию. В декабре 1993 года Вьетнамское Правительство выдано Указ №100-СП «Об организации страхового дела». В мае 1993 г. был издан Декрет Кабинета Министров Украины «О страховании» и создан осенью 1993 года Комитет по делам надзора за страховой деятельностью, в марте 1996 г. Закон Украины «О страховании». До 2009 года во Вьетнаме был создан Департамент страхового регулирования и надзора.

Состояние развития страхового рынка во Вьетнаме и в Украине в настоящее время имеет большое различие, что представлено в таблице 1 [1].

Таблица 1.

Показатели развития страхового рынка Украины и Вьетнама*

№ п/п	Наименование показателей	Украина		Вьетнам	
		2014	2015	2014	2015
1	Количество страховых компаний, в т. ч.	382	361	47	47
	СК «non-Life»	325	312	30	30
	СК «Life»	57	49	17	17
2	Валовые страховые премии, млн. долл.	2249	1339	2582	2997
	по страхованию «non-Life»	2067	1241	1244	1414
	по страхованию «Life»	182	98	1338	1583
3	Доля валовых страховых премий по отношению к ВВП, %	1,8	1,41	1,4	1,57
4	Доля премии на душу населения, долл.	50	29,9	28	32,1
5	Доля совокупной страховой премии в мировом рейтинге, %	0,05	0,03	0,05	0,07
6	Место по доле совокупной страховой премии в мировом рейтинге	57	66	54	52
7	Доля в мировом рейтинге совокупной страховой премии по страхованию «Life», %	0,01	0,00	0,05	0,06
8	Место в мировом рейтинге по доле совокупной страховой премии по страхованию «Life»	78	83	50	47
9	Доля в мировом рейтинге совокупной страховой премии по страхованию «non-Life», %	0,10	0,06	0,06	0,07
10	Место в мировом рейтинге по доле совокупной страховой премии по страхованию «non-Life»	50	57	60	55

* Составлено по данным Swiss Re – Leading Global Reinsurer [1]

Данные табл.1 свидетельствуют о том, что в период 2014 – 2015 гг. страховой рынок Украины имеет тенденцию к спаду в результате политической нестабильности страны. Хотя количество страховых компаний в Украине больше, чем во Вьетнаме в 8 раз, доля совокупной страховой премии

в мировом рейтинге ниже. По сравнению с 2014 годом, в 2015 году все показатели развития страхового рынка Украины уменьшаются, а во Вьетнаме – увеличиваются. Кроме того, видно, что в Украине страхование «non-Life» всегда занимает более высокую долю на рынке, а во Вьетнаме на оборот – страхование «Life».

Еще одно отличие между ними – во Вьетнаме перестрахование осуществляется отдельной страховой компанией (2 перестраховочные компании), а в Украине перестрахование является широким направлением деятельности в страховании. Кроме того, деятельность страховых посредников в Украине также более активна. Украинский рынок страхового посредничества более активен и разнообразен, чем во Вьетнаме. Во Вьетнаме существуют всего лишь 12 страховых агентов, что является не достаточным для развития рынка страховых посредников.

Из вышеуказанных данных можно говорить о том, что страховой рынок Украины старше и более развитый, а страховой рынок Вьетнама быстро и стабильно растет. Хотя 2014-2015 гг. является кризисный период для Украины, показатели развития страхового рынка Украины немного ниже, чем Вьетнама. Это показывает прочный фундамент рынка в результате формирования правильной и эффективной нормативно-правовой системы. Вьетнам на основании стабильного развития экономики показывает стремительный рост рынка страхования.

Из этого можно предложить следующие рекомендации:

- Вьетнам должен диверсифицировать рынок страховых услуг, необходимо больше уделить внимания важным сегментам рынка, таким как медицинское страхование, страхование профессиональной ответственности и др., так же должен исследовать более глубоко украинскую нормативно-правовую базу по страхованию, чтобы усовершенствовать свою;

- Украине необходимо исследовать больше методов привлечения клиентов и применять их на практике.

Реализуя вышеуказанные рекомендации, страховой рынок во Вьетнаме, так же и в Украине достигнет нового позитивного уровня в процессе своего развития.

Список использованных источников:

1. Publications. Swiss Re – Leading Global Reinsurer – Swiss Re, Sigma. – №3/2015, №3/2016 – [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.tsb.org.tr/images/Documents/sigma_3_2016_en.pdf

2. Ротова Т.А., Руденко Л.В. Страхування: Навч. Посібник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. університет, 2001. – 402 с.

3. Thông tin pháp luật dân sự [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://thongtinphapluatdansu.edu.vn/2009/12/30/4268/>

УДК 368.81 (477)

СТРАХОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В УКРАИНЕ

Луговик О.Г.

**Научный руководитель: Загорская Д.М., к.э.н., доцент
Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина**

Одной из главных сфер национальной экономики Украины является финансовый сектор. В любой хозяйственной деятельности всегда существует опасность денежных расходов, что исходит из специфики тех или других хозяйственных операций, одновременная нестабильность денежного и валютного рынков Украины, всё это приводит к финансовым рискам.

Существует определённая недоработка теоретической базы, отсутствует классификация и государственное регулирование в сфере страхования финансовых рисков. Актуальность темы обусловлена социальной необходимостью данного вида страхования, при том, что организационная и законодательная базы не подготовлены.

Вопрос страхования финансовых рисков изучали как отечественные, так и зарубежные учёные. Среди них можно выделить следующих: А.П. Архипов, В. Г. Бабенко, Н.Н. Внукова, А.С. Кузнецов, М.В. Мних, Л.О. Хорин, В.М. Шелудько и другие.

Цель данной работы заключается в определении направлений развития и особенностей изучения страхования финансовых рисков Украины. Для её достижения поставлены следующие задачи: определить понятие финансовых рисков, проанализировать динамику, выявить проблемы и предложить пути решения страхования финансовых рисков в Украине.

Финансовый риск - это составляющая любой финансовой деятельности, представляет собой неизбежные финансовые отношения, имеющие различные направления проявления через возникновение объективно существующей недостаточности, неточности экономической информации об осуществлении определенных событий и исчисляется на основании оценки вероятности потерь вследствие осуществления во время таких событий хозяйственной деятельности [1].

Законодательство Украины не даёт конкретного определения понятия «финансовые риски», оно только поверхностно указывается в ст. 6 Закона Украины «О страховании» [2].

Страхование финансовых рисков это в свою очередь, вид имущественного страхования, который вследствие различных причин учитывает страхование риска неполучения дохода или же потери прибыли.

В мире страхуются три группы финансовых рисков. Первая — кредитные риски, к ним относят риски невозвращения кредитов, когда страховщиком выступает банк, и страхование ответственности за невозвращение кредита или несвоевременное погашение процентов, где страхователем является заемщик. Страхование кредитов может защищать интересы продавца или кредитора в случае неплатежеспособности должника или неуплаты долга по другим причинам и гарантирует возврат денег кредитору в случае неплатежеспособности дебитора.

Вторая группа — не прямые риски потери прибыли, риски дополнительных расходов или потери временных доходов. Примером такого страхования может служить финансовый риск «перерыва в деятельности предприятия». Этот риск вытекает из осуществленных рисков физического убытка имущества, которые привели к остановке производственных процессов, и вызванного этим событием недополучение дохода/прибыли с одновременным несением постоянных и обязательных расходов предприятием.

Третья группа — инвестиционные риски, которые возникают при вложении в ценные бумаги или колебаниях валютных курсов. К страхованию инвестиционных рисков относят и титульное страхование — как риск потери права собственности. Титульное страхование компенсирует потери на покупку недвижимости, если приобретенный в собственность объект будет истребован у собственника по разным причинам (например, заключение договора купли-продажи с нарушением норм законодательства и т.д.) [3].

Тенденция показателей страхования финансовых рисков по данным Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг, представлено в таблице 1.

Таблица 1

Динамика показателей страхования финансовых рисков за 2013 – 2016 года *

	Страховые премии, млн. грн.		Страховые выплаты, млн. грн.		Уровень страховых выплат	
	валовые	чистые	валовые	чистые	валовые выплаты	чистые выплаты
2013	2 801,6	1 844,5	315,8	285,8	11,3%	15,5%
2014	1 861,5	1 163,8	39,5	39,1	2,1%	3,4%

2015	3 005,8	1 811,6	341,0	331,3	11,3%	26,0%
2016	2 488,8	1 573,2	647,0	539,4	18,3%	34,3%

* Составлено автором по данным Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг [4]

Изучив динамику показателей страхования финансовых рисков за 2013 – 2016 года из табл. 1 мы видим, что в 2014 году произошло значительное уменьшение всех показателей, а именно страховых премий, страховых выплат и уровня страховых выплат. Уменьшение валовых страховых премий произошло на 940,1 млн. грн. (33,6%), доля чистых страховых выплат так же значительно сократилось (с 285,8 млн. грн. до 39,1 млн. грн.). Общий спад поступлений чистых страховых премий за 9 месяцев 2014 года (-15,9%) сформировался за счет существенного уменьшения поступлений платежей по страхованию финансовых рисков (-36,9%). Уровень чистых страховых выплат по страхованию финансовых рисков по состоянию на 30.09.2014 уменьшился на 12,1% до уровня 3,4% по сравнению с соответствующим показателем по состоянию на 30.09.2013.

В 2015 году ситуация кардинально поменялась и все показатели выросли приблизительно до уровня 2013 года. Произошло увеличение валовых страховых премий с 2014 года до 2015 года по страхованию финансовых рисков (увеличение валовых страховых платежей на 1144,3 млн. грн. (62%)). Также значительно увеличились валовые страховые выплаты на 301,5 млн. грн. (в 8,6 раз). Прирост чистых страховых премий за 9 месяцев 2015 года (+ 22,7%) сформировался за счет существенного увеличения поступлений платежей по страхованию финансовых рисков (+ 55,7%).

В 2016 году валовые и чистые страховые выплаты увеличились на 306 млн. грн. и 208,1 млн. грн. соответственно, а валовые и чистые страховые премии уменьшились на 517 млн. грн. и 238,4 млн. грн. соответственно.

Ещё одной проблемой страхования финансовых рисков является использование данного вида страхования для уменьшения фискального обязательства «теневыми схемами», что неблагоприятно влияет на финансовое состояние государства. Существуют более мелкие проблемы, которые вытекают из вышеперечисленных.

Решать указанные проблемы необходимо на законодательном уровне. Путём создания точной формулировки определения «финансовый риск» и полной нормативно-обоснованной базы классификаций финансовых рисков, контролировать страховые тарифы со стороны государства, а так же ликвидировать теневые схемы в страховании финансовых рисков.

Список использованных источников:

1.Зянько В.В. Инновационная деятельность предприятий и ее финансовое обеспечение в условиях транзитивных изменений экономики Украины. Монография / В.В. Зянько, И.Ю. Елифанова, В.В. Зянько. - Винница: ВНТУ, 2015. - 172 с.

2. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996р. № 85/96-ВР (зі змінами і доповненнями) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>

3.Шепилова В., Кваша Ю. Особенности страхования финансовых рисков в Украине // Восток - 2008, №4 (88) - С.56-59.

4. Национальная комиссия, осуществляющая государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_9_mis_2014.pdf

УДК 336.44

ГОСПОДАРЧІ АНОМАЛІЇ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА НЕОБХІДНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ

Малько А.Л.

Науковий керівник: Гребенюк Н.О., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Населення зробило колосальний крок вперше але, досягнувши значного рівня розвитку, першорядні прагнення в швидкому збагаченні не змінилися. Закономірно цьому виникають ідеї створення пірамідальних схем, які спонукають людей «швидко отримати великі гроші при мінімальних затратах часу». Нажаль, результатами цього є високий рівень ризику не тільки персонально, а й для економіки країни Тому доцільним постає питання розгляду фінансових пірамід в наш час для знайдення ефективних шляхів вирішення масової проблеми розповсюдження економічних афер.

Теоретичні засади сутності фінансових пірамід можливо паралельно розглядати з декількох сторін.

Згідно першої сторони (О.В.Акінін) фінансова піраміда виступає підприємством [1, с. 318].

Другою стороною (С.В. Дубровський) є фінансова конструкція [4, с 3].

Третьою стороною (В.Ю.Беліцкій) виступає фінансова піраміда як шахрайство [2, с 75].

Підсумувавши вище сказане можемо дати власне визначення фінансовій піраміді – це специфічний спосіб отримання прибутку за рахунок постійного залучення грошових коштів від нових учасників продуманої, створеної раніше економічної схеми.

В фінансові піраміди потрапляли і потрапляють мільярди людей. За всю історію свого існування вони з'являлись в різноманітних видах: будівельні піраміди, піраміди по куплі-продажу, піраміди вкладу інвестицій в своє духовне відродження чи емоційне задоволення і т.д.

Засновником неповажної справи вважається Чарльз Понци. Його фінансова піраміда «По обміну цінними паперами» принесла збитків на 7 млн \$ всього за 2 роки життя. Щоб краще розуміти масштабність афери слід прийняти до уваги той факт, що середня заробітна плата становила 50 \$. За свою кмітливість його позбавили волі на 5 років. [6]

Не більш яскравим прикладом є Ванг Фенгю зі своїми лікувальними мураками, які змогли за 8 років існування залучити коштів близько 2 млрд \$, за що отримав смертну кару. [7]

Якщо відслідкувати фінансові піраміди ближче до нашого часу, то не може залишитись без уваги знаменита афера «МММ» Сергія Мавроді. За 24 роки вона ошукала чимало людей близько на 70 млн \$. За що винуватець отримав лише 4,5 років ув'язнення, які доречі майже всі провів за ґратами в період судимості. [3]

Нажаль, «розуміти» ціль фінансової піраміді не значить в неї не потрапляти. Очевидно, що важливу роль тут відіграє психологічний аспект «швидкого збагачення». Щоб не потрапити в фінансові махінації слід виділити характерні ознаки стандартної фінансової піраміді:

- Прибуток за рахунок залучення інших людей
- Відсутність продукту чи послуги
- Якщо продукт є, то ним майже ніхто не користується
- Неймовірний «чудо-товар» за не менш неймовірну ціну
- Домінують слова «Підпишися раніше – одержи більше!»
- Відсутність видимого керівництва
- Безперервна мотивація

Але винахідливість шахраїв покоряє все вищі вершини, маскуючи свою справжню діяльність. На сьогоднішній день можемо виокремити основні чотири види фінансових пірамід, представлені на рисунку 1.

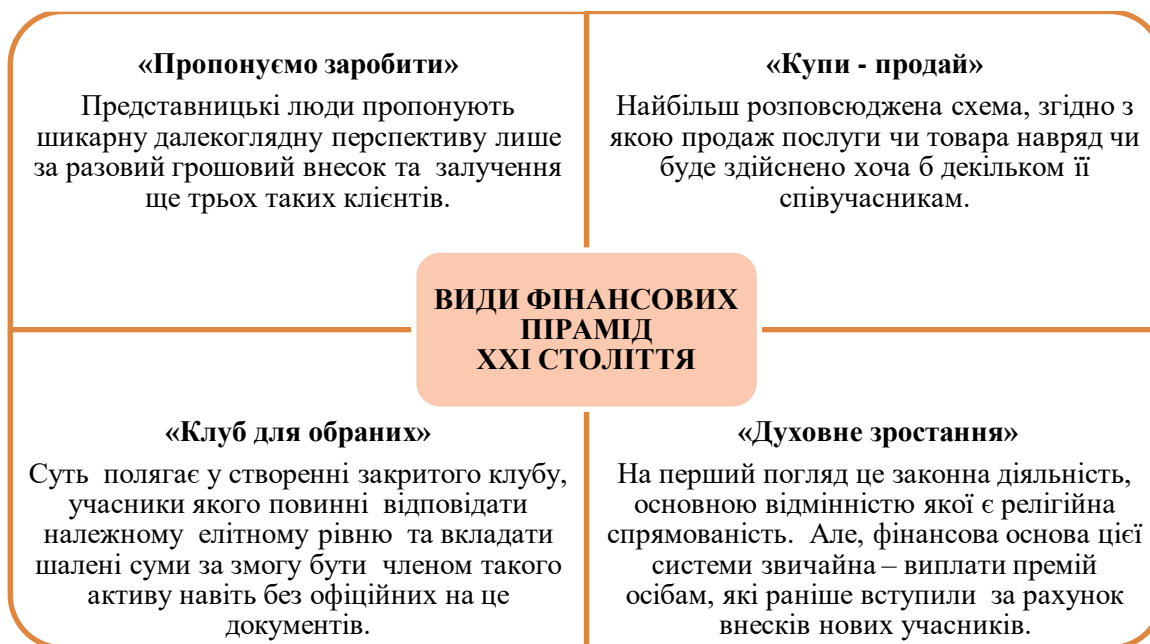


Рис.1 Види фінансових пірамід ХХІ століття

Нині указаними вище видами фінансових пірамід, на мій погляд, уміло користуються Володимир Мунтян (церква «Відродження») [5], Лев Константинов («Liberty & Success») [8]. По розробленій схемі та професійним навичкам умілому пастеру гроші несуть без жодних перешкод. А фінансова піраміда L&S, яка побудована на обмані лікувальних властивостей пластини наводить жах на всіх учасників, але не стає вагомою причиною для відмови покупки новачками диво-товара.

Такі фінансові махінації представляють собою велику небезпеку для країни та мають такі наслідки:

- ✓ З обігу вилучаються колосальні суми коштів, що не будуть приймати участь в інвестуванні галузей державного виробництва
- ✓ Грошова маса спрямована на нагромадження у визначених осіб і, зазвичай, в іноземних банках
- ✓ Грошовий відтік коштів з банківської сфери руйнує її ефективне функціонування
- ✓ Зниження можливості забезпечення попиту суспільства у грошовому капіталі
- ✓ Зростає безробіття
- ✓ Моральні втрати населення

В Україні з кожним роком фінансових пірамід з'являється все більше і більше, що не може не привернути увагу правління. Результатом впливу якого є Закон України «Про заборону фінансових пірамід в Україні» від 27.11.2014, що за своєю суттю має безліч лазівок і не є бар'єром для розвитку такої діяльності.

Шляхами вирішення даної проблеми може бути:

- Удосконалення нормативно-правових актів, що могли б містити кримінальну відповідальність за створення фінансових пірамід
- Створення нормативно-правових актів, що передбачали б адміністративну відповідальність за участь в фінансових пірамідах
- Створення необхідних інструментів для боротьби з фінансовими махінаціями
- Поширення інформації про фінансові шахрайства для шикорої аудиторії

Отже, можемо зробити висновок про вкрай негативний вплив фінансових пірамід на добробут населення та економіку України в цілому. Постає жорстка необхідність вдосконалення чинного законодавства для запобігання розвитку економічного шахрайства.

Список використаної літератури:

- 1) Аникин А. В. История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко. – М. : Олимп-бизнес, 2000
- 2) Белицкий В. Ю. Формирование понятия мошенничеств, совершенных по принципу «финансовых пирамид»
- 3) Вся правда о "МММ" - история первой пирамиды. Тюремные дневники
- 4) Дубровский С. В. Обменный курс рубля как результат денежной эмиссии, внешней торговли и блуждающих финансовых потоков //Экономика и математические методы. – 2002. – Т. 38. – № 2
- 5) Духовний центр «Відродження». – [інтернет-ресурс]. – Режим доступу: <http://vo-donetsk.org.ua>
- 6) Енциклопедія помилок. – [інтернет-ресурс]. – Режим доступу: <http://skepdic.ru/sxemy-ponci/>
- 7) Жизнь в стиле Бизнес. – [інтернет-ресурс]. – Режим доступу: <http://infofreedom.ru/predprinatelstvo/finansovaja-piramida.html>
- 8) Офіційний сайт «Liberty & Success». – [інтернет-ресурс]. – Режим доступа: www.vivatls.com/

УДК 336.7

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ БАНКОВ

Мамедова Л.М.

**Научный руководитель: Загорская Д.М., к.э.н., доцент
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина**

На сегодняшний день вопрос финансово-кредитной системы является актуальным, так как она не полностью выполняет возложенные на нее задачи по надлежащему финансовому обеспечению потребностей экономики, что сдерживает процессы экономического роста, а реальный сектор характеризуется низким уровнем инвестиционной привлекательности. Среди тех, кто рассматривал данную проблематику можно выделить следующих: Коваленко В.В., Сидорова А.В., Мищенко В.И., Попова Н.В., Жукова Н.К. Цель данной работы: выявить современные проблемы финансово-кредитной системы Украины, с которой сталкиваются банки, и дать рекомендации по их решению.

Можно сказать, что кредитование является одним из основных направлений деятельности банка, если сослаться на классическую теорию развития банковского дела и традиционные представления о ведении банковской деятельности. Это связано с тем, что предоставление кредитов следует рассматривать как важнейшую составляющую банковского управления. И сегодняшнее положение кредитной деятельности украинских банков отрицательно воздействует на развитие субъектов хозяйствования и в целом на экономику страны. Развитие и функционирование финансово-кредитных учреждений (ФКУ) в Украине еще находятся под воздействием негативных последствий финансового кризиса, который существенно повлиял на финансово-кредитную систему Украины. Непосредственно по этой причине для ФКУ присущи следующие проблемы: низкое качество предоставления финансовых услуг, низкий уровень капитализации, уменьшение соотношения

долгосрочных кредитов и долгосрочных депозитов, рост процентных ставок по кредитам, сокращение ресурсной базы, отсутствие результативного и эффективного управления рисками, низкий уровень системы защиты прав кредиторов и инвесторов, несоответствующий уровень государственного контроля, регулирования и поддержки. Проблема усложняется несовершенным банковским управлением кредитными рисками. Инвестиционные возможности банков являются существенными, но еще сложно утверждать, что их инвестиционные и кредитные программы являются финансово привлекательными для предприятий. Таким образом, большим минусом в работе украинских банков является то, что после выхода из кризиса с целью предотвращения возможных рисков и получения высокого дохода они устанавливают достаточно высокие цены за предоставление кратко- и среднесрочных кредитов, что не дает многим субъектам хозяйствования, особенно малому и среднему бизнесу, возможности получения кредитов для того, чтобы осуществлять свою деятельность. На рисунке 1 можно проследить динамику предоставления кредитов домашним хозяйствам с 2005 года по 2016 год.

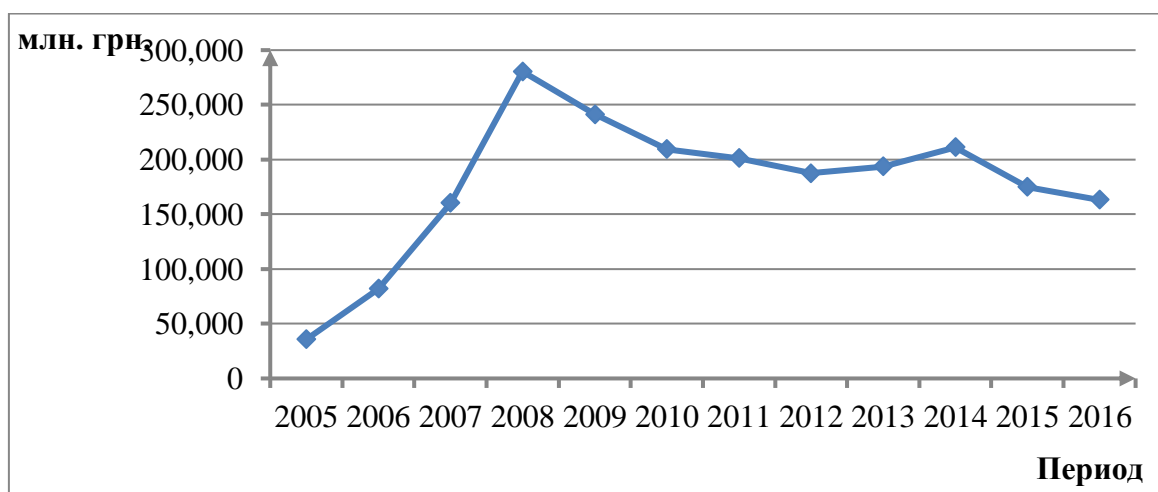


Рис. 1. Кредиты, предоставленные домашним хозяйствам, по целевому направлению и срокам погашения. (Построено автором на основании данных Национального банка Украины [1])

Как следствие можно заметить значительное ухудшение качества кредитных портфелей, что усложняет кредитную деятельность банков, также плохо влияет на их конкурентоспособность, финансовую устойчивость, доверие к банковской системе страны.

Начиная с 2008 г. главные действия банков были ориентированы для решения проблемной задолженности. И даже когда в 2011-2013 гг. наблюдалось небольшое возобновление кредитования, оно характеризовалось отказом от реализации кредитных продуктов с высоким уровнем риска, таких как ипотечное и долгосрочное кредитование. В настоящее время кредитная активность банков остается невысокой. Такая ситуация объясняется значительно высокой стоимостью кредитных ресурсов, неопределенностью относительно дальнейшего экономического развития и ограниченным кругом надежных заемщиков. В течение 2015 года объем клиентского кредитного портфеля банков сократился на 4,1% и составлял 965,4 млрд грн. В 2016 году кредитный портфель имел тенденцию к росту, однако рост составил лишь 2,41% (или 23,29 млрд грн, рост произошел благодаря наращиванию корпоративного кредитного портфеля (на 34,36 млрд грн за 2016 год) при одновременном сокращении портфеля кредитов физическим лицам (на 18,3 млрд грн. за такой же период) [2]. Данные 2016 года показали дальнейшее увеличение доли проблемных кредитов. Если в 2015 году по данным НБУ просроченная задолженность банков составляла 22,1% кредитного портфеля банков или 213,9 млрд грн, то в 2016 году просроченная задолженность выросла до 23,6% [2]. Одной из причин, из-за которой растут проблемные задолженности, является обесценивание национальной валюты, так как в кредитных портфелях банков Украины значительную долю

занимають валютні кредити. Якщо учити дані аналізу в найближчій перспективі, можна сказати, що кредитна активність банківських установ буде низькою. Однак зростання кредитного портфеля можна очікувати тільки на незначальному рівні в корпоративному секторі. А кредитування клієнтів українськими банками здійснюється в обмежених об'ємах і в основному для покриття поточних потребностей в оборотних засобах. Заступник гендиректора агентства «Кредит-Рейтинг» Ольга Шубина охарактеризувала нинішню кредитну активність банків України як «в'яло текущу». Незважаючи на деяке пом'якшення умов кредитування, переважно для середніх і малих підприємств, багато банків віддають перевагу направляти ресурси в менш ризикові активи, серед яких депозитні сертифікати НБУ і облігації Міністерства фінансів [3].

Таким чином, погіршення стану інвестиційного кредитування через незадовільну якість кредитних портфелів негативно впливає на економіку країни. Низька якість кредитного портфеля розглядається, як один з важливих негативних факторів, який не дає змоги банкам України отримувати достатньо високий рівень доходів і вийти на прибуткову діяльність. Для вирішення таких проблем можна запропонувати наступне: залучення нових інвесторів в банківську діяльність, забезпечення стабільності національної грошової одиниці, поглиблення взаємодії з фінансовими посередниками, торговцями цінними паперами.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України. Грошово-кредитна і фінансова статистика [Електронний ресурс]. – <https://bank.gov.ua/control/uk/index> – Режим доступу. – https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1
2. Офіційний сайт Національного банку України. Показники банківської системи [Електронний ресурс]. – <https://bank.gov.ua/control/uk/index> – Режим доступу. – https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593
3. Офіційний сайт рейтингового агентства Кредит-Рейтинг. Рештки не солодкі: що буде з українською банківською системою [Електронний ресурс]. – <http://www.credit-rating.ua/> – Режим доступу – <http://www.credit-rating.ua/ru/analytics/opinion/14008/>

УДК 336.743(477)

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Носенко Д.В.

**Науковий керівник: Загорська Д.М., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**

На тлі сучасної економіко-політичної та соціальної нестабільності, проблеми валютного регулювання, та стабілізації національної грошової одиниці постають гостріше ніж будь-коли. Глибоке розуміння процесів, що мають місце на валютному ринку держави, на сучасному етапі, є невід'ємною частиною сталого економічного розвитку. Аналіз впливу валютної політики на розвиток економіки в цілому і подальше регулювання допоможе вирішити найважливіші протиріччя в Україні, а також стимулює процеси інтеграції в світову спільноту. Комплексний та системний підхід до

валютного регулювання має стати якісним підґрунтям для принципово нового етапу розвитку грошово-кредитної системи України. Саме це зумовлює актуальність даної теми дослідження.

Метою дослідження є визначити пріоритетні напрямки розвитку валютної політики та валютного регулювання в Україні, а також спрогнозувати стан валютного курсу гривні у короткостроковій перспективі.

Дослідженнями у цій сфері займалися: Алісова Е.О., Василюк О.Д., Гальчинський А.С., Філіпенко А.С., Міщенко В.І., Ющенко А.В., Чухна А.А та ін.

Для ефективного вирішення проблем валютно-фінансового розвитку України доцільно розвивати валютне співробітництво на міждержавному рівні, це забезпечить підтримку валютно-фінансової стабільності та захист національного валютного сектора від негативних проявів фінансової глобалізації, а також соціальних та економіко-політичних потрясінь. На сучасному етапі розвитку української економіки потрібно більше уваги приділяти не тільки проведення поточної валютної політики, але й розробці майбутніх напрямків розвитку національного валютного ринку.

Дуже цікавим є не тільки питання стабілізації валютної політики України, а й те, що очікує валютний курс гривні у короткостроковій перспективі. За для прогнозування стану курсу гривні у короткостроковій перспективі був використаний технічний аналіз (Рис.1.).

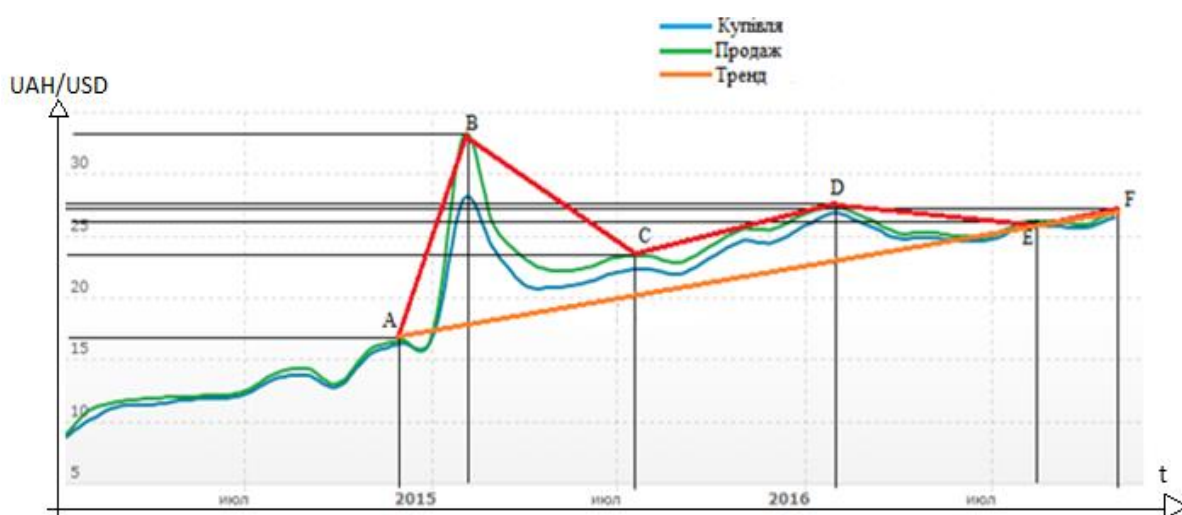


Рис. 1. Графік змін валютного курсу гривні 01.01.2014 – 27.11.2016 рр.

(Побудовано автором за допомогою сервісу amcharts.com згідно даних Міністерства фінансів України [1])

Щоб зумовити прогнозування валютного курсу гривні у короткостроковій перспективі за допомогою технічного аналізу, розглянемо грошову одиницю, як товар на валютному ринку, який має свою ціну купівлі та продажу. Розглянемо інтервал 01.01.2014 – 27.11.2016 рр., та виберемо довільні пікові точки А, В, С, D, E, F. З'єднуючи пікові точки, ми отримаємо ломану лінію, що буде свідчити про циклічність змін ціни гривні відносно долара. Якщо ж поєднати початок та кінець цієї ломаної, ми отримаємо лінію тренда А-F. Проаналізувавши лінію тренда та ломану, яку єднає обрані нами піки, можна зробити висновок щодо подальшої динаміки курсу. Очевидно, що тренд має наростаючий характер, що має свідчити, про подальший ріст ціни долара відносно до гривні. Розглядаючи ломану, можна спостерігати циклічні падіння та піднесення курсу. Протягом 2015 – 2016 року помітно зниження амплітуди коливань від $+3,5$, до $+1,5$. Не зважаючи на це, помітно, що середнє значення курсу від 24 переходить до 26,5. Також потрібно пам'ятати, про те, що на останньому відрізку EF курс продовжує падіння. Таким чином можна зробити висновок про те, що курс гривні і надалі буде падати, але не так стрімко як раніше. Звернувшись до попередніх даних, можна прогнозувати становлення курсу на рівні 27 у діапазоні $+1,5$, у короткостроковій перспективі. Така оцінка дуже близька до оцінок, що дають міжнародні експерти, такі як Fitch,

Moody's, S&P. Вони стверджують, що до кінця року курс встановиться на відмітці 27,1 з подальшим ростом протягом 2017 року.

Недосконала валютна політика України призвела до того, що починаючи з 20.03.2013 до 20.03.2017 курс гривні впав відносно до долару США на 237,2%. Першим кроком до удосконалення всього апарату валютної політики України – є стабілізація валютного курсу. Однак на сучасному етапі неможливо регулювати безпосередньо курс гривні для його стабілізації, але можливо стабілізувати валютний ринок, а як наслідок почати зупиняти падіння національної валюти. Можна запропонувати провести такі заходи, які у поточному результаті зведуть девальвацію нанівець [2]:

- Поступове та комплексне збільшення кількості резервів отриманих від іноземних інвесторів. Для зниження темпів девальвації та переходу до процесу ревальвації, Національний Банк України повинен користуватися таким інструментом як міжнародні резерви. Збільшення таких резервів неможливе без стабілізації стану платіжного балансу, а також співпраці з міжнародними інвесторами, однак на більш вигідних та справедливих умовах, ніж це є на сучасному етапі;

- Посилення ролі Національного Банку України. Чим нижче залежність НБУ від політичного клімату держави, тим більш якісно буде реалізовуватися валютна політика;

- На валютному ринку має проходити процес лібералізації, паралельно якому має формуватися якісна та надійна фінансова система;

- Політика НБУ повинна мати комплексний характер. Потрібно відмовитися від ідеї «становлення інфляції на рівні 5%», а замість цього розглядати весь спектр проблем, починаючи від девальвації і закінчуючи купівельною спроможністю населення. Важливо пам'ятати, що інфляція - невід'ємна частина економічного росту.

При недотриманні вищевказаних правил Україну очікують наступні проблеми:

- Уповільнення інтеграційних процесів,
- Погіршення інвестиційного клімату,
- Загострення соціальних протиріч,
- Погіршення якості життя.

Список використаних джерел:

1. Міністерство Фінансів України. Офіційний сайт. - [Електронний ресурс]. - Економічні статистичні дані / Валютний курс гривні. Режим доступу: <http://minfin.com.ua/currency/banks/>

2. Носенко Д.В. Пріоритетні напрямки вдосконалення валютної політики України / Д.В. Носенко // Матеріали міжнародної учнівської конференції «Україна очима молодих», 2015. – С. 32.

УДК 336.71

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ УКРАЇНИ

Соловійов Д.М.

Науковий керівник: Глущенко В.В., д.е.н., професор

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Банківська система – система «кровообігу» будь-якої національної економіки. Тому її ефективне функціонування є важливим чинником стабільності і розвитку економічного життя країни. Системна банківська криза, що спостерігається зараз у нашій країні, є одним з головних джерел нестабільності і гальмування розвитку економіки, зростання безробіття, поглиблення бідності та загострення соціально-політичних ризиків. Ця криза є результатом переплетення трьох груп проблем:

- багаторічних структурних та інституційних диспропорцій української економіки, що створюють постійні ризики загострення фінансових і валютних криз;
- системних проблем банківської системи, які в прихованому стані існували більше десяти років;

– різкого загострення проблем банківської системи у 2014 році під впливом форс-мажорних зовнішньополітичних чинників та шоків з боку неправильних дій монетарного регулятора – Національного банку України. Це призвело до трикратної девальвації гривні і перетворення банківської кризи у системну.

Проблема ефективного функціонування та розвитку банківської системи є одним з ключів до стабільності української економіки. Для вирішення цієї проблеми необхідні скоординовані спільні дії Уряду, Національного банку, інших державних структур і всіх громадян України.

Системним джерелом банківських криз є глибокі структурні диспропорції економіки України, що були сформовані протягом десятиріч внаслідок дії руйнівних процесів, які за зворотними зв'язками підсилюють один одного й утворюють порочне коло. До цих диспропорцій можна віднести:

- деструктивну модель сировинної відкритої економіки, яка характеризується концентрацією економічної активності на експорті сировини і товарів з низькою доданою вартістю та імпортом споживчих товарів з високою доданою вартістю. Така модель породжує періодичні кризи платіжного балансу і, як наслідок, призводить до девальвації національної грошової одиниці;
- консервацію кланово-олігархічного устрою, що призводить до монополізації або олігополізації ринків й активів. Це породжує низький рівень розвитку малого та середнього бізнесу (далі МСБ) і системну корупцію на рівні управління державою;
- перетворення державних органів в неефективного та корумпованого менеджера, що призводить до деіндустріалізації та закріплення моделі сировинної економіки;
- перманентні проблеми з правами власності, які призводять до відсутності довгострокових інвестицій на внутрішньому ринку, постійної роботи через офшори та виведення капіталу, гальмування розвитку промисловості та високих технологій, закріплення сировинної моделі і періодичних валютних та фінансово-економічних криз [1].

Внаслідок того, що економіка України розвивається за моделлю сировинного приросту глобальної економіки, банківський сектор має глибинні системні проблеми, які відображують структурні диспропорції, зазначені вище. До системних проблем вітчизняної банківської системи слід віднести:

- системний дефіцит довгострокових ресурсів (або ресурсів, залучених на термін 5-10 років), що позбавляє банківську систему властивостей інвестиційного кредитора, який може стабільно фінансувати ефективні проекти з довгим операційним циклом реального сектору економіки та, відповідно, мати стабільні прибутки на довгостроковій основі;
- невиконання банківською системою функції головного кредитора для стратегічної структурної перебудови економіки, імпортозаміщення, розвитку потужної високотехнологічної промисловості, МСБ;
- диспропорції банківських балансів за строками визрівання пасивів і активів (*maturity mismatch*);
- диспропорції банківських балансів за валютами (*currency mismatch*);
- прихід банків з іноземним капіталом в Україну після 2005 року не послабив системні проблеми банківського сектору й економіки в цілому;
- протягом останніх років зазначені системні проблеми не виправлені, а тільки загострилися.

Підсумовуючи вищезазначене, слід сказати, що для виходу з кризи і розвитку банківської системи України необхідне виконання таких ключових завдань:

- кардинальне підвищення якості державного управління на рівні найвищих посад в Уряді, Національному банку та в інших інститутах влади;
- визначення в якості макроекономічного пріоритету інтенсивного розвитку потужної високотехнологічної промисловості, науки, технічних і технологічних розробок, їх впровадження у виробництво і виводу на внутрішні і зовнішні ринки;

- розбудова на базі провідних науково-навчальних установ або обласних чи місцевих рад мережі регіональних центрів підтримки та розвитку МСБ відповідно до кращих світових практик;
- розгорнення широкої інформаційної кампанії з підтримки як національного виробника, так і банків, які його кредитують;
- розроблення та впровадження механізмів підтримки банків, які надають кредити в пріоритетні галузі економіки, МСБ;
- законодавче та організаційне забезпечення прийнятних механізмів контролю за діяльністю НБУ, посилення транспарентності НБУ;
- реформування політики Національного банку щодо монетарного і валютного регулювання. На першому етапі для оптимізації управління ліквідністю банківської системи, валютної стабілізації і зниження інфляції необхідно здійснити перехід від домінування операцій постійного доступу до дискреційної монетарної політики, спрямованої на досягнення оптимального рівня ліквідності і стимулювання кредитування реального сектору. На другому етапі за умов виконання першого етапу стратегії стане можливим перехід до режиму гнучкого інфляційного таргетування (FIT – Flexible Inflation Targeting), що передбачає оптимальний компроміс між забезпеченням цінової стабільності і стимулювання економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Стратегія розвитку банківської системи України 2016-2020: «Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки»: Проект // Київ, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/afedra+bankspravi/proekt_strategi.pdf;
2. Матеріали інформаційного сайту «Международный валютный фонд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.imf.org/?sk=9F855EAE-C765-405E-9C9A-A9DC2C1FEE47&ss=1412342664798>;
3. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19452983>;
4. «Звіт про фінансову стабільність» Національного банку України, червень 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=32241744>;
5. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=153cbc70-9f02-48bd-b1f8-3e39c25d965e>.

УДК 336.1:352

МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

Черненко Д. Е.

**Научный руководитель: Глушенко А. С., к.е.н., профессор
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина**

Актуальность. Децентрализация власти является одним из условий интеграции Украины в европейское пространство, так как самостоятельность органов местного самоуправления обеспечивает улучшение жизни населения и решения локальных проблем

Целью статьи является исследование и анализ изменений в формировании местных бюджетов Украины в условиях бюджетной децентрализации.

Анализ последних исследований. Проблемам формирования и использования финансовых ресурсов местных бюджетов посвящены труды ученых: С. Буковинского, А. Василика, А. Кириленко, И.

Луниной, В. Федосова, С. Юрия и др. Однако в связи с реализацией курса на децентрализацию власти и бюджетную децентрализацию, вопросы формирования местных бюджетов требуют проведения дальнейших исследований

Изложение основного материала исследования. С принятием в 1997 году Закона Украины «О местном самоуправлении» остро встали вопросы раздробленности населенных пунктов и финансовой независимости местных органов самоуправления. В 2014 году в рамках реформы децентрализации власти была совершена новая попытка их решения. Реформа децентрализации власти базируется на Концепции реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти, принятой 1 апреля 2014 года [1], в которой были определены основные этапы и принципы реформирования.

Для решения проблемы раздробленности населенных пунктов в 2015 году был принят Закон Украины «О добровольном объединении общин» [2], разработана «Методика формирования самодостаточных территориальных общин» [3]. В 2015 году было укрупнено 159 территориальных общин, а в 2016 году – еще 209 общин [4,5].

Решением вопроса низкого уровня самообеспечения и зависимости местных бюджетов от государственного стало принятие поправок к Налоговому и Бюджетному Кодексам Украины, которые вступили в силу с 1 января 2015 года [6,7]. Так, за счет передачи из государственного бюджета на местный уровень ряда налогов и сборов были расширены источники наполнения местных бюджетов.

В результате проведенного укрупнения территориальных общин к компетенции местной власти отошли отрасли экономики и социальной сферы первичного уровня, что вызвало объективную потребность в дополнительных трансфертах из государственного бюджета. Так в 2016 году местные бюджеты получили трансфертов на общую сумму 196 млрд. грн, что на 22 млрд. грн, или на 12,6% больше чем в 2015 году. [8,9].

С учетом изменений в Бюджетном Кодексе Украины система балансирования была заменена на систему горизонтального бюджетного выравнивания территорий (рис. 1).

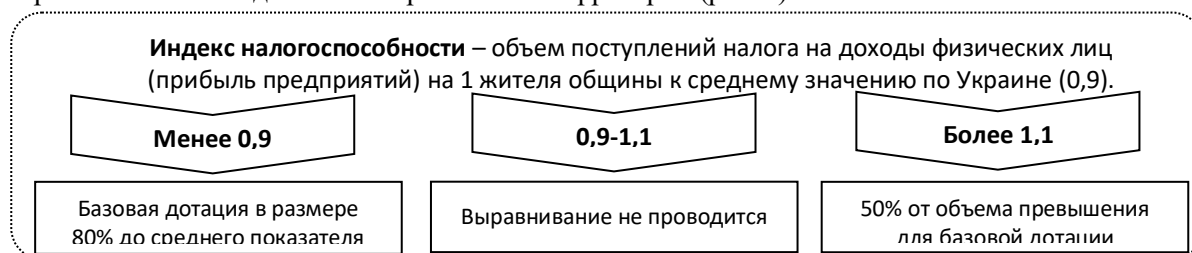


Рис. 1. Механизм горизонтального выравнивания налогоспособности местных бюджетов
(составлено автором на основе [6])

Всего за 2016 год в общий фонд местных бюджетов (без трансфертов) поступило 146,6 млрд. грн. Прирост в сравнении с 2015 годом составил 48,4 млрд. грн [8,9].

Таким образом, процесс административного реформирования и бюджетной децентрализации запущен, дает свои первые результаты, однако еще имеет ряд проблем.

Во-первых, эффективность наполнения местных бюджетов автоматически не возрастет только путем расширения перечня налогов и сборов. Необходимо способствовать увеличению количества субъектов налогообложения на местном уровне посредством дезурбанизации, стимулирования ведения бизнеса в общинах, привлечения к получению административных услуг на местах.

Во-вторых, изменение норматива поступления налога на доходы физических лиц в местные бюджеты. Ранее этот налог был закрепленным, а теперь поступает в местные бюджеты в размере 60%. Отметим, что поступления от этого налога составляют львиную долю местных бюджетов. Больше всего от этого сокращения пострадали регионы со слабым развитием бизнеса. Таким образом, необходимо вернуть НДС статус закрепленного налога в местные бюджеты, пока не будет сформирован инфраструктурный потенциал местных общин и не созданы благоприятные условия для ведения бизнеса.

В-третьих, уклонение от уплаты налогов в местные бюджеты со стороны филиалов субъектов хозяйствования, центральные офисы которых расположены за пределами территориальных общин.

Поэтому объективным решением станет введение нормы, при которой фиксированная часть дохода от деятельности таких подразделений будет поступать в местные бюджеты.

В-четвертых, проблемой является обязательное изъятие 50% от перевыполнения доходной части местного бюджета. С одной стороны, эти средства являются помощью дотационным регионам, а с другой снижают заинтересованность в экономическом развитии территории. Поэтому необходимо пересмотреть этот вопрос бюджетного выравнивания.

Выводы. Одним из приоритетов бюджетной политики Украины в условиях европейской интеграции является проведение комплексной реформы местного самоуправления, главной целью которой является повышение уровня финансовой независимости, а также усиление эффективности использования бюджетных средств. Для улучшения процесса бюджетной децентрализации важно предоставить местной власти право самостоятельно влиять на формирование налоговых поступлений, представлять себя на национальном финансовом рынке, а также снизить уровень обязательного изъятия средств в случае перевыполнения доходной части местного бюджета до 25%.

Список использованных источников

1. Распоряжение КМУ «Об одобрении Концепции реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине от 1.04.2014 №333-р // Верховная Рада Украины. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-p>
2. Закон Украины «О добровольном объединении территориальных общин» №157-19 от 5 февраля 2015 года // Ведомости Верховной Рады Украины, 2015, № 13, ст.91. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>
3. Постановление КМУ «Об утверждении Методики формирования самостоятельных территориальных общин» №214-2015-п от 8.04.2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-p>
4. Децентрализация. Местные бюджеты 159 объединенных территориальных общин. Финансово-аналитические материалы/под ред. Казюк Я. М. – К.: Министерство регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Украины, 2016 г.
5. Анатолий Мельничук, Павло Остапенко. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ: реформа №1 [аналітичні записки]. – К.: ЦОП «Глобус» ФОП Кравченко Я.О. – 2016. – 35 с.
6. Закон Украины «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Украины относительно реформы межбюджетных отношений» №79-19 от 28.12.2014. // Ведомости Верховной Рады (ВВР), 2015, № 12, ст.76.– [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/79-19>
7. Закон Украины «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины и некоторых законодательных актов Украины относительно налоговой реформы №71-19 от 28.12.2014 // Ведомости Верховной Рады (ВВР), 2015, № 7-8, № 9, ст.55) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19>
8. Справка Минфин Украины о состоянии выполнения местных бюджетов за 2015 год. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/56969ae43ec34.docx>
9. Справка Минфин Украины о состоянии выполнения местных бюджетов за 2016 год. – Режим доступа: [http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/ДОВІДКА\(січень-грудень\).docx](http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/ДОВІДКА(січень-грудень).docx)

СЕКЦІЯ 4

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

УДК 330.341.2

ЗАСТОСУВАННЯ ЦІННІСНОГО ПІДХОДУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Алексанян О.А.

**Науковий керівник: Халіна О.В.к.е.н., ст. викладач
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна**

Відомо, що процеси глобалізації та становлення постіндустріального суспільства є характерними рисами сучасного світового розвитку. Також не є відкриттям і те, що зараз світ стоїть на порозі екологічної, ресурсної, антропогенної, ціннісної криз, що пов'язано, перш за все, із пануванням неокласичних догматів в економічних дослідженнях та їх неспроможністю описати та теоретично змоделювати зони підвищеної складності, які виникають у господарській практиці. Стає все більш зрозумілим, що успіх тієї чи іншої країни у глобальному господарстві залежить від ефективності використання власних конкурентних переваг. Причому, останні, на відміну від попередніх етапів, визначаються рівнем здобутих людиною та суспільством окремої країни знань, навиків, рівнем освіти, а особливо - ціннісними настановами та соціокультурними особливостями. Раніше конкурентні переваги залежали в більшості випадків від наявності традиційних факторів виробництва та природних ресурсів. Майже кожна країна стоїть перед завданням визначення свого стану у світовому поділі праці та спеціалізації, що дозволить їй увійти у цивілізаційне співтовариство сучасних держав, як країні із стійкими конкурентоспроможними позиціями [1, с. 20]. Успішний розвиток країн, які покладаються на власні ціннісні настанови та повною мірою використовують національні соціокультурні особливості, свідчить, що ціннісна конкурентоспроможність стає головною рушійною силою сучасного господарського розвитку.

Серед вчених, які займаються дослідженням впливу цінностей на конкурентоспроможність та на економічний розвиток, доцільно виділити Л. Харрісона, С. Хантінгтона, Р. Інглехарта, Ю. Пахомова, О. Панаріна, О. Яременко, В. Тарасевича, Г. Задорожного, А. Субетто, А. Москвіну, Г. Хофстеде, Ф. Тромпернааса, Дж. Холдена, С. Снайдера, Дж.-Л. Барсу та інших.

Відомо, що рівень життя населення будь-якої країни та її положення у глобальному економічному середовищі залежать від національної конкурентоспроможності. Згідно з визначенням сучасного економічного словника Б. А. Райзберга, конкурентоспроможність країни розглядається як спроможність економіки держави приймати участь у міжнародній торгівлі, утримувати та

розширювати певні сегменти на світових ринках, виробляти продукцію, що відповідає світовим стандартам [2, с. 287]. За словами В. Андріанова, конкурентоспроможність - це здатність держави в умовах вільної конкуренції виробляти та реалізовувати товари, послуги, які відповідають вимогам світового ринку та тим самим підвищують добробут населення даної країни [3, с. 53].

Слід зазначити, що в сучасних умовах конкурентні переваги будь-якої цивілізації пов'язані з тим, наскільки вона спроможна стимулювати економічний розвиток. Сьогодні ми є свідками того, як Азіатські країни починають здобувати передові позиції у світовій конкурентній боротьбі, в той час, коли розвинуті країни, зокрема США, їх повільно, але закономірно втрачають. Про це свідчать рейтинги глобальної конкурентоспроможності, які розраховуються у докладах Всесвітнього економічного форуму в Давосі та Міжнародного інституту розвитку менеджменту (IMD) у Лозанні. [4, с. 16]. В умовах глобалізації культура залишається відносно стійким інститутом, який дозволяє їй виступати ефективним фактором захисту національної економіки від згубного впливу іноземного капіталу та технологій.

Результати досліджень у сфері кроскультурного співробітництва, отримані Г. Хофстеде, Е. Лораном, Е. Холлом, Д. Кюріаком наголошували, що саме культурна спорідненість збільшує обсяги міжнародного співробітництва, а культурні відмінності є перепорою у міжнародних відносинах. Втім для нас цікавими є погляди Н. Дж. Холдена та Дж.-Л. Барсу, які розглядають культуру в якості ресурсу міжнародного співробітництва та висловлюють думку, що співробітництво країн з різними культурами більш ефективно, ніж із спорідненими, оскільки кроскультурна трансляція сприяє створенню нового знання, яке стає унікальною конкурентною перевагою. В даному випадку можуть виникати транзакційні вигоди від обміну культурно обумовленими знаннями, досвідом, цінностями. Підсвідомі, неявні знання, цінності, які склалися протягом довгого історичного періоду дозволяють розвивати інтуїцію, пізнання, що може сприяти більш ефективній роботі організації та створювати ефект синергії. Цим часто користуються японські фірми на міжнародній арені, коли у процесі сумісної співпраці з неявних знань, втілених у робітниках, вони виявляють явні знання та відтворюють їх у майбутньому [5, с. 90].

У світлі сказаного стає зрозумілим, що ціннісний підхід у дослідженнях конкурентоспроможності господарства є зараз надзвичайно актуальним. Дослідження впливу культурних, ціннісних чинників на господарський (економічний) розвиток (занепад) суспільства відповідає вимогам не зупинятися тільки на економічних причинах розвитку, бо за ними приховуються більш глибокі, фундаментальні причини ціннісного, культурного, ментального, психологічного плану. Ціннісна конкурентоспроможність стає одним з визначальних факторів успіху держави на міжнародній арені. В сучасну епоху економічне зростання та успішний розвиток спостерігаються у тих країнах, які змогли уміло скористатися унікальними національними конкурентними перевагами.

Коротко підсумуємо отримані результати дослідження: 1) в умовах розширення інформаційних потоків та розповсюдження практики маніпулювання свідомістю саме культурні цінності слугують механізмом, який дозволяє підтримувати стабільність та життєздатність суспільства; 2) успішне поєднання сучасних технологічних інновацій з національними соціокультурними особливостями призводить до відродження цінностей та духу народу, що також сприяє підсиленню конкурентоспроможності країн на світовій арені; 3) унікальні, оригінальні товари, наділені національною специфікою, користуються великим попитом за кордонами держави, що підвищує успішність діяльності національних економічних суб'єктів; 4) наявність різноманітних культурних цінностей, неявних стереотипів, що сповідаються працівниками в організаціях, може викликати ефект синергії та появу нового унікального знання; 5) пристосування глобальних методів ведення бізнесу до національних - це те джерело, яке дозволяє іноземним фірмам підтримувати високі конкурентні позиції у країні розташування; 6) саме культура з її цінностями може протидіяти руйнівним тенденціям сучасності задля реалізації імперативу виживання людства.

Список використаних джерел:

1. Москвіна А.О. Національні конкурентні переваги та особливості їх реалізації в транзитивній економіці: дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Харківський національний ун-т ім. В.Н. Каразіна. - Х., 2004. - 225 с.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2006. - 495 с.
3. Андрианов В. Д. Конкурентоспособность России в мировой экономике // Мировая экономика и международные отношения. - 2000. - № 3. - С. 47-57.
4. Задорожный Г. В. Интеллектономика как мировоззрение нового века // Социальная экономика. - 2002. - № 3. - С. 6-7.
5. Харрисон Л., Хангтингтон С. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу. Под ред. Л. Харрисона и С. Хангтингтона. - М.: Московская школа политических исследований, 2002. - 320 с.

УДК 336.761

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ПОНЯТТЯ ТА СУТНОСТІ ФОНДОВОГО РИНКУ

Ашихміна А.О.

Науковий керівник: Шуба О. А., к.г.н., доцент
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Актуальність. Фондовий ринок є невід'ємною складовою світового господарства, даючи можливість швидко залучати фінансові ресурси емітентам та розміщувати тимчасово вільні кошти інвесторам. Не зважаючи на декілька століть існування фондового ринку, досі існують різні точки зору на сутність та поняття «фондовий ринок».

Мета статті полягає у дослідженні найпоширеніших підходів до визначення поняття «фондовий ринок».

Історія бірж налічує близько п'яти століть, хоча деякі спеціалісти фондового ринку стверджують, що перша біржа виникла в Японії у I ст. до н.е. Перші документально зафіксовані операції з цінними паперами відбулись у бельгійському місті Антверпен, який відіграв значну роль у світовій торгівлі цінними паперами. У результаті діяльності фондових торгів значно змінився державний устрій та система державних фінансових установ. У розрахунках між клієнтами і державою почали використовуватись державні (казначейські) облігації та векселі. Передовиками в галузі розвитку фондової торгівлі були Англія, Франція, Німеччина і Нідерланди. Середньовічні ярмарки і ринки векселів, які з'являлися і зникали в XIII-XIV ст., заклали фундамент для сучасних фондових ринків [1].

Незважаючи на те, що фондовий ринок існує кілька століть, в економічній літературі ще й досі відсутнє єдине трактування цієї категорії. Деякі науковці вважають, що фондовий ринок є економічною категорією, яка являє собою систему економічних відносин між усіма його учасниками з приводу здійснення повного спектра операцій з довгостроковими цінними паперами по обслуговуванню інвестиційних потреб економіки та фінансових потоків.

В економічній літературі терміни «фондовий ринок» і «ринок цінних паперів» стали майже синонімами. Часто «фондовий ринок» розглядають як частину «ринку капіталів» або як «ринок фондових цінностей», «ринок позичкового капіталу».

Безпосередньо економічними причинами появи фондового ринку та фінансових інструментів є те, що підприємства та фізичні особи, держави, які в певний час відчували потребу у вільних грошових коштах, почали шукати альтернативу банківському кредиту для залучення додаткових грошових коштів, тобто випуск акцій та облігацій, які необхідні винятково для мобілізації фінансових ресурсів. Крім того, ті ж самі суб'єкти фондового ринку, або інвестори, які володіють вільними фінансовими ресурсами, зацікавлені в збільшенні прибутковості своїх інвестицій порівняно з банківським депозитом. Вони готові йти на більший ризик і передають свої вільні кошти до фондового ринку на різні строки. [2].

Фондовий ринок — це, перш за все, ринок, з усіма його позитивними й негативними якостями. Зрозуміло, що фондовому ринку притаманні й власні специфічні риси. Словом «фонд» широко користуються для визначення різних за змістом економічних понять, але найчастіше — для визначення суми грошових або матеріальних цінностей, що мають цільове призначення (основні та оборотні фонди, фонд заробітної плати, фонд розвитку виробництва, фонд накопичення, амортизаційний фонд, пенсійний фонд тощо). Так само називають і сукупність цінних паперів. Відтак ринок, на якому обертаються (продаються й купуються) цінні папери, називається фондовим.

Латинське *fundus*, французьке *fond* — це підстава, ґрунт. Понад триста років тому цей термін запозичила економіка. Спочатку його застосовували як назву капіталу, що має певне (цільове) призначення. Наприклад, в Англії фондові капітали (*funds*) спрямовувалися спочатку на погашення державних позик, а пізніше вони використовувалися на утримання урядових установ. У Німеччині і Росії в XIX ст. термін «фонди» набрав нового значення: так стали називати білети державних позик, облігації і взагалі папери, що дають постійний відсотковий дохід. Згодом ця назва поширилася на акції та взагалі на всі цінні папери: терміни «фондовий ринок» і «ринок цінних паперів» стали майже синонімами. Проте фондовий ринок є структурованим: ринок акцій, ринок облігацій, ринок опціонів тощо. Зрозуміло, що ця структура має значною мірою формальний характер, але вона існує і навіть дає підстави для дальшої термінологічної творчості [3].

Не лише в економічній літературі, а й у нормативних документах натрапляємо на «ринок фондових цінностей», «ринок капіталів», «ринок фіктивного капіталу», «ринок позичкового капіталу», «ринок фінансових активів», «фінансовий ринок», «грошовий ринок», «фондовий ринок», «ринок цінних паперів» та, без перебільшення, на десятки інших визначень.

Слід визнати, що це пояснюється не тільки багатою фантазією економістів, а й певними об'єктивними обставинами. Атрибутами фондового ринку є цінні папери різних типів, видів і різновидів, економічні суб'єкти, ринкова технологія, інфраструктура та ін. Кожний з цих атрибутів можна покласти в основу класифікації. Наприклад, якщо сукупність цінних паперів розділити на документи, що підтверджують участь або членство в організації-емітенті (перша група), на боргові документи (друга група) і на засоби платежу (третья група), то відповідниками такого поділу будуть «ринок фінансових активів», «ринок боргових зобов'язань» і «ринок платіжних засобів». У свою чергу, ринок фінансових активів підрозділяється на «ринок акцій», «ринок привілейованих акцій» тощо, а ринок боргових зобов'язань — на «ринок короткотермінового кредиту» і «ринок довготермінового кредиту». Із появою ф'ючерсів та опціонів заговорили про «ринок цінних паперів другого порядку». Подекуди ф'ючерси та опціони взагалі не розглядають як цінні папери: їм дано назву «похідних фінансових інструментів», і створено для них ще один вид ринку [4].

Класифікація за технологією обороту цінних паперів дає «первинний ринок» (*primarymarket*) і «вторинний ринок» (*sekondarymarket*). Первинний ринок — це ринок, на якому відбувається їх оборот. Щодо назв «біржовий ринок» і «позабіржовий ринок» — вони говорять самі за себе. Можна згадати також про систему «чотирьох ринків», яку нині розглядають як класифікатор ринків цінних паперів. «Перший ринок» — фондова біржа. «Другий ринок» — позабіржовий ринок, на якому відбувається оборот цінних паперів, не зареєстрованих на біржі. «Третій ринок» — позабіржовий ринок з реєстрацією цінних паперів через посередників. «Четвертий ринок» — позабіржовий ринок, на якому операції здійснюються через комп'ютерну систему [4].

Отже, узагальнюючі найпоширеніші визначення терміну «фондовий ринок», можна вважати, що фондовий ринок – це механізм ринкових взаємовідносин, де здійснюються операції з середньо - і довготерміновими цінними паперами, внаслідок чого відбувається перерозподіл ринкових ресурсів у вигляді грошових потоків між його суб'єктами.

З цього можна зробити висновок, що термінологічна різноманітність фондового ринку є реальністю, яку треба визнати.

Список використаної літератури:

1. Еш С. М. Фінансовий ринок: навч. посіб. / С. М. Еш. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 528 с., с. 23.
2. Мозговий О. М. Міжнародні фінанси: навч. посіб./ О. М. Мозговий, Т. Є. Оболенська, Т. В. Мусієць – К. : КНЕУ, 2005. – 557 с., с.169.
3. Ромашко О. Ю. Регулювання міжнародних фондових ринків: навч. посібник / О. Ю. Ромашко. – К. : КНЕУ, 2013. – 240 с., с.49.
4. Бібліотека економіста. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/90/6260.html>.

УДК: 339.13:[338.46:004.738.5]

СУЧАСНЕ СТАНОВИЩЕ СФЕРИ СВІТОВОГО РИНКУ ІТ-ПОСЛУГ: СТАН ТА ПРОГНОЗИ

Байрак В.І

**Науковий керівник: Задорожний Г.В. професор
Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна**

Галузь інформаційних технологій на сучасному етапі є однією з най динамічніших галузей світової економіки. При цьому, ІТ-ринок не є самостійним ринком, а безпосередньо залежить від інших світових ринків. Ця залежність обумовлена тим, що ІТ-ринок за своєю суттю обслуговує всю економіку: державний сектор, нафтогазовий сектор, банківський сектор, промислове виробництво, підприємства роздрібної та оптової торгівлі, сферу послуг. Отже, зростання всіх цих ринків дає потенціал ІТ-ринку, і, навпаки, падіння економіки значно знижує потенціал ІТ-ринку.

У 2011 р. після світової фінансової кризи світової ІТ-ринок почав плавне відновлення, але уповільнення світових виробничих темпів і макроекономічна нестабільність в зоні Євро зменшують привабливість інвестування компаній в інформаційні технології.

У 2016 р. найбільш швидко розвиваються галузі ІТ-ринку [1]:

- Мобільні технології та планшети;
- Програмне забезпечення;
- Аналітика, що проводиться в режимі реального часу;
- Візуалізація даних;
- Технології Saas;
- Електронна медицина

Максимальне зростання було в сегменті корпоративного програмного забезпечення і сегмента пристроїв (комп'ютери, смартфони, планшети). Сегмент телекомунікаційних сервісів, незважаючи на те, що його зростання було найменшим з усіх сегментів ІТ-ринку, залишається найбільшим за розмірами. Практично 25% планованих ІТ-витрат припадає на частку державних органів і приватних осіб, 13% припадає на банківський сектор, 5% припадає на страхову галузь, майже 4% на

транспортний сектор. За прогнозами аналітиків, з 2013 р частка держави в загальних ІТ-витратах на світовому ринку знижується.

Незважаючи на макроекономічні проблеми великих європейських країн і економіки в цілому, ринок ІТ-технологій продовжує розвиватися, в тому числі за рахунок залучення інвестицій на цей ринок. Найбільші ІТ-інвестиції здійснюються в Латинській Америці та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

На країни БРІКС припадає найбільша частка ІТ-витрат після Євросоюзу і США, що пов'язано з тим, що в цьому регіоні є найбільш зростаючий ІТ-риннок [1]. Одна з найбільших статей расходів у ІТ-секторі є поглинання одних компаній іншими.

Є дуже багато прикладів поглинань що робили компанії світового ринку. Це й поглинання Skype компанією Microsoft, Youtube компанією Google та багато інших.

Якщо виділяти українські компанії, що брали участь у М&А, то можна скласти рейтинг за ціною їх продажу.

1. На першому місці покупка японським гігантом електронної комерції Rakuten американського стартапу Slice, у якого команда розробників знаходиться в Одесі. Точна сума угоди не розголошується, але мова йде про інвестиції більш ніж \$ 30 млн. Ця угода - це відмінний вихід з проекту фонду Russia Partners - російського бренду великої американської інвестиційної компанії Siguler Guff.

2. Глобальна компанія з російським корінням Acronis купила українську компанію BackupAgent, яка займається резервним копіюванням даних. Сума угоди не розголошується.

3-4. У п'ятірці найбільших угод дві - за участю аутсорсингових компаній. Причому кожна з них на суму понад \$ 2 млн.

Перша - це злиття одеських SoftTechnics і Intersog,

А українсько-німецька Ukrgerman Enterprise була куплена однією з найбільших аутсорсингових компаній України Softserve.

5. У цьому році відбулася цікава операція по злиттю двох компаній купонних знижок - Superdeal і Покупон. Одним із співвласників Покупона є компанія Віктора Пінчука EastOne. В результаті злиття обидва бренди сподіваються посилити свої позиції на ринку [3].

У всьому світі витрати у сфері ІТ, за прогнозами, зростуть з \$ 2460 млрд у 2015 року до більш ніж \$ 2,8 трлн в 2019 році, відповідно до нового звіту Worldwide Semiannual IT Spending Guide: Industry and Company Size from International Data Corporation (IDC). Новий звіт розширює попередні прогнози IDC ІТ-витрат, забезпечуючи велику глибину і докладну інформацію про технологічні витрати по географії, промисловості та розміру компанії [2].

Північна Америка (США та Канада) складатимуть найбільшу частку на світовому ринку ІТ витрат протягом 2015-2019 рр. прогнозованого періоду, і за прогнозом їх вклад перевищить позначку в \$ 1 трильйон в 2017 р. Європа, Близький Схід і Африка (ЕМЕА) будуть другим за величиною регіоном, а слідом за ними Азія/Тихий океан. Латинська Америка буде самим швидкозростаючим регіоном за сукупними темпами річного зростання (CAGR) 4,3%, в той час як витрати на ІТ в Північній Америці зростуть на 3,8%, (CAGR) Азія/Тихоокеанський регіон та ЕМЕА будуть рости повільніше, ніж ринок в цілому, прогнозується середньорічний темп зростання в 3,3% [2].

Ринок ІТ - послуг буде й надалі зростати і потребувати усе більших витрат від гравців. Як і зараз розвиватися будуть у першу чергу галузі, пов'язані з високими або біотехнологіями. Саме такі галузі є найбільш перспективними та затребуваними у Західній Європі та США, що є найбільшими гравцями на цьому ринку

Список використаних джерел

1. IT INDUSTRY OUTLOOK 2016 – comptia [Електронний ресурс – Режим доступу]: <https://www.comptia.org/resources/it-industry-outlook-2016-final>

2. [Ukraine's booming IT sector makes it an outsourcing nation – kyivpost](https://www.kyivpost.com/article/content/technology/ukraines-booming-it-sector-makes-it-an-outsourcing-nation-407913.html) [Электронный ресурс – Режим доступа]: <https://www.kyivpost.com/article/content/technology/ukraines-booming-it-sector-makes-it-an-outsourcing-nation-407913.html>
3. Топ-5 крупнейших М&А-сделок на украинском IT-рынке - Ліга. Бізнес [Электронный ресурс – Режим доступа]: <http://biz.liga.net/all/it/stati/2857322-top-5-krupneyshikh-m-a-sdelok-na-ukrainskom-it-rynke.htm>
УДК 330.342:316.347]:339.9

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО СТРАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Билецкая А. А.

**Научный руководитель: Ковтун Т. Д., ст. преподаватель
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина**

Проблема социально-экономического неравенства рассматривается наравне с демографической, экологической и продовольственной проблемами современности. В условиях неолиберальной модели глобализации, с ее выгодами для развитых стран, социально-экономическое неравенство увеличивается и обостряется в развивающихся странах [5].

Тенденция к глобализации международных рынков приводит к возникновению фундаментального противоречия: свойственное этим рынкам неравенство способствует усилению неравенства между странами. Можно назвать три его причины.

Первая причина - это неравное распределение экономического выигрыша от функционирования более эффективных глобальных рынков. В конечном счете рынки вознаграждают владельцев "правильных" активов: финансового капитала, человеческого капитала, предпринимательских навыков.

Вторая причина - несовершенство глобальных рынков. Классический пример "провала" рынка - загрязнение окружающей среды, в результате которого виновный получает выгоды, не неся всех издержек. На глобальном уровне высокая эмиссия парниковых газов в США возлагает дополнительные издержки на бедные страны.

И третья причина, по которой глобализация ведет к неравенству, - то, что на глобальном уровне режимы торговли, миграции и охраны прав интеллектуальной собственности естественно отражают большую рыночную власть богатых [2].

Научные исследования свидетельствуют о росте социально-экономического неравенства стран за последнее столетие. По данным Всемирного банка, в 2015 году среднедушевые доходы в 20 наиболее богатых странах мира в 37 раз превышали соответствующий показатель в 20 беднейших странах, причем 40 лет назад эта разница была в 2 раза меньше [6].

В таблице 1 приведены данные об уровне валового национального дохода на душу населения в 5 развитых странах и 5 развивающихся в 2015 г. Анализируя данные, можно сказать, что ВНД на душу населения 5 представленных развитых стран в 14 раз выше, чем этот же уровень соответственно 5 представленных развивающихся стран.

Таблица 1 [3]

Уровень валового национального дохода на душу населения развитых и развивающихся стран в 2015 году

Страна	ВНД на душу населения, долл. США	Страна	ВНД на душу населения, долл. США
Норвегия	103 630	Мексика	9 870
Австралия	64 540	Китай	7 400

США	55 200	Индонезия	3 630
Германия	47 640	Зимбабве	840
Япония	42 000	Афганистан	680

Отсталость развивающихся стран вызывает масштабные миграции. Люди в поисках лучшей жизни переезжают в развитые страны, но в статусе мигрантов они не могут рассчитывать на хороший уровень жизни и престижную работу.

Существуют разные мнения насчет того, действительно ли социально-экономическое неравенство между странами только растет. Некоторые ученые не отрицают, что богатые страны со временем становятся только богаче, но они также утверждают, что и бедные увеличили свое благосостояние [5]. Для подтверждения данной позиции рассмотрим динамику индекса развития человеческого потенциала развитых и развивающихся стран. Данный показатель является более информативным, поскольку включает не только индекс ВНД, но и индекс продолжительности жизни, и индекс образования.

В таблице 2 приведены данные о значении ИРЧП в тех же странах, что и в таблице 1, в 1990 и 2015 гг. Анализируя данные, можно сказать, что за этот период значение ИРЧП выросло как в развитых, так и в развивающихся странах. Показатель среди представленных развитых стран вырос в среднем на 12%, а среди развивающихся – на 43,9%, не смотря на низкий уровень ВНД на душу населения среди этих стран. Это не отрицает факт существования неравенства между странами, но противоречит мнению, что глобализация способствует развитию богатых стран за счет развивающихся.

Таблица 2

Индекс развития человеческого потенциала в некоторых странах мира

Страна	Значение индекса, 1990 год	Значение индекса, 2015 год	Страна	Значение индекса, 1990 год	Значение индекса, 2015 год
Норвегия	0,838	0,944	Мексика	0,635	0,756
Австралия	0,819	0,935	Китай	0,460	0,727
Германия	0,782	0,916	Индонезия	0,458	0,684
США	0,857	0,915	Зимбабве	0,284	0,509
Япония	0,814	0,891	Афганистан	0,331	0,465

Источник: составлено автором на основе [8].

Таким образом, процесс глобализации не отменяет закономерное явление в мировом экономическом развитии – неравенство стран, но утверждение, что глобализация способствует обеднению развивающихся стран, ложное. Для развивающихся стран важно осознание своего уровня и этапов исторического развития, и выстраивание в связи с этим рациональной экономической политики.

Список использованных источников:

1. Абрамова И. О. Развивающиеся страны в мировой экономике XXI века: формирование новой архитектуры международных экономических отношений / И. О. Абрамова // Проблемы современной экономики. – 2011. - №1. – С. 70-75.
2. Бердсолл Н. Усиление неравенства в новой глобальной экономике / Н. Бердсолл // Вопросы экономики. – 2006. – № 4. – С. 84–89.
3. Высотская А. Б. Влияние глобализации на национальные учетные системы развивающихся стран в условиях информационной экономики / А. Б. Высотская // Terra Economicus. – 2014. - № 2 / том 12. – С. 109-116.

4. Ильяшенко В. В. Влияние глобализации экономической деятельности на развивающиеся страны / В. В. Ильяшенко, В. В. Милованова // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2012. - №3 (41). – С. 141-146.
5. Сапрыкина В. Ю. Глобализация мировой экономики и социально-экономическое неравенство / В. Ю. Сапрыкина // Российское предпринимательство. – 2011, № 8 (1). – С. 10-16.
6. Всемирный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/>
7. Глобальный рейтинг экономик по показателю валового национального дохода на душу населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>
8. Индекс развития человеческого потенциала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>

УДК 339.5

УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМИ РИЗИКАМИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Бондаренко В.О.

Науковий керівник: Беренда С.В. к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Сучасна економічна криза в Україні поставила на порядок денний питання покращення системи управління валютними ризиками в умовах нестабільних курсів валют. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності залежить від цього фактору зовнішньої природи, через що управління валютним ризиком для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності набуває ключового значення.

Мета дослідження полягає в обзорі видів валютних ризиків при здійсненні зовнішньоторговельних операцій національними підприємствами.

У вітчизняній економічній літературі проблему управління валютними ризиками діяльністю суб'єктів зовнішньої торгівлі висвітлювались у працях таких науковців, як: Ксендзук В.В., Жиглей І.В., Яренко А.В. та багатьох інших.

Особливе місце серед комерційних ризиків займають валютні ризики. Валютний ризик – це ризик, викликаний зміною реальної вартості платежу, проведеного в іноземній валюті, у зв'язку коливанням її курсу. Валютні ризики підрозділяються на курсові (викликані втратами при коливаннях валютних курсів) і інфляційні ризики (обумовлені знеціненням валют в результаті інфляції). Основа валютного ризику – зміна реальної вартості грошового зобов'язання. Експортер (кредитор) несе збитки при зниженні курсу валюти ціни по відношенню до валюти платежу, так як він отримує меншу вартість у порівнянні з контрактною. Для імпортера (боржника) валютні ризики виникають, якщо підвищується курс валюти ціни по відношенню до валюти платежу. В якості механізму страхування від інфляційних процесів використовуються валютно-фінансові умови, які є реквізитом будь-якого зовнішньоторговельного контракту. Валютні умови включають: встановлення валюти ціни і способу її визначення, встановлення валюти платежу, встановлення порядку перерахунку валют при розбіжності валюти ціни і валюти платежу, встановлення захисних застережень [1].

Існуючи валютні ризики можна умовно розділити на наступні: 1. Операційні (торгові операції, фінансове інвестування – дивіденди/відсотки); 2. Трансляційні (Інвестиції за кордоном, позики іноземні баланс прибуток/збитки при розрахунку в національну валюту); 3. Економічні (планування розвитку підприємства, довгострокові зовнішньоекономічні контракти). В залежності від виду валютного ризику, розрізняють і методи управління валютним ризиком:

1. Внутрішні (придбання валюти для закриття валютної позиції, валютне застереження для страхування експорту від коливання валютного курсу – досягається двома шляхами: а) за допомогою застосування в угоді стійкої валюти, б) зміна суми угоди пропорційно зміні курсу валюти платежу та валюти контракту).

2. Зовнішні (Строкові угоди або хеджування та форвардний контракт з імпорту).

Одним із шляхів мінімізації фінансових ризиків є включення до умов договору, який згідно українського законодавства обов'язково укладається в письмовій формі, захисних застережень, передбачених Постановою Кабінету Міністрів України і Національного банку України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» Валютно-цінові. Застереження можуть бути використані в зовнішньоекономічних контрактах в двох випадках: 1) коли валюта ціни і валюта розрахунку різні; 2) коли валюта ціни і валюта розрахунку збігаються, але ціна товару ставиться у залежність від курсу іншої валюти [2].

Кожен вид методу управління валютними ризиками характеризується певними цілями та інструментами, за допомогою яких досягається певний результат. Найбільш поширеними методами управління ризиками є страхування, хеджування, диверсифікація і лімітування.

Перевагами здійснення управління ризиками для діяльності підприємства є:

- збільшення ймовірності досягнення цілей суб'єкта господарювання;
- удосконалення фінансової звітності щодо формування звітної інформації про ризики та методи управління ними;
- удосконалення організаційної структури в частині формування та функціонування відділу управління ризиками діяльності;
- зміцнення довіри інвесторів до підприємства та, як наслідок, збільшення інвестиційної привабливості не лише на рівні суб'єктів господарювання, але й на національному рівні;
- удосконалення механізму контролю діяльності;
- мінімізація збитків шляхом уникнення, попередження виникнення або зменшення негативного впливу ризиків на діяльність підприємства;
- оптимізація оподаткування через регулювання фінансового результату завдяки застосуванню методів управління ризиками;
- ефективне використання ресурсів підприємства;
- оперативна ідентифікація загроз і можливостей зовнішнього середовища та пристосування діяльності до змінних зовнішніх економічних умов [3].

Таким чином непередбачені коливання валютних курсів несуть суттєву загрозу ефективному виконанню зовнішньоторговельних контрактів, отже управління валютними ризиками за допомогою різноманітних методів є необхідною і обов'язковою умовою сучасних підходів до їх мінімізації.

Список використаних джерел:

1. Яренко А.В. "Маркетингове дослідження системи котирування та визначення інфляційних ризиків валют світу." Вісник Київського національного університету технологій та дизайну (2015).
2. Жиглей І.В. Бухгалтерський облік експортно-імпортних операцій за контрактами, що містять валютно-цінові застереження: методичний аспект / І. В. Жиглей // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. - 2014. - Вип. 26. - С. 338-344. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2014_26_43.
3. Ксендзук В.В. "Методи управління валютними ризиками в зовнішній торгівлі." Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки 1 (75) (2016).

СУЧАСНІ МОТИВИ ПРОЦЕСІВ ТРАНСКОРДОННИХ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ

Бутенко М.А.

Науковий керівник: Дуна Н.Г., к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Актуальність теми. В сучасних умовах процеси транскордонних злиттів і поглинань займають провідне місце в політиці ТНК в якості основного стратегічного інструменту для розвитку бізнесу. Адже, злиття та поглинання значно посилили рівень економічної могутності найбільших ТНК, суттєво вплинули на розподіл та перерозподіл ресурсів і доходів у світовому господарстві. Тому реалізація транскордонних угод між компаніями залишається однією з найбільш актуальних проблем.

Мета дослідження – розкрити сучасні мотиви процесів транскордонних злиттів і поглинань.

Виклад основного матеріалу. У світі наразі налічується близько 80 тис. ТНК і приблизно 850 тис. їхніх іноземних філій. Гостра конкурентна боротьба, пошук шляхів доступу до дешевих ресурсів і факторів виробництва змушує ТНК урізноманітнювати форми організації зарубіжної діяльності. Вирішальною умовою зростання економічної могутності ТНК є участь у процесах транскордонних злиттів і поглинань [2, с. 149 – 153].

Під злиттям і поглинанням розуміють мікро- та макроекономічні процеси укрупнення бізнесу й капіталу, це процес об'єднання компаній різних країн [3, с. 185]. Слід зазначити, що злиття – це об'єднання двох або більше суб'єктів ринку в нову установу з припиненням юридичного існування раніше незалежних компаній. Поглинання передбачає придбання однією компанією контрольного пакета акцій іншої компанії при чому юридично придбана компанія перестає існувати, а покупець поглинає весь бізнес [1].

У процесі вивчення угод злиттів і поглинань важливо виявити їх мотиви, саме вони визначають характер відносин між компаніями, ступінь інтеграції діяльності компаній і ресурси, необхідні для здійснення успішної операції.

За впливом на ресурси компанії можна виділити наступні групи мотивів: мотиви зменшення витрат; мотиви збільшення або стабілізації ресурсів; мотиви, що не впливають на зміну ресурсів [5].

До мотивів зменшення витрат відносять: мотив економії на масштабі (економія досягається тоді, коли середні витрати на одиницю продукції зменшуються зі збільшенням виробництва); мотив залучення більш якісного управлінського апарату та досконалих технологій виробництва; мотив зниження закупівельних цін; мотив кооперації в області НДДКР (пов'язаний з пошуком шляхів зниження витрат на розробку нових технологій і створення нових продуктів); мотив усунення дублюючих функцій (за рахунок усунення повноважень, що повторюються, зменшуються кошти на утримання керівного і обслуговуючого апарату); податкові мотиви (економія виникає при злитті високоприбуткової компанії з компанією, що має великі податкові пільги); мотив отримання переваги на ринку капіталу (компаніям з високим кредитним рейтингом легше залучати позикові кошти та отримувати дешеві кредити).

До другої групи мотивів, що націлені на збільшення або стабілізацію ресурсів, відносять наступні: мотив монополії; мотив придбання компліментарних ресурсів (компанії, що об'єднуються, отримують необхідні їм ресурси дешевше ніж, якби створювали їх самостійно); мотив диверсифікації виробництва та розширення географії впливу (результатом диверсифікації є збільшення активів компанії, а розширення географії впливу дозволяє вийти на нові ринки збуту); мотив отримання великих контрактів; мотив отримання додаткової інформації (отримання додаткової інформації про продукт, ринок, основних конкурентів); мотиви, що пов'язані з наявністю вільних ресурсів у компанії (надлишки грошей компанія вкладає в акції інших підприємств).

До групи мотивів, що не впливають на зміну ресурсів компанії, відносять наступні: мотиви захисту від поглинання; мотив різниці в ринковій ціні підприємства і вартості його заміщення; мотив «too big to fail» (чим більше компанія, тим більше у неї шансів отримувати допомогу від держави); мотив продажу об'єкта придбаного частинами; особисті мотиви менеджерів; виведення капіталу за кордон (з метою надання безпеки капіталу, компанії інвестують його за кордон).

Крім мотивів, що спрямовані на зростання вартості компанії, існують мотиви, що обумовлені природою сучасних ТНК. Транснаціональним корпораціям характерний «подвійний стандарт»: з одного боку, ТНК зацікавлені в подальшій лібералізації і демократизації світового економічного простору, з іншого, – закони вільного ринку, що діють в глобальному масштабі, не працюють всередині ТНК, де фактично реалізується планове господарство, встановлюються внутрішні ціни, які визначаються стратегією корпорації, а не ринком. Дане протиріччя проявляється в тому що, з одного боку, активна виробнича, інвестиційна, торгова діяльність ТНК дозволяє їм виконувати функцію міжнародного регулятора виробництва і розподілу продукції та навіть сприяти економічній інтеграції в світі. З іншого боку, за висновком експертів ООН в доповіді ЮНКТАД (1993 г.), ТНК вторгаються в сфери, які традиційно вважалися областю державних інтересів. Насправді, діяльність ТНК веде до інтеграції, інтернаціоналізації тільки в тих межах, що визначені одержанням максимального прибутку [4, с. 115].

Виходячи з природи ТНК, можна виділити наступні мотиви злиттів і поглинань в системі світового господарства і міжнародних економічних відносин: отримання доступу країнами базування ТНК до ресурсів приймаючих країн; спроба обійти національні законодавства з метою укріплення доходів від оподаткування, шляхом маніпулювання політикою трансфертних цін за участю дочірніх компаній ТНК; встановлення монопольних цін транснаціональними корпораціями.

Висновок. Таким чином, транскордонні угоди є поширеним інструментом розвитку бізнесу шляхом юридичного об'єднання активів двох або декількох раніше незалежних компаній. Головними мотивами угод є зростання вартості об'єднаної компанії, податкові та фінансові синергії, розширення бізнесу, диверсифікація та особисті мотиви керівників.

Список використаних джерел:

1. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник / О. І. Рогач. – К. : Либідь, 2005. – 720 с.
2. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування ТНК: Монографія / Л. В. Руденко. – К. : Кондор, 2009. – 480 с.
3. Левківський В.М. Сучасні форми діяльності транснаціональних корпорацій у системі міжнародних економічних відносин / В.М. Левківський // Вісник Чернігівського державного технологічного університету, 2014, № 4 (76). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economic-vistnic.stu.cn.ua/tmppdf/1364.pdf>
4. Шагурин С.В. Экономика транснационального предприятия / С.В. Шагурин, П.Д. Шимко // Федеральное агентство по образованию Санкт-петербургского государственного политехнического университета, 2008, – 335 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/files/m664/m664.pdf>
5. Alexander Roberts. Mergers and Acquisitions / Alexander Roberts, William Wallace, Peter Moles // MQ-A2-engb 1/2012 (1020). – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.ebsglobal.net/EBS/media/EBS/PDFs/Mergers-Acquisitions-Course-Taster.pdf>

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ И ВЬЕТНАМА: ПРЕДПОСЫЛКИ, ЭФФЕКТЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Доан Тхи Ми Линь

Научный руководитель: Ким Т.И., к.э.н., доцент
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Аннотация. Статья посвящена исследованию международного сотрудничества Украины и Республики Вьетнам. Проведен анализ предпосылок двустороннего сотрудничества, оценка потенциала и перспектив его развития.

Ключевые слова: международное сотрудничество, экономические связи, сотрудничество Украины и Республики Вьетнам.

Актуальность: в современном мире успеха можно достичь, объединив совместные усилия, обмениваясь конструктивным опытом в процессе международного сотрудничества, используя различные его формы: торгово-экономические, инвестиционные, научно-исследовательские и социокультурные. Украина заинтересована в наращивании торгово-экономического сотрудничества с Социалистической Республикой Вьетнам, в первую очередь, в машиностроении, авиастроении, судостроении, энергетике, химической промышленности, ВПК, а также в сфере геологоразведки.

Цель этой статьи: оценить потенциал и перспективы международного сотрудничества Украины и Вьетнама во всех сферах хозяйственной деятельности.

Предпосылки украино-вьетнамского сотрудничества, заложенные еще во времена СССР, основаны на общности интересов экономического и социокультурного развития, когда целью было повышение благосостояния стран, создание материально-технической базы этого благосостояния. В тот период СССР и, в частности, УССР осуществляли техническую помощь Вьетнаму, способствуя процессу индустриализации, принимали вьетнамских детей в школы, молодежь - в университеты и другие учебные заведения. С участием украинских специалистов строились заводы и фабрики на территории Вьетнама. Благодаря оказанной помощи Украины возросли производственно-технологические мощности Вьетнама, развит трудовой потенциал (за счет профессиональной подготовки вьетнамских специалистов, экономистов, ученых, некоторые из них заняли высокие государственные посты). Вьетнам и Украина поддерживают друг друга на международных форумах и в международных организациях, в том числе в ООН.

Взаимная заинтересованность в многостороннем сотрудничестве и непротиворечивость позиций по всем вопросам мировой политики обуславливают расширение возможностей двусторонних экономических отношений. Украина и Вьетнам за последние годы совершили ощутимый скачок в налаживании взаимовыгодного сотрудничества. Так, товарооборот между странами на сегодняшний день составляет около 340 млн. долл. Вьетнам занимает шестое место среди азиатских стран по величине товарооборота с Украиной [1].

Интенсивный обмен трудовым и производственно-технологическим опытом вызывает взаимный интерес представителей наших стран к особенностям менталитета, культуры, прежде всего, хозяйственно-трудовой. Трудолюбие, ответственность, исполнительность, дисциплинированность вьетнамцев вызывает уважение украинцев, работающих на совместных или вьетнамских предприятиях. У вьетнамцев вызывает интерес образованность и креативность украинцев.

Экономический эффект сотрудничества с Вьетнамом для Украины – это, прежде всего, двусторонняя торговля и вьетнамские инвестиции и рабочие места для украинцев на вьетнамских предприятиях.

В последние годы произошел отток вьетнамских инвестиций и граждан Вьетнама, который связан с политической и экономической нестабильностью в Украине. Объемы двусторонней торговли не отвечают потенциальным возможностям.

Таблица 1.

Экспорт-импорт товаров за 2011-2015 гг., тис.дол. США

	Экспорт					Импорт				
	Всего	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Всего	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
2015	5696	252,8	4687	468,1	288,1	1449,8	376,6	509,4	200,1	363
2014	9688,9	427,3	2650,3	382,2	6229,2	1863,3	1162,7	253,7	175,3	271,6
2013	5482,1	2481,5	728,9	567,9	1703,9	4263,6	836,5	624,8	839,4	1962,9
2012	7371,2	2741,2	1186	806,3	2637,7	4818,7	2489,8	1160,8	476	692,1
2011	3503,2	714,5	255,3	1083,8	1449,6	1925,1	236,2	555,9	447,1	685,9

Источник: [4]

Вьетнамские трудовые мигранты недостаточно защищены в социальном и правовом отношениях. Количество студентов резко сократилось, эмиграция из Вьетнама направляется в более стабильные и более развитые страны и регионы мира. За прошедшее время объем торгового обмена между двумя странами снизился из-за последствий глобального экономического кризиса. Однако в 2016 году объем двусторонней торговли увеличился на 17% по сравнению с 2015 годом, и составил около 300 миллионов долларов США [2]. Украинская сторона предоставила Вьетнаму режим наибольшего благоприятствования в поставках морепродуктов в Украину. Считая огромным потенциал сотрудничества между двумя сторонами, руководители Вьетнама и Украины стремятся увеличить объем двусторонней торговли, в частности руководство Украины рассматривает возможность подписания соглашения о свободной торговле с Вьетнамом.

Среди основных направлений развития двустороннего сотрудничества перспективными являются: машиностроение, в частности, кораблестроение, инвестирование в сферу НИОКР, объекты рекреационного назначения. В 2016 во Вьетнаме реализуются 4 украинских инвестиционных проекта на общую сумму почти 24 млн. долларов США. В Украине также реализуются 4 вьетнамских инвестиционных проекта на общую сумму в размере 2,6 млн. долларов [3].

Выводы: Сохраняя традиции конструктивных двусторонних отношений, Вьетнам и Украина в постсоветский период активно их развивают, несмотря на большие перемены в истории. Народы двух стран имеют много схожих черт и преимуществ, использование которых способствует углублению и расширению хозяйственного сотрудничества и социально-экономическому развитию. На основе отношений традиционной дружбы, обе страны прилагают усилия для осуществления ряда мер по укреплению отношений сотрудничества, а также координируют действия на многосторонних и международных форумах для более эффективного использования потенциала каждой стороны.

Приоритеты для стран - усиление торгово-экономического сотрудничества, увеличение инвестиций и двустороннего товарооборота. Существует необходимость активизации сотрудничества в высокотехнологичных отраслях экономики.

Список использованных источников:

1. Ань Хуен. Государственный канал иновещания. [Электронный ресурс]: <http://vovworld.vn/ru-RU/Комментарии/Дальнейшее-укрепление-вьетнамоукраинских-отношений/119035.vov>
2. Элиза Павлова, Биржевой лидер. Режим доступа: <http://www.profi-forex.org/novosti-mira/novosti-sng/ukraine/entry1008276080.html>
3. [В'єтнамська дипломатія на нових висотах] Ngoại giao Việt Nam vươn tới những tầm cao mới // Báo Điện tử Chính phủ Việt Nam. Режим доступа: <http://baodientu.chinhphu.vn/Home/Ngoai-giao-Viet-Nam-vuon-toi-nhung-tam-cao-moi/20128/147215.vgp>
4. Державний комітет статистики України. Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>

НОВІ МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПІЗНАННЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Задорожний Г. В.

д. е. н., професор,

академік Академії філософії господарства,

академік Міжнародної кадрової академії,

завідувач кафедри міжнародної економіки та світового господарства

ХНУ імені В. Н. Каразіна

Початок нового ХХІ століття ознаменувався подальшим загостренням *полісистемної глобальної кризи*, з якої, як *лабіринту*, поки що *не має* досить чітко визначених шляхів виходу. Це означає, що традиційна *механіко-матеріалістична наука* не може глибинно-сутнісно осмислити головну причину, її смисл та механізм подолання. Перш за все тому, що *не досліджує свідомість, внутрішній духовний світ людини*, яка є головним *суб'єктом господарських трансформацій*. При чому сучасна економічна наука продовжує використовувати *традиційну методологію індивідуалізму*, у якій головними постулатами залишаються економічний індивід, біосоціальна природа людини, жорстка конкуренція як продуктивний механізм економічного розвитку. Для нового погляду на смисли сучасного світового господарства, пошуку шляхів подолання глобальної кризи потрібно *кардинальне оновлення методологічних засад соціальної, гуманітарної науки*, насамперед сучасної *економічної науки*.

У цьому плані вченими *Харківської Каразінської методологічної школи*, яка зараз базується на *кафедрі міжнародної економіки та світового господарства*, розроблено наступні *нові* теоретико-методологічні положення в руслі розгортання загальної *мегаметодології філософії господарства*. До них відносяться наступні:

– поглиблено знання про *соціальність* як *нейтральну взаємодію* індивідів через виокремлення і обґрунтування *більш глибинного рівня* соціальності – рівня **цінностей**, які *запліднюють* мотиви, інтереси людини та задають *цілі* людської життєдіяльності. Саме *духовно-моральнісні цінності* та мотиви мають *визначати* «коридор» благоносних рішень і господарських вчинків людини. Тому вкрай необхідний перехід від *цільової* раціональності до **ціннісної раціональності**, до нового *шостої стадії* міжнародної конкуренції - *ціннісної конкурентоспроможності*;

– обґрунтовано необхідність відходу від традиційного розуміння людини як *біосоціальної істоти* та переходу до розуміння *єдиної трипостасної духовно-біо-соціальної природи людини*, де саме *духовна іпостась* є *визначальною* у процесі людської життєтворчості. Наша гіпотеза про трипостасну

природу людини уже визнана у якості **аксіому** сучасної господарствознавчої науки: «як аксіому слід прийняти цілісно *три іпостасі природи людини*, а саме – духовну, біологічну, соціальну»¹;

– розроблено основи вчення про **уном** людини, у якому *висхідно закладено людяність* як особливу *специфіку роду людського* серед всього живого на основі розгортання *архетипу «свобода-відповідальність»*. Уном людяності включає в себе *геном* (біологічне) і *мемон* (культурне) та розгортається у життєдіяльності людини протягом всього життя, *запліднюючи людяністю* увесь процес *господарювання*. Це говорить про те, що лише ті уявлення, рішення та дії мають *благісне значення* для людини, при яких *вчинки особистості* витікають з *глибинних цінностей людяності* у *само- і світопізнанні* та розгортаються у господарських трансформаціях, де людина на основі своєї свободи-відповідальності *творчо формує відносини* з іншими людьми та з *Природою*;

– проведено чітке розрізнення понять «індивід» (біо-соціальна природа особи) і «**особистість**» (цілісність творчої людини), що дозволяє *критично переосмислити методологію індивідуалізму*, яка зараз панує у *неоліберальному науковому дискурсі* та сприяє *збоченому одномірному світогляду* без розуміння *цілісності* як самої людини, так і реальності, та *формує особистісну методологію* дослідження сучасного світу в аспекті *виживання людства*, яка заснована на розумінні, що *базовим суб'єктом* господарських трансформацій є *свободо-відповідальна творча особистість*;

– критично переосмислено сучасні концепції *сталого розвитку* і *ноосфери*, що мають суто *технократичний характер*, де людина *не розглядається* як мета, джерело і ядро *людиномірних комплексів*, а відводить *першочергову роль техніці*, машині, технології. *НБІК-конвергенція* (шостий технологічний уклад) створює реальні умови для *заміни людини людяної кіборгом*. *Сьомий «технологічний» уклад* повинен розглядатися як сфера *свідомо-духовної господарської творчості людини*, визначати межі, коридор і механізми реалізації господарства через *відродження духовно-моральнісних цінностей* *свободо-відповідальної творчої особистості*;

– висунуто гіпотезу про те, що реалізація *імперативу виживання* людства може стати *рятівно-продуктивною* на основі розробки та практичного впровадження *нової концепції – духовно-ноосферно-сталого господарського розвитку* як на національному, так і на глобальному рівнях. Оскільки *людина-особистість* постає перш за все як *дух*, що *запліднює* усю *цілісну сферу життєдіяльності*, то й *духовна іпостась* (духовно-моральнісні цінності та мотиви) має стати *визначальною основою* як сталого, так і *ноосферного розвитку*. Лише у такому форматі мислення-розуміння людина/людство *може вижити* і розвиватися як *особливий біологічний свідомий вид* життя;

– обґрунтовано положення про те, що вступ до формату *четвертої наукової революції* та становлення *нової постнекласичної людиномірної науки* визначає *вектор пізнання цілісності сучасної реальності* через *глобалістику* як інтегральну науку про *світове господарство*, яка має *каналізувати* перш за все *ціннісні смисли* у пошуку шляхів подолання сучасної полісистемної глобальної кризи, де відбувається *сітьове панування* найновішої глобальної *фінансово-інтелектуальної влади*. Основним форматом глобалістики є осмислення *головного протиріччя сучасності між* *нині пануючою фінансово-інтелектуальною владою і духовною владою*, яка має задавати **Великий духовний проект життєутвердження** через розгортання *цінності людяності* у господарських *пере-твореннях*.

Ці нові науково-теоретичні положення дозволяють не лише *кардинально оновити* сучасну *методологію соціально-економічних, господарських досліджень*, але й *сприяти суттєвому зростанню*

¹ Колот А. М. Наука о труде: становление и теоретико-методологическое обновление // Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее / Под ред. В. М. Гейца, В. Н. Тарасевича. – К.: ЦУЛ, 2014. – С. 814.

іміджу національної гуманітарної науки у світовому науковому співтоваристві. Українські вчені зараз виходять на передній план сучасного наукового людиномірного розуміння істинної реальності, яке дозволяє по-новому глибинно переосмислити кризову дійсність та розробляти суттєві практичні рекомендації щодо відродження української нації та перетворення українського народу на суб'єкта посткризових світогосподарських трансформацій.

УДК 330.14:339.7

ФИНАНСОМИКА КАК НОВЫЙ ФОРМАТ ИССЛЕДОВАНИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Зимнева Е.А.

**Научный руководитель: Задорожный Г.В., д.э.н., профессор
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина**

Актуальность темы. На данном этапе одной из основных черт мировой экономики является господство международного глобализованного финансового капитала, определяющее её финансовый характер. Таким образом, происходит процесс превращения экономики в финансомику.

Цель исследования – охарактеризовать финансомику как новый формат исследования мирового хозяйства.

Финансовый характер современной экономики проявляется в обретении деньгами новой функции. В условиях возрастания политической, экономической и социокультурной неопределенности деньги теряют способность быть ориентиром рациональной человеческой деятельности и выступают не только инструментом, обслуживающим товарообменные операции, но и приобретают собственную стоимость, связанную с оценкой потенциальных благ. Деньги утратили связь с производством и реальными активами, они перестали выступать в качестве всеобщего эквивалента стоимости. В глобальном масштабе деньги были вытеснены финансовыми инновациями, существенно искажающими традиционные функции денег [1, с.204]. Современный финансовый капитал, сформировавшийся под воздействием научно-технической, информационно-коммуникационной и финансовой революции, представляет собой симбиоз торгово-промышленного, финансового и интеллектуального капитала [2, с.3 - 4].

Ю.М. Осипов, введя понятие финансомика, определяет её как стоимость ради стоимости, прямое господство стоимости, выраженное в наличии и избытии финансовых средств, институтов и механизмов, как господство финансовой составляющей над хозяйством, жизнью и реальной экономикой [3, с. 65]. Финансомика, таким образом, является высшей, на сегодня, исторической формой экономики, основывающейся на доминировании финансовой компоненты в современной экономике и господстве финансового капитала над реальным хозяйством. Важной чертой финансомики является преобладание финансовых рынков по своим стоимостным объемам над рынками материальных товаров и ресурсов, т. е. спекулятивной части мировых финансов над их инвестиционной составляющей. между финансовым и реальным капиталом.

Характерными чертами финансомики являются:

- превращение национальных финансовых рынков в открытые системы, объединенные в единый глобальный финансовый рынок;

- высокий уровень его ликвидности;
- огромные объемы сделок финансового рынка;
- ускорение перемещения капитала в разные географические точки;
- разнообразие применяемых финансовых инструментов;
- глобальный контроль со стороны международной финансовой олигархии над денежными потоками и фиктивным капиталом;
- использование глобального кредита посредством аккумуляции в международных финансовых структурах мирового дохода и последующим его использованием на реализацию высокоприбыльных проектов, программ и т.п.;
- взимание глобальной финансовой ренты. Финансовая рента присваивается международной финансовой олигархией посредством регулирования учетной ставки и валютных курсов, использования мировых валют, регулирования системой международных долговых отношений, деятельности международных финансовых центров;
- обострение кризиса международной задолженности;
- стандартизация и унификация нормативной базы регулирования операций на финансовом рынке [4, с. 38-39].

Финансомика, как одно из значимых проявлений новой экономики, проявляется в финансиализации всей экономико-хозяйственной жизнедеятельности человека и формировании особого экономического уклада. В основе финансиализации экономики лежит активная деятельность финансового капитала. Финансиализация экономики предстает как процесс увеличения удельного веса финансового сектора экономики в ВВП мира и отдельных стран и возрастание его определяющей роли в мировой экономике [2, с.5].

Процесс финансиализации экономики проявляется в следующих формах:

1. Расширение финансового сектора и рост влияния финансовых отношений на социально-экономическое развитие, что характеризуется ростом удельного веса финансовых услуг в общем объеме услуг, увеличением объемов операций на финансовых рынках по сравнению с товарными, рост доли финансовых активов в балансе предприятий и сбережениях населения [2, с.6].

2. Возрастание роли финансовых инноваций, позволяющая финансовым институтам превращать неликвидные активы в торгуемые на финансовом рынке ценные бумаги [2, с.6]. В последнее время в развитых странах интеллектуальные активы стали приобретать характеристики полноценного финансового актива, используемого для производства новых финансовых активов. Интеллектуальные активы стали объектом залога и активно проникают в схемы секьюритизации, стали неотъемлемым звеном структурных финансов. Рост стоимости акций высокотехнологичных компаний на фондовом рынке за счет включения стоимости знаний, накопленных компанией и интеллектуальной собственности, позволяет им получать финансовую ренту [5, с.87, 91].

3. Усиление роли среди субъектов мирового хозяйства международных финансовых центров и формирование мировой технологической олигополии в лице глобальных финансовых центров и инфраструктурной транснациональной среды [5, с.89].

В настоящее время реальный сектор экономики зависит и подчинен финансовому сектору. Виртуальные технологии в сфере финансовой экономики обретают признаки независимого и самодостаточного фактора. Манипулирование финансовыми инструментами ведет к тотальной спекуляции, к символической, виртуальной форме фиктивного капитала, его отрыву от функционирования и движения реального материального производства, возникновению финансовых пузырей. Риски и нестабильность, порождаемые финансовым сектором, оказывают негативное воздействие на процесс реального воспроизводства.

Список использованных источников:

1. Кузнецов А.В. Экзистенциальная дилемма «финансового человека» // Философия хозяйства. – 2014. – № 3. – С. 203–211.

2. Авдокушин Е.Ф. Финансовая экономика как определяющий фактор новой мировой экономики // Вопросы новой мировой экономики. – 2011. - №4 (20). – С. 3 – 11.
3. Осипов Ю.М. Восхождение. Четверть века в походе за истиной. 25 лет Центру общественных наук при МГУ. 1990—2015. — М.: ТЕИС, 2015. — 236 с.
4. Барсегов Г.Г. Финансомика как новейшее направление экономической науки // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2010. - №2. – С. 35 – 40.
5. Мойсейчик Г.И. Соединение финансов и интеллекта как платформа евразийской интеграции // Философия хозяйства. – 2014. - №3. – С.83 - 92.

УДК 314.7.044

ОСВІТНЯ МІГРАЦІЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Іванчук М.

Науковий керівник: Кім Т.І., к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Анотація. Аналізуються процеси активізації міжнародної міграції населення з метою навчання, узагальнюються передумови, фактори та наслідки освітньої міграції у країнах світу. Стверджується, що в сучасних умовах найбільший економічний успіх країн пов'язаний з примноженням людського капіталу, у створенні та розвитку якого важливу роль відіграє освіта.

Ключові слова: міжнародна міграція населення, освітня міграція, міграція українських здобувачів освіти, розвиток людського потенціалу, людський капітал.

Актуальність теми. Останнім часом посилюється третій аспект глобалізації - переміщення людей. У 1990-ті роки майже не відзначалося зростання економічної міграції щодо світового населення: на початку десятиліття економічні мігранти становили 2,5 відсотка від населення світу, у 2000 році їх частка дорівнювала 2,6 відсотка. Однак з початку століття міграція посилюється, до 2015 року збільшившись до 3 відсотків світового населення. Зараз близько 222 мільйонів людей живуть за межами країн, де вони народилися, і це дає підстави припускати, що можливості, які відкриває переїзд, переважають психологічні переваги вкоріненості - близькість до сім'ї і почуття культурної спорідненості.

Мета дослідження – узагальнення передумов, факторів та наслідків міжнародної освітньої міграції.

Головний рушійний стимул людей до пересування — можливість підвищення добробуту. За сучасних умов розвиток та використання людського потенціалу розглядається як основний чинник економічного зростання національних економік та пріоритетний напрямок державної політики. У контексті концепції людського розвитку освітня складова людського потенціалу розглядається як основа його формування та перетворення у людський капітал. Людина, набуваючи нових навиків та знань, стає головним рушієм економічного поступу. З огляду на це, кожна країна зацікавлена у збільшенні та відтворенні людського потенціалу. Як наслідок, актуальності набуває питання освітньої міграції, що передбачає міждержавне переміщення студентів і викладачів за спеціальними програмами навчальних закладів. Освітня міграція зумовлена економічними інтересами країн та окремих індивідів. На державному рівні забезпечується конкурентоздатність вищої освіти та підвищення людського потенціалу. Мотивацією студентів та викладачів, що навчаються та працюють за кордоном, є подальший кар'єрний ріст та вигідне становище на міжнародному ринку праці у ролі висококваліфікованих працівників [1].

Проблема міжнародної міграції населення на міждержавному рівні вивчається спеціалістами Міжнародної організації з питань міграції (МОМ), фахівцями ООН з людського розвитку, зокрема, спеціалізоване відділення ООН – ЮНЕСКО – вивчає саме проблему міжнародної освітньої міграції як чинника розвитку глобально-світової та національних освітніх сфер.

Незважаючи на те, що освітні міграції є менш масштабними порівняно з іншими міграційними потоками, вони відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку і країн, що приймають на навчання іноземних громадян, так і тих, які їх відправляють. Освітніх мігрантів, тобто іноземних студентів, можна вважати найбажанішою категорією мігрантів, оскільки вони представлені, як правило, найбільш обдарованими та мотивованими молодими людьми, готовими сприймати нові знання і технології. До того ж, ця категорія іноземців отримує освіту та кваліфікацію в країні перебування, що спрощує їх подальше пристосування до місцевого ринку праці, гарантує адаптацію до мовного та культурного середовища. Гармонізація освітніх стандартів, доступність закордонних навчальних програм і курсів, здешевлення витрат на транспорт і комунікації, зростання попиту населення на освітні послуги та збільшення його потреб у набутті знань і кваліфікації за кордоном сприяють розширенню кола студентів, зацікавлених у навчанні або продовженні освіти в зарубіжних державах.

Таблиця 1

Кількість студентів-українців за кордоном

Країна/ Роки	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Росія	4236	4055	4919	4644	4737	6029	9365
Польща	2831	3499	4879	6321	9620	14951	22833
Німеччина	8557	8818	8830	8929	9044	9212	9379
Канада	715	916	1053	1203	1611	2053	2536
Італія	800	1043	1314	1556	1727	1894	2200
Чехія	913	1249	1336	1477	1584	1772	2015
США	1716	1727	1583	1535	1490	1464	1551
Іспанія	558	641	840	1114	1323	1418	1545
Австрія	727	905	990	1142	1265	1279	1460
Франція	1349	1388	1447	1482	1282	1320	1332
Угорщина	829	896	862	763	803	807	1003
Великобританія	385	450	505	615	710	835	835

Джерело: [2]

Число українців на студіях в іноземних університетах станом на 2014/2015 навчальний рік становило 59 648 осіб. Серед найбільш бажаних для навчання країн, як і раніше, залишаються Польща, Німеччина, Росія, Канада, Італія, Чехія, США, Іспанія, Австрія, Франція та Угорщина. Динаміка зростання з 2009 по 2015 роки склала 129%. Якщо порівнювати два останні роки, то приріст складає майже 29% або ж 13 266 осіб. Причому 2/3 цього приросту склали саме українці, які навчаються в польських університетах. Вони показали найбільш стрімке збільшення, як в абсолютному, так і відносному показниках, – з 14 951 до 22 833 особи. Також значний відносний та абсолютний приріст українських громадян на студіях демонстрували канадські, чеські та італійські університети [3].

Наявність даних про кількість студентів за країнами призначення за період з 2008/2009 по 2014/2015 навчальні роки дає можливість робити висновки не тільки щодо динаміки потоків студентів, а також дозволяє більш детально проаналізувати фактори, що впливають на обсяги та напрямки студентської міграції.

Згідно моделі інвестицій в людський капітал під час прийняття рішення щодо еміграції особа порівнює вигоди від міграції з витратами пов'язаними з переїздом. Однак у випадку міграції студентів ця модель ускладнюється тим, що освіта також є інвестицією в людський капітал, оскільки зазвичай збільшує майбутній дохід. З огляду на це студенти можуть їхати навчатись за кордон у двох випадках:

1. Можливості для навчання вдома обмежені, але віддача від освіти вдома висока, тому вони здобувають бажану освіту й повертаються додому.
2. Можливості для навчання вдома є, але віддача від освіти нижча, ніж в країні призначення, тому вони їдуть здобувати освіту за кордон з намірами там залишитись на постійне проживання [4].

Висновки. Процеси глобалізації світової економіки стають дедалі інтенсивнішими. З одного боку, глобалізація розширює можливості окремих країн щодо використання інтелектуальних ресурсів, з другого – глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, що становить реальну загрозу для країн з низькими і середніми доходами. Освітня міграція є помітним чинником глобального перерозподілу інтелектуальних і трудових ресурсів на користь розвинутих країн, забезпечує вагомі інвестиції в національну економіку країн-реципієнтів, в тому числі в систему освіти, сприяє підвищенню споживання товарів та послуг. Водночас у країнах-донорах вона сприяє постарінню населення та погіршенню якісних характеристик трудових ресурсів, спричиняє «відплив мізків», тобто загрожує економічній безпеці держави. На сьогодні практично всі розвинуті країни стикаються з проблемами нестачі висококваліфікованих працівників або нестачі їх критичної маси в тих чи інших секторах економіки, а деякі з них переживають складну демографічну ситуацію, що ставить під загрозу закриття освітніх закладів внаслідок прогнозованого зменшення кількості абітурієнтів – майбутніх спеціалістів. Унаслідок цього на глобальних ринках висококваліфікованої праці та освіти розгорнулася справжня конкурентна боротьба за студентів та певні категорії спеціалістів, яка посилюватиметься й надалі. В умовах глобалізації країні перспективи розвитку має та країна, яка володіє якіснішим людським капіталом. Створити умови для збереження та розширеного відтворення висококваліфікованої робочої сили, до якої належать й освітні мігранти, – одне з ключових завдань не лише освітньої, а й міграційної політики. Для максимізації позитивного ефекту освітньої міграції потрібно формувати дієвий механізм регулювання, спроможний швидко адаптуватися до потреб розвитку на національному рівні та до змін глобального економічного середовища.

Список використаних джерел

1. UNESCO Institute for Statistics [Електронне джерело], Режим доступу: <http://www.uis.unesco.org/Education/Pages/international-student-flow-viz.aspx>
2. Cedos [Електронне джерело] <http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu>
3. Міжнародна організація з міграції [Електронне джерело], Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf
4. Демографія та соціальна економіка [Електронне джерело] - Режим доступу: <http://dse.org.ua/archive/28/1.pdf>

РЕГУЛЯТИВНІ ІНІЦІАТИВИ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ – ШЛЯХ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

Какар Р.Б.

Науковий керівник: Шуба О. А., к. г. н., доцент
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Загальносвітовою тенденцією розвитку системи банківського регулювання, яка в повній мірі проявляється і в країнах ЄС, є стандартизація регулятивних положень та посилення вимог до банків щодо забезпечення прозорості їхньої діяльності. Ця тенденція пов'язана з діяльністю Міжнародного комітету з банківського регулювання та нагляду, який називається Базельським (за місцем його базування у Швейцарії у м. Базелі). Базельський Комітет з питань банківського нагляду (англ. Basel Committee on Banking Supervision) при Банку міжнародних розрахунків («Committee on Banking Supervision of the Bank for international Settlements») засновано в м. Базель у 1974 р. Комітет випускає директиви та рекомендації для органів нагляду держав-членів, які не є обов'язковими до виконання, проте враховуються в національному законодавстві більше, ніж 100 країн.

Основними документами Базельського комітету є «Базель I» (1988 р.), «Базель II» (2004 р.) та «Базель III» (2010 р.). Головна ідея «Базель I» — стандартизація регулятивних положень по відношенню до ризику, наслідком якого був однаковий розмір резервів капіталу для однакових обсягів ризику. З часом виявилось, що «Базель I» не враховував стандартів прозорості та ще деяких напрямків банківської діяльності. Нові положення («Базель II») стосувалися тільки міжнародно-активних банків, але були прийняті за загальну основу регулювання банківських систем в більшості країн (понад 100 держав), в тому числі і Україною. Відмовилися від його впровадження Індія та Китай, хоча і приймали участь у розробці основних положень. Основою «Базель II» було дотримання трьох компонентів (опор) : 1) розрахунок капіталу, 2) контроль з боку нагляду, 3) ринкова дисципліна. [1].

Світова фінансова криза, яка нанесла значні збитки світовій банківській системі, призвела до початку глобальної реформи світового банківського сектора. Базельський комітет з банківського нагляду узгодив нові, жорсткіші вимоги до банківського капіталу, узявши за основу рішення, прийняті міністрами фінансів і глав центробанків країн G20. Документ, що набув чинності («Базель III»), не відмінює положення «Базель II», а лише доповнює і посилює усі три компоненти «Базель-II», особливо компонент 1 – «Розширені мінімальні вимоги до капіталу і ліквідності». Нові стандарти збільшують якість, стабільність і прозорість капіталу 1-го рівня, а також стійкість усієї системи до ризиків. Також передбачається установлення нових вимог до системно важливих банків, які мають формувати капітал у більшому розмірі, що дозволить підвищити їх стійкість у стресових ситуаціях і банківської системи загалом.

Згідно з результатами емпіричних досліджень, проведених в останні роки експертними групами Європейського Союзу, передбачені програмою «Базель III» заходи щодо підвищення стандартів банківського капіталу, введення коефіцієнтів ліквідності, а також прийняттю більш строгих нормативів капіталу для великих міжнародних банків приведуть до тимчасового зниження темпів зростання ВВП. Разом з тим нові правила можуть сприяти підвищенню стійкості світової економіки і зниження ймовірності виникнення банківських криз [2].

Національний банк України, спираючись на законодавчу базу й світовий банківський досвід, зокрема рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду, визначає основні напрямки регулювання діяльності банків. Необхідність переходу українських банків на стандарти «Базель I», «Базель II» та «Базель III» обумовлена євроінтеграційним вектором України та залежністю наших банків від зовнішніх джерел фінансування. Національний банк України почав впровадження

стандартів «Базель I» («Міжнародна конвергенція щодо вимірювання та вимог до капіталу» або коротко «Базель I», яка вийшла у липні 1998 року), коли наша країна чітко визначилась з євроінтеграційним курсом.

В 2007 р. Україна пройшла оцінку виконання Базельських «Основних принципів ефективного банківського нагляду» в рамках Програми оцінки фінансового сектору України («Базель I» та частково «Базель II»). Згідно звіту фахівців спільної місії МВФ та Світового банку, НБУ зробив значні кроки на шляху ефективного впровадження стандартів Базельського комітету з банківського нагляду та найкращої міжнародної практики.

Нині банківський сектор в країні приведений у відповідність до стандартів «Базель I» та частково «Базель II». Перехід до стандартів «Базель III» буде індивідуальним і поетапним. Для українських банків введення нових стандартів «Базель III» в умовах погіршення світової кон'юнктури загрожує певними негативними наслідками. Більшість фахівців вважають, що застосування цих заходів матимуть такі наслідки:

- для невеликих банків виникнуть значні труднощі при формуванні додаткового капіталу;
- зменшаться можливості отримання кредиту для малих і середніх підприємств з невисоким і навіть нормальним кредитним рейтингом;
- погіршаться перспективи розвитку іпотеки і т. д. [3].

Все це може негативно вплинути на темпи економічного зростання в нашій країні. Крім того, норми «Базель I» та «Базель II» більше носять рекомендаційний характер, в той час, як вимоги «Базель III» практично є обов'язковими до виконання. Однак, з точки зору системних ризиків можливий перехід на більш жорсткі вимоги «Базель III» можна оцінити і позитивно, тому що підвищення вимог до кредитної якості позичальників та більш суворий контроль за виконанням ними зобов'язань поліпшить якість активів банківської системи.

Можна вважати, що перш за все вимоги «Базель III» пройдуть апробацію в системно важливих банках України, а вже потім будуть поширюватись на весь національний банківський сектор. Нові стандарти «Базель III» передбачається, згідно з запланованим графіком, поетапно запровадити в Україні до 2019 року.

Таким чином, наслідками впровадження вимог «Базель III» в банківську систему України в короткочасному періоді будуть певні труднощі (збільшення банками процентних ставок за кредитами, скорочення обсягів кредитування), що може привести до деякого уповільнення економічного зростання. Але в кінцевому рахунку, виконання вимог щодо достатності капіталу, єдиних стандартів ліквідності та додаткових нормативів для системно важливих банківських установ призведе до зростання рівня стійкості національної економіки. В цілому, впровадження рекомендацій «Базель-III» – це шлях до зростання рівня стійкості світової економіки та запобігання нових банківських криз.

Список використаних джерел

1. Карачун І.А. Базель III.: оновлення системи пруденційного регулювання фінансового сектору [Електронний ресурс] / І.А. Карачун / Білоруський державний університет. – Білорусія, 2015. – 13с. – Режим доступу: <http://www.bsu.by/Cache/pdf/162763.pdf>.
2. Латушев Е.В. Банківська система зони євро [Електронний ресурс] / Е.В. Латушев // Кредити та вклади у питаннях і відповідях. – № 23. – 2014. – Режим доступу: <http://r-style.kiev.ua/2982>.
3. Хорунжий Д. Сучасні тенденції впровадження положень Базеля III / Д. Хорунжий // Вісник Національного банку України. – 2015. – №4. – С. 60-65.

ДЕТЕРМІНАНТИ ГЛОБАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ

Калайда Н.Є.

Науковий керівник: Халіна О.В., к.е.н., ст. викладач

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, м. Харків

В умовах глобалізації, суперечливих процесів на фінансових ринках, коливання валютних курсів все більше виявляються глобальні фінансові дисбаланси [1]. У той же час їх можна розглядати як передумову і причину кризових явищ у світовій економіці. Основними формами їх прояву є: валютно-цінові диспаритети і платіжні дисбаланси, зовнішня заборгованість і незбалансована міжнародна ліквідність, дисбаланси у світових заощадженнях та інвестиціях, глобальні фіскальні розриви, тощо [1]. А найголовніше — вони характеризуються крахом багатьох інвестиційних інституцій, адже порушують рівновагу всієї національної фінансово-кредитної системи. Причинами виникнення кризових явищ звичайно є: дерегулювання ринку, вихід руху капіталу з-під національного контролю і діяльності СОТ. За існуючими оцінками, в структурі глобальної ліквідності комерційних банків, частка «реальних грошей», які створюються центральними банками, становить всього 1%. Все інше - так звані «pearmoney» - «майже гроші». Витоки кризи необхідно шукати в цих параметрах: у диспропорціях, які характеризують сформовану в останнє десятиліття структуру грошей, співвідношення повноцінних і «квазігрошей» [2].

Подальше уповільнення темпів зростання світової економіки породило на фінансових ринках довгостроковий період низького рівня інфляції та знижені процентні ставки, а також перенесення нормалізації грошово-кредитної політики на ще пізніший термін. Політичний клімат в багатьох країнах і зараз характеризується нестійкістю. Низькі темпи зростання доходів і загострення фінансових дисбалансів відкрили двері для політики протекціонізму. Ці зміни ще більше ускладнюють вирішення успадкованих від кризи проблем, роблять країни і ринки більш уразливими по відношенню до шоків і підсилюють ризик поступового наближення в економічну і фінансову стагнацію. В таких обставинах фінансовим організаціям важче підтримувати баланс в нормальному стані, що знижує економічне зростання та фінансову стабільність.

Таблиця 1. Країни з найбільшим зовнішнім боргом 2016 р.[4]

Назва країни	Зовнішній борг(млн. долларів)	Зовнішній борг ВВП (%)
США	16 893 000	101
Великобританія	9 836 000	396
Німеччина	5 624 000	159
Франція	5 633 000	188
Нідерланди	3 733 000	309
Японія	2 719 000	46
Іспанія	2 570 000	165
Італія	2 684 000	101




Ірландія	2 357 000	1060
Люксембург	2 146 000	3411

Існує невідкладна потреба в реалізації грошово-кредитних і структурних заходів, політики для посилення довіри і активізації зростання світової економіки, а також в застосуванні комплексних інструментів націлених на мінімізацію ризиків системно- фінансової кризи для зміцнення основ світової фінансової системи. Фінансова стагнація і реалізація протекціоністського сценарію можуть привести до падіння обсягу світового виробництва приблизно на 3 % в період до кінця 2021 року.

Недоліки фінансової глобалізації стають очевидними: в сприятливі періоди глобальний капітал спрямовується в невеликі країни з відкритою економікою, що підвищує ризик надмірних інвестицій і виникнення спекулятивних «пузирів», і навпаки, з погіршенням ситуації спостерігається відтік капіталу, що посилює рецесію. Це спонукає країни з середнім рівнем доходу експериментувати, вводячи різні заходи контролю за операціями з капіталом. Зміни динаміки, напрямків і структури транскордонного руху капіталу є однією з суттєвих характеристик посткризової глобальної нестабільності.

Дивлячись на нестабільну ситуацію, яка коїться у світі, деякі країни продовжують підтримувати стабільну економічну і фінансову ситуацію. А саме Китай та Індія завдяки величезній ролі держави, яка зорієнтована на накопичення, мають високий приріст ВВП, що дозволяє підтримувати високі темпи зростання економіки цих країн [3]. Можна стверджувати, що нас чекають ще кілька хвиль підйому периферійних країн, в той час як темпи зростання нинішніх лідерів будуть сповільнюватися.

Таблиця 1.1. ВВП по країнам 2017 р.[4]

Країни	Показники 2017 (млрд.) 	Показники 2016 (млрд.)	Валюта
США	18036,65 	17393	USD
ЄС	11602,40 	13449	USD
Китай	11007,72 	10482	USD
Японія	4123,26 	4596	USD
Німеччина	3363,45 	3879	USD
Великобританія	2858,00 	2999	USD
Франція	2418,84 	2839	USD
Індія	2095,40 	2042	USD

Оцінка глобальних фінансових дисбалансів світового економічного розвитку, дозволяє зробити висновок, що обов'язковою мірою є перебалансування світового попиту, тобто:[3]

- середньострокова бюджетна консолідація в США;
- стимулювання внутрішнього попиту в країнах з ринком, що формується і мають профіцит;
- підвищення номінального обмінного курсу (що вимагає, в свою чергу, зміцнення соціального захисту, реформи корпоративного управління і фінансових ринків);
- збільшення чистого експорту в країнах з дефіцитом і зменшення в країнах з профіцитом (країни Азії з ринками, що формуються);
- раціональне регулювання потоків капіталу, відкритість рахунків операцій з капіталом в країнах з ринками, що формуються ;
- визначення доцільних офіційних валютних резервів в країнах, що мають профіцит;

Таким чином, політика згладжування дисбалансів, не повинна асоціюватися з шляхом стабілізації світових фінансів. Більш важливим вважається пошук міцного «якоря», який не дозволив би безконтрольно збільшувати пропозицію грошей і рух грошових потоків. Рішення можливо в пошуку нової парадигми світової валютної системи, зміни дійсного, недосконалого грошового стандарту незабезпечених валт.

Список використаних джерел:

1. Кравчук Н.Я. Концептуалізація Глобальних Фінансових Дисбаланси [Електронний ресурс].- Режим доступу:[http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/3\(68\)/uazt_2013_3_18.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/3(68)/uazt_2013_3_18.pdf) .
2. Доклад МВФ: Перспективы развития мировой экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.imf.org/ru/publications/weo> .
3. Доклад МВФ: Переагрузка глобализации [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2016/12/index.htm>
4. Экономические показатели [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://ru.tradingeconomics.com/>

УДК 339.924

НОВІ МОЖЛИВОСТІ УТВОРЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В РАМКАХ ПАН-ЄВРО-СЕРЕДЗЕМНОМОРСЬКОЇ ЗОНИ КУМУЛЯЦІЇ

Кацаненко О.О.

Науковий керівник: Беренда С.В., к.е.н., доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Актуальність. Сучасні інтеграційні процеси характеризуються їх поглибленням та географічним поширенням. Однією із маловідомих в Україні практик інтеграційних взаємодій є утворення та функціонування так званої пан-Євро-середземноморської зони кумуляції. У вересні 2016 р. в Україні було започатковано процедуру приєднання країни до ПанЄвроМед з метою спрощення її доступу до глобальних та регіональних ринків торгівлі, а також створення виробництва товарів з високою доданою вартістю.

Мета: з'ясувати роль пан-Євро-середземноморської зони кумуляції у формуванні сучасного міжнародного поділу праці.

Євро-середземноморське співробітництво являє собою процес міждержавного співробітництва, розпочатий ще в 60-ті роки ХХ ст. До 1995 р. формувалася «Глобальна середземноморська політика», була націлена на подолання недоліків асиметричного торговельного режиму ЄС з країнами Середземномор'я шляхом проголошення поступової реалізації єдиної торговельної політики . У 1995 р. 12 країнами-партнерами Середземномор'я (Алжир, Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Кіпр, Ліван, Мальта, Марокко, Сирія, Туніс, Туреччина, Палестинська національна автономія (ПНА) і 15 країнами ЄС було підписано Барселонську декларацію, в якій наголошувалося, що пріоритетним завданням співпраці є чітке визначення стратегічних напрямків економічного та фінансового співробітництва для створення «зони процвітання», а також зони вільної торгівлі до 2010 р.[1]

Процес створення зони вільної торгівлі потребує вирішення ряду питань щодо правил походження товарів. Тому в 1997 р. вступила в силу Пан-європейська кумуляційна система (ПЄКС), яка включає країни Середземномор'я, Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ) (Норвегія,

Ісландія, Ліхтенштейн, Швейцарія), республіки Чехію й Словаччину, Угорщину, Польщу, Словенію, Румунію, Болгарію, Естонію, Латвію й Литву [2].

ПСКС передбачає діагональну кумуляцію, яка застосовується в торгівлі між трьома або більше торговими партнерами (Рис.1а), на відміну від двосторонньої кумуляції. Остання означає, що походження матеріалів однієї країни може розглядатися в якості походження матеріалів іншої країни-партнера (і навпаки)(Рис.1б). Отже, Марокко може використовувати проміжні продукти ЄС, а потім експортувати кінцевий продукт до ЄС. Однак слід зазначити, незважаючи на те, що хоча Єгипет може експортувати даний продукт без мита в ЄС, якщо той самий продукт використовується Марокко в якості проміжного товару, тоді цей проміжний продукт не вважається первинним. Діагональна кумуляція є шляхом подолання цієї аномалії [2].

Торгові партнери діагональної кумуляції, як правило, пов'язані угодою про вільну торгівлю (УВТ) з однаковими правилами походження. З точки зору даної кумуляції усі країни-учасниці в двосторонньому порядку дійшли згоди, підписавши домовленості про вільну торгівлю одна з одною, про те, що матеріали походження однієї країни можуть розглядатися як матеріали походження в усіх інших країнах. Отже, зараз Марокко може використовувати єгипетський проміжний продукт і накопичувати вартість проміжного продукту разом зі своєю власною доданою вартістю, визначаючи статус походження експорту кінцевого продукту в ЄС [2].

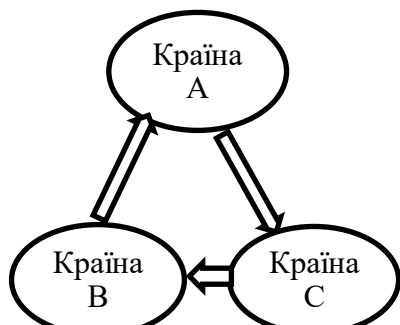


Рис.1б Схема двосторонньої кумуляції

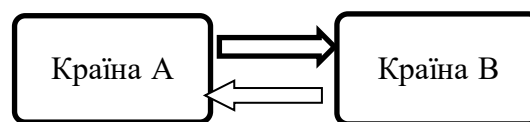


Рис.1а Схема діагональної кумуляції

Джерело: [4]

14 квітня 2011 р. між ЄС та країнами Середземномор'я була підписана Регіональна Конвенція про пан-Євро-Середземноморські преференційні правила походження, до якої також приєдналися країни ЄАВТ, Фарерські острови, країни-учасниці Процесу стабілізації та асоціації ЄС (Албанія, Боснія і Герцеговина, Македонія, Чорногорія, Сербія та Молдова). Мета даної конвенції полягає в досягненні нового рівня міжнародної торгівлі країн Середземномор'я шляхом діагональної кумуляції [3].

27-29 вересня 2016 р. відбувся ювілейний 15-й Публічний форум СОТ (Світова організація торгівлі), в рамках якого було розглянуто питання щодо розвитку глобальних ланцюгів доданої вартості (GVC). Учасники даного форуму дійшли висновку, що розвиток глобальних ланцюгів доданої вартості повинен передбачати різні етапи виробництва в різних країнах, насамперед, найменш розвинених та країнах, що розвиваються. Було вирішено, що саме поширення діагональної кумуляції сприятиме сталому розвитку вищевказаних країн.

Зауважимо, що підписання усіма країнами-учасницями ідентичної угоди про вільну торгівлю, а також наявність однакових правил походження в рамках цих торговельних угод є пріоритетним фактором функціонування діагональної кумуляції.

Таким чином, діагональна кумуляція заохочує використання матеріалів та їх переробку на території пільгових зон, зберігаючи при цьому загальний стандарт використання неприоритетних ресурсів третьої країни. У свою чергу, це сприяє розширенню міжнародної кооперації шляхом залучення країн до регіональних ланцюгів доданої вартості.

Список використаних джерел

1. Хассуна Б. Євро-середземноморське співробітництво: еволюція, проблеми та напрями розвитку / Белал Хассуна // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. - Одеса: Одеський національний економічний університет. - 2015. Вип. 2. - №57. - С. 79-86.
2. Michael Gasiorek. The impact of the diagonal cumulation of Rules of Origin in the context of Euro-Med integration [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwjXn7fz_ebSAhWjKJoKHS9kVtMQFggBMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.femise.org%2Fwp-content%2Fforce-download.php%3Ffile%3Duploads%2F2013%2F12%2FFEM31-131.pdf&usg=AFQjCNH-Yw4r5S3ggkwILAvTZcQWs0z-AQ&cad=rjt
3. Official Journal of the European Union. Council Decision of 26 March 2012 on the conclusion of the Regional Convention on pan-Euro-Mediterranean preferential rules of origin [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:L:2013:054:TOC>
4. User's Handbook to the rules of Preferential Origin used in the trade between the EU, other European countries and the countries participating to the Euro-Mediterranean Partnership [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/customs/customs_duties/rules_origin/preferential/handbook_en.pdf

УДК 339.972

КУЛЬТУРНІ ЦІННОСТІ СПОЖИВАЧІВ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Качукова А. О.

Науковий керівник: Дідорчук І. Л., викладач

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

На сучасному етапі розвитку світового господарства всі господарські системи національних економік є інтегрованими в мережу взаємопов'язаних та взаємозалежних відносин одна з одною. Основними суб'єктами, що її створюють, є суб'єкти міжнародного бізнесу. Мірою того, як світ національних економік стає все більш взаємозалежним, а вплив міжнародного бізнесу не обмежується суто економічними складовими, зростає її певний спротив експансії міжнародного бізнесу в національне культурне середовище. Все більш очевидним стає, що культурні цінності, що лежать в основі дій суб'єктів міжнародного бізнесу, мають певний вплив на його результативність на всіх рівнях взаємодії із національним середовищем господарської системи. «Останнім часом все більше число вчених, журналістів, політиків і практиків приділяє увагу культурним цінностям і установкам, що сприяють (або, навпаки, перешкоджають) прогресу». [1].

Методологію дослідження впливу культури на господарську діяльність, що беруть свій початок з творів таких авторів, як А. Сміт и Дж. С. Мілль, М. Вебер, С. Булгаков, П. Сорокін, розвивають науковці Е. Кассіер, С. Хантингтон С. Г. Задорожний; В. Олефир В., інші; вплив культури на результативність міжнародного бізнесу досліджено в роботах Г. Хаєта, Т. Питерса, Р. Уотермена, Р.

Гордеева, Є. Панченко; концепції, що використовуються для порівняння культурних відмінностей, створено Г. Хофстеде, Р. Льюїсом, Ф. Тромпенаарсом, Ч. Хампденом-Тернером.

Метою дослідження є уточнення напрямів впливу культурних цінностей споживачів на результативність міжнародного бізнесу. Поняття культурні цінності, міжнародний бізнес використовуються в науковому дискурсі дуже часто, і зміст їх суттєво відрізняється в залежності від визначеної предметної області. В нашому дослідженні використовуються наступні визначення. «Цінності — уявлення, що соціально схвалюються і розділяються більшістю людей про те, що таке добро, справедливість, патріотизм, романтична любов, дружба і т. п. Цінності не ставлять під сумнів, вони служать еталоном і ідеалом для всіх людей» [2]. Міжнародний бізнес визначено як підприємницьку діяльність, що «...пов'язана з використанням капіталу в різноманітних формах і переваг підвищеної ділової активності; здійснюється з метою отримання прибутку і поширюється на міжнародну економічну сферу» [3, с. 229].

Культура впливає на результативність міжнародного бізнесу по-перше, опосередковано — як чинник зовнішнього макросередовища у формі національної культури, цінностей, традицій, законів, по-друге, прямо — як елемент зовнішнього мікросередовища у формі цінностей, звичок, позицій, моралі, поведінки покупців, користувачів продукції, партнерів, посередників, контактних аудиторій, постачальників, конкурентів; по-третє, як елемент внутрішнього середовища у формі відносин співіснування різних ділових культур в межах організацій, що об'єднують співробітників декількох країн. «Культурні цінності — виразний фактор реакції споживачів на маркетингові стимули [4]. Виокремлюють три групи цінностей, що відносяться до поведінки споживача. Приклади їх трансляції в особливості поведінки споживачів наведено в Таблиці 1.

Таблиця 1.

Вплив культурних цінностей на поведінку споживачів

Група цінностей	Приклад параметру порівняння	Приклади прояву в різних національних середовищах
Цінності, орієнтовані на іншого	Індивідуалізм / колективізм	«...в Японії в порівнянні з США слабкіше відчуття індивідуалізму. Тут на людину сильнішою тиск узгоджуватися і асоціюватися зі своєю референтною групою. Тому мотивування і компенсація японського торгового персоналу на основі індивідуально-орієнтованої системи набагато менш успішні, ніж в США. Також такі теми, як «будь сам собою», «виділяйся» і «не будь людиною натовпу» ефективні в США, але не в Японії» [4].
Цінності, орієнтовані на середовище	Природа	«Більшість північно-європейських країн (Німеччина, Голландія, Швеція, Данія) надають природі дуже високу цінність. Пакувальна індустрія, правові та етичні регулятори діяльності щодо середовища надають в цих країнах більш високу значимість збереження природи, ніж в США» [4].
Цінності, орієнтовані на себе	Гумор / Серйозність	«Американці не бачать особливого конфлікту між гумором і серйозними комунікаціями. Японці бачать конфлікт... Техніка особистого продажу і повідомлення повинні розроблятися з обізнаністю про позицію культури в цьому напрямку» [4].

Джерело: складено автором за матеріалами [4].

Рис. 1 — Вплив культурних цінностей на поведінку споживачів

Висновки. Культура чинить вплив на результативність міжнародного бізнесу на рівнях макро- та мікросередовища. Характер цього впливу та його сила залежить від того, наскільки різняться або співпадають культурні цінності всіх рівнів із ціннісною орієнтацією фірми-суб'єкта міжнародного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Хантингтон С. Культура имеет значение [Электронный ресурс] / Харрисон Л., Хантингтон. — (Lawrence Harrison, Samuel Huntington (eds.) Culture Matters: How Values Shape Human Progress. — New York: Basic Books, 2000.). — М.: Московская школа политических исследований, 2002. — 320. — Режим доступа: http://royallib.com/read/hantington_samyuel/kultura_imeet_znachenie.html#40960.
2. Кравченко А.И. Культурология: Учебное пособие для вузов. [Электронный ресурс] / А. И. Кравченко. — 3-е изд.- М.: Академический проект. — 2001. — Режим доступа: <http://www.countries.ru/library/theory/normcen.htm>.
3. Великий економічний словник / під ред. А.Н. Азриліяна. -М. : «Правова культура», 1994. — 534 с. 4. Алешина И В. Какие культурные ценности влияют на поведение ваших потребителей [Электронный ресурс] / Ирина Викторовна Алешина. — Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/kulturnye-cennosti-povedenie-potrebitelej-reklama-marketing/>

УДК 339.9

ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ПРОЦЕСС ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Киркина Д. В.

**Научный руководитель: Ковтун Т. Д., ст. преподаватель
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина**

На сегодняшний день одним из определяющих факторов развития общества является глобализация, которая затрагивает все сферы жизни человека. Но, безусловно, наиболее ярко последствия глобализации отражаются на экономических отношениях между странами. Усиливается взаимосвязь между всеми национальными экономиками мира, на фоне чего появляются новые формы экономического сотрудничества. Одной из таких форм, охватывающих огромные экономические масштабы, в нынешнем положении являются транснациональные корпорации. В статье раскрыто понятие ТНК и их влияние на мировую экономику в современных условиях.

Вследствие роста взаимозависимости национальных экономик международные экономические отношения трансформировались во всемирные, международный рынок - в глобальный. Крупными игроками в мировом хозяйстве являются корпорации с международным участием. Международные корпорации представляют собой крупные объединения промышленных, торговых, транспортных, банковских компаний, деятельность которых выходит за пределы страны базирования и обеспечивает им благоприятные условия для производства, транспортировки, сбыта товаров и услуг.

Возникновение международных корпораций связано с углублением международного разделения труда (МРТ), специализации и кооперирования производства. Участие предприятий и фирм в МРТ объективно приводит к переброске некоторых производств за рубеж, концентрации производства и капитала, росту объемов и масштабов производства. Крупные компании могут направить значительные средства на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), эффективную рекламу и побеждать конкурентов в результате острой борьбы на мировом рынке [1].

Наиболее распространенной организационной формой транснационализации являются транснациональные корпорации (ТНК). ТНК - крупные экономические компании, имеющие преимущественно однонациональный акционерный капитал и однонациональный контроль над его деятельностью. Работа за рубежом организуется через сеть филиалов и дочерних компаний, не имеющих хозяйственной и финансовой самостоятельности.

Общей причиной возникновения ТНК можно считать интернационализацию производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы. Вывоз капитала – важнейший фактор в формировании и развитии ТНК. Также не менее важной причиной возникновения ТНК послужило стремление к получению сверхприбыли. К числу конкретных причин возникновения ТНК следует отнести их экономическую эффективность, обусловленную и большими масштабами производства во многих отраслях. Необходимость выстоять в конкурентной борьбе способствует концентрации производства и капитала в международном масштабе [4]. Количество ТНК растет быстрыми темпами: в 1970 г. в мире насчитывалось 7,3 тыс. ТНК, их оборот составлял около 626 млрд. долларов. На начало 90-х гг. их число составляло 37 тыс. с оборотом в 7 трлн. долларов, а в 2012 г. в мире насчитывалось около 82 тыс. ТНК и их оборот составлял более 30 трлн. долл. [2].

Из 500 самых мощных международных (транснациональных) компаний (ТНК) 85 контролируют 70% всех заграничных инвестиций. ТНК функционируют не во всех отраслях. Большинство транснациональных корпораций приходится на нефтяную, химическую промышленность, автомобилестроение и электронику. Это объясняется тем, что в этих направлениях проще, выгоднее создавать международные производственные объединения. Эти 500 самых мощных ТНК реализуют 95% фармацевтики, 80% всей производственной электроники и химии и 76% продукции машиностроения (производственная сфера). Больше половины, а именно 60% международных компаний занято в сфере производства, 37% — в сфере услуг и 3% — в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Международные транснациональные корпорации составляют половину крупнейших экономик мира, контролируют 50% мировой торговли и 67% внешней торговли [3]. ТНК контролируют примерно 4/5 всех существующих в мире патентов, лицензий и ноу-хау (имеют весомую роль в мировых научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках (НИОКР)) [2]. Доля ТНК в мировом промышленном производстве составляет около 50%. Общий объем реализации 200 крупнейших ТНК составляет более 40% мирового валового внутреннего продукта [5].

По данным рейтинга FortuneGlobal 500 почти все крупнейшие ТНК по национальной принадлежности относятся к главным экономическим центрам нашей планеты — США, ЕС, Китай и Японии (Таблица 1). В целом, совокупная выручка 500 крупнейших компаний мира в 2015г. составила 27,6 триллионов долларов, а общая прибыль – 1,5 трлн. долларов. На их предприятиях работает 67 миллионов человек в 33 государствах планеты [4].

Таблица 1

Крупнейшие компании мира в 2016 г. и их выручка (в млрд. долларов)

Ранг	Компания	Страна	Сектор	Выручка
1	Walmart	США	Розничная торговля	482,130
2	State Grid Corporation of China	Китай	Электроэнергетика	329,601
3	China National Petroleum	Китай	Нефтегазовый сектор	299,271
4	Sinopec Group	Китай	Нефтехимическая промышленность	294,344
5	Royal Dutch Shell	Великобритания	Нефтегазовый сектор	272,156
6	Exxon Mobile	США	Нефтегазовый сектор	246,204

7	Volkswagen	Германия	Автомобильная промышленность	236,600
8	Toyota Motor	Япония	Автомобильная промышленность	236, 592
9	Apple	США	Технологический сектор	233,715
10	British Petroleum	Великобритания	Нефтегазовый сектор	225,982

Источник: составлено автором по материалам [4].

Все больше активизируют свою деятельность ТНК развивающихся стран. Особенностью их деятельности является размещение заграничных филиалов в других развивающихся странах, своем и соседних регионах [5].

Транснационализация хозяйственной жизни является одним из ярких доказательств того, что масштабы экономик многих стран переросли свои национальные рамки. Со временем ТНК претендуют на завоевание еще большей доли международных рынков, производств, продукции и рынков сырья.

Список использованной литературы:

1. Ломач Л. А. Этапы развития и противоречия мирового хозяйства/ Л. А. Ломач // Локус: люди, общество, культуры, смыслы. – 2010.– №2. – С. 71-82.
2. Трифонова И. В. Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики / И. В. Трифонова // Молодой ученый. — 2013. — №9. — С. 243-245.
3. Попова А. В. Транснациональные корпорации как субъект международных экономических отношений [Электронный ресурс] / А. В. Попова. - Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2015/pdf/9917.pdf>
4. Рейтинг Fortune Global 500 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://beta.fortune.com/global500/>
5. Возиян И. С. Масштабы деятельности ТНК [Электронный ресурс] / И. С. Возиян // Экономика и социум. – 2016. - №4 (23). – Режим доступа: [http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_23/Voziyan%20I.%20S.%20\(Socialno\).pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_23/Voziyan%20I.%20S.%20(Socialno).pdf)

УДК 339.972

ЦІННІСНА ОРІЄНТАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПІДТРИМКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ковальков О. Ю

**Науковий керівник: Дідорчук І. Л., ст.викладач
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна**

Сучасні тенденції розвитку світового господарства свідчать про наростання його кризового стану під впливом глобалізаційних зрушень [1]. Це змушує до вибору нового підходу до забезпечення конкурентоспроможності національних економік, яка, за визначенням Майкла Портера, є засобом підвищення добробуту суспільства, та напрямів маркетингової підтримки державою формування нових конкурентних переваг [2, с. 27].

Мета дослідження — уточнити зміст та виокремити напрями ціннісної орієнтації маркетингової підтримки державою конкурентоспроможності національної економіки України.

Для вирішення цієї проблеми необхідно переосмислення неоліберального підходу до визначення національних конкурентних переваг; цей перегляд доцільно здійснювати на основі концепції ціннісно-раціональної конкурентоспроможності, де, відповідно до наукових розробок проф. Задорожного Г.В., що корелюються з роботами інших вчених, ціннісна раціональність визначається як вихідно-цілепокладаючий глибинний параметр господарювання людини, відповідно до якого саме людські цінності повинні «заряджати» конкурентність, змагальність, діяльності [3, с. 22]. Зміст ціннісної орієнтації маркетингової підтримки національної конкурентоспроможності, полягає у задоволенні первинних потреб суспільства в підвищенні якості життя на основі забезпечення високого рівня конкурентоспроможності національних виробників. Принципи визначення пріоритетних напрямів ціннісноорієнтованої маркетингової підтримки державою конкурентоспроможності національної економіки, виокремлені на основі концепції неодирижизму [4, с. 28-36] та маркетингового методичного інструментарію [5], представлено в Табл. 1.

Таблиця 1

Принципи визначення пріоритетних напрямів ціннісноорієнтованої маркетингової підтримки державою конкурентоспроможності національної економіки України

Характеристика	Маркетинг 3.0 Орієнтація на цінності	Ціннісноорієнтована маркетингова підтримка національної конкурентоспроможності на основі неодирижизму
Мета	Зробити світ кращим	Забезпечення цілісного розвитку цілісної людини
Ключова маркетингова концепція	Цінності	Ціннісна конкурентоспроможність
Принципи маркетингу	Місія	Місія національної держави задається духовно-моральними цінностями і кодами, які розгортають матрицю розвитку господарства як цілісної сфери життєдіяльності людини
Взаємодія із суспільством	Співпраця багатьох з багатьма	Служіння держави суспільству

Джерело: складено автором на основі [4]; [5]

Пріоритетні напрями підтримки державою конкурентоспроможності національної економіки України необхідно визначати як для внутрішнього, так і для зовнішнього ринків. На внутрішньому ринку ними є заходи із запобігання загрозам, імпортованим із глобального середовища (див. Табл. 2)

Таблиця 2

Напрями запобігання загрозам, імпортованим із зовнішнього середовища

Загрози	Напрями маркетингової підтримки
1. Зміни в конкурентному середовищі національних виробників	
Поширення впливу підприємницьких мережевих структур, що є носіями глобального бізнесу	Протидіючий маркетинг — вибудовування маркетингових «фільтрів» для імпортерів протекціоністські заходи щодо захисту національних

Вплив цінової конкуренції з боку глобальних компаній Національні компанії стають приреченими на роль компаній «другого ряду» Зменшення впливу власних брендів, загрози посилення навантаження на маркетингові бюджети	виробників Розвиваючий маркетинг — створення та підтримка національних брендів Інформаційний маркетинг — поширення актуальної правдивої інформації про кращих національних виробників Маркетинг відносин — підтримка інноваційно-орієнтованих професійних спільнот в прагненні відтворювати ціннісно-орієнтовані практики господарювання
---	---

Продовження таблиці 1

2. Зміни стандартів споживацької поведінки	
Зменшення значення національної індивідуальності Поширення стандартів споживацької поведінки, що транслують транснаціональні компанії Тенденція до конвергенції, внаслідок якої формуються однорідні смаки, звички, алгоритми поведінки Споживач стає більш чутливим до фактору бренда	Соціальний маркетинг — підвищення ролі ціннісних орієнтирів споживання, що склалися на національному ринку Підкріплюючий маркетинг — підтримка вибору споживача на користь національних продуктів високої якості

Складено автором з використанням: [6].

Напрями ціннісної орієнтації маркетингової підтримки державою конкурентоспроможності національної економіки України на зовнішніх ринках полягають в наступному: відбір привабливих ринків, виведення національної продукції на зовнішні ринки на основі спільної партнерської маркетингової стратегії «держава-бізнес», формування та підтримка національного бренду країни.

Список використаних джерел

- 1) The Global Risks Report 2017 [Electronic resource]. — Access mode: <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2017>
- 2) Портер М. Конкуренція / М. Портер ; пер. с англ. О. Л. Пелявского. — М. : Вільямс, 2006. — 608 с.
- 3) Задорожний Г. В. Трендовые маркеры национального возрождения Украины: свобода-ответственность, социальное партнерство и ценностная конкурентоспособность / Задорожний Г. В. Олефир В. Н. // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, № 1118, вип. 86, сер. «Економічна», 2014. — С. 16 – 23
- 4) Задорожний Г. В. Неодирижизм государства / Г. В. Задорожний В. Н.Олефир // Соціальна економіка, 2014, №3-4 — С.28 – 36
- 5) Котлер Ф. Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее - к человеческой душе / Айвен Сетиаван, Филип Котлер, Хермаван Картаджай. — Альпина Бизнес Букс /МИФ. — 2012. — 230 с.
- 6) Петруня В.Ю. Ризики маркетингової діяльності: вплив глобалізації / В.Ю. Петруня // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012, №1 — С.114-122

ГЛОБАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ПОЛЬЩІ: ТЕНДЕНЦІЯ ЗМІНИ ІНДИКАТОРІВ

Корхова Н.О.

Науковий керівник: Кім Т.І., к.е.н., доцент

Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна

Анотація. В даній статті приведено показники конкурентоспроможності економіки Польщі, визначено її місце в світовій економіці та розглянуто тенденції розвитку Польщі в умовах глобального ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність економіки, глобальний ринок, Польща, світова економіка, індикатори.

Актуальність теми. Підвищення національної конкурентоспроможності сьогодні є вкрай актуальним питанням не тільки в практичній площині, але й на теренах теоретичних засад. Це питання стало політичним пріоритетом для багатьох країн світу. У ринкових умовах конкурентоспроможність є однією з основних категорій, активно використовуваних у теорії і практиці господарювання. З огляду на її роль у системі економічних знань, дослідженню конкурентоспроможності економіки Польщі є актуальним.

Польща в нещодавно опублікованому рейтингу Світового економічного форуму, який охоплює 138 держав, займає 36 місце. Це на п'ять сходинок вище, порівняно з минулорічним рейтингом [4].

Покращення соціально-економічної ситуації країни відчули й громадяни Польщі, про що свідчать дані соціологічних опитувань – покращилось ставлення населення до членства Польщі в ЄС. Однак далеко не всі соціально-економічні проблеми, які стояли перед країною, були вирішені й навіть з'явилися деякі нові. Зокрема темпи зростання ВВП Польщі не можна назвати дуже високими, посилилась поляризація серед аграрних господарств за рівнем доходів, збільшення трудової міграції призвело до дефіциту працівників у медичній галузі.

В Західній Європі вважається, що кожне демократичне суспільство засновує своє соціальне забезпечення та розвиток на трьох складових: вільній ринковій економіці, представленій підприємницьким сектором; демократично обраній владі; і добровільними громадянськими інститутами, що включають, головним чином, неурядові організації незалежний сектор. Ці три сили, що складають основу сучасного суспільства, можуть виконувати свої завдання тільки за умови взаємного співробітництва.

У групі факторів збільшення ефективності знизилися показники розвитку фінансових ринків, технологічної відкритості та вищої освіти. На історично низькому рівні залишаються оцінки ефективності ринку праці. Натомість другий рік підряд покращуються оцінки інноваційності, але, беручи до уваги цей аспект рейтингу, Польща досі залишається позаду багатьох країн. Польща має усі засоби і ресурси, щоб регіонально-орієнтовану економіку вивести на провідні світові позиції. Але для цього країні ще потрібно пройти 4 стратегічно важливих етапи розвитку економіки:

Подолання бар'єрів зростання. Розвиток польської економіки залишається нерівномірним. Такі сфери, як гірничодобувна промисловість, важке виробництво, сільське господарство та енергетика потребують додаткового реформування. Недостатній розвиток цих галузей стримує економічне процвітання країни. Поки продуктивність цих секторів є на 60% нижчою, ніж у інших країн ЄС.

Розвиток галузей економіки з високим потенціалом. Продуктивність польських підприємств може бути набагато вищою. Це стосується сектору сучасних бізнес-послуг, хімічної промисловості,

виробництва автомобілів, меблів та текстилю. Польща сьогодні здатна стати головним виробником продуктів харчування для країн Європи. Підприємства потребують модернізації та оптимізації виробничих потужностей. Щоб уникнути перевиробництва в цих галузях, потрібно шукати ринки збуту в Азії та Африці.

Зниження вартості технологічних розробок. Перспективні технології і фармацевтика становлять близько 2% економіки Польщі (у Німеччині цей показник дорівнює 5%, у Чехії 4%) [3]. Розвиток цих галузей можна прискорити за рахунок залучення іноземних технологій. Але для польської економіки вигідніше знизити вартість вітчизняних розробок. Це можна здійснити за умови співпраці виробництва і науки. Також необхідно надавати державну підтримку розробникам.

Поліпшення демографічних показників. Населення Польщі старіє, знижується народжуваність, зростає безробіття. Кількість населення у віці від 15 до 59 років може скоротитися на 2,5 млн осіб до 2025 року [4].

Польща має всі умови для ефективного втілення цільової імміграційної політики. Динаміка основних макроекономічних показників Польщі у 2012-2016рр. наведена в таблиці 1.

Згідно даним таблиці 1, можна зробити висновок, що обсяг ВВП Польщі щорічно зростає. В таблиці 2 представлено динаміку рівня споживчих цін в Польщі. Таким чином, у період з 2012 р. по 2016 р. рівень споживчих цін зростає, особливо на продовольчі товари. Розвиток промислового виробництва значно впливає на розвиток економіки і рівень ВВП, тому необхідно проаналізувати динаміку розвитку економічних галузей Польщі (табл.3).

Таблиця 1

Динаміка основних макроекономічних показників Польщі у 2012-2016рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП, млрд. дол	448,55	484,95	517,96	567,70	620,87
Обсяг експорту товарів, млрд. дол	53,54	73,78	89,37	109,35	138,76
Обсяг імпорту товарів, млрд. дол.	67,98	88,16	101,54	125,56	164,17
Обсяг експорту послуг, млрд. дол.	11,17	13,48	16,26	20,59	26,44
Обсяг імпорту послуг, млрд. дол.	10,65	12,47	14,32	18,39	24,53
Обсяг накопичених прямих інвестицій в економіці Польщі, млн. дол.	4867,04	12484,05	9542,36	13859,84	19198,00
Обсяг накопичених прямих інвестицій Польщі за кордоном, млн. дол	305,01	769,67	3069,57	4134,04	5236,43

Джерело: [3]

Таблиця 2

Динаміка індексу споживчих цін, %

Рік	Рік до попереднього року			
	Всього	Продовольчі товари	Непродовольчі товари	Послуги
2012	100,7	99,4	93,8	96,8
2013	102,1	102,2	94,6	98,2

2014	104	107,4	92,9	100,8
2015	102,5	104,6	92,6	99,7
2016	104,4	106,6	93,1	101,3

Джерело: [1]

Отже, згідно з даними таблиці, найбільшого розвитку промисловість Польщі набула у 2013 р. У 2014 р. рівень виробництва, добування знизився, а рівень електроенергетики зріс. За номінальним обсягом ВВП за 2013 рік Польща займає 24-е місце. За період з 2004 по 2015 роки Реальний ВВП в Польщі зменшився на долл. Максимальне зростання Реального ВВП (валового внутрішнього продукту) в Польщі спостерігався в 2007 році: 23 млрд дол, мінімальне зростання - в 2013 році: 5,17 млрд дол. Максимальне значення Реального ВВП (валового внутрішнього продукту) в Польщі було досягнуто в 2014 році: 428 млрд дол, мінімальне спостерігалось в 2004 році: 294 млрд дол.

Таблиця 3

Динаміка розвитку економічних галузей Польщі

Галузь/Роки	Зміна обсягів виробництва, % (попередній рік = 100%)				
	2012	2013	2014	2015	2016
Гірська і добувна промисловість	96,8	101	100	98,4	99,8
Виробництво	110,2	114,6	103,9	112,8	110,6
Електроенергетика	99,2	100,2	103,6	101,3	101,7

Джерело: [2]

У 2016 р. порівняно з 2012 р. обсяги промислового виробництва збільшилися. Збільшення обсягів промислового виробництва позитивно впливає на рівень ВВП країни.

Таблиця 4

Оцінка впливу експортно-імпортних операцій і інфляції на величину ВВП Польщі
кореляційно-регресійним методом аналізу

Впливові фактори	Коефіцієнт регресії a_1	Вплив неврахованих чинників a_0	Лінійний коефіцієнт кореляції r	Коефіцієнт детермінації R^2	Коефіцієнт Стьюдента t	Коефіцієнт еластичності kel
Еспорт	1,747	334,839	0,999	0,98	12,2	0,366
Імпорт	1,587	328,762	0,994	0,988	15,72	0,377
Інфляція	7,684	512,707	0,125	0,0156	0,218	0,0289

Джерело: [3]

В розвитку економіки Польщі спостерігається позитивна тенденція, у зв'язку зі зростанням обсягів промислового виробництва, збільшенням обсягів зовнішньої торгівлі країни і конкурентоспроможності товарів, і як наслідок, зростанням рівня ВВП.

Список використаних джерел

1. Бородій, О.В. Досвід Польщі для інтеграції України в Європейський Союз. [Електронний ресурс] / О.В. Бородій // На й ко в и й в і с н и к НЛТУ України. - 2016. – № 20. – С. 311-318. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltsu/20_4/311_Borodij_20_4.pdf. -02.01.2017. – назва з екрану.

2. Сидун, С. Україна та Європейський Союз: особливості розвитку взаємовідносин. [Електронний ресурс] / С. Сидун // Наукові праці. – 2015. - №117. – С. 142-148. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/State_management/2012_117/11_7-26.pdf. -29.12.2016. – назва з екрану.
3. Бредіхін, А. В. Україна та Європейський Союз : ретроспектива розвитку відноси. [Електронний ресурс] / А. В. Бредіхін // Наука. Релігія. Суспільство. – 2014. - № 2. – С. 7-12. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nrs/2009_2/NRO_2009_2%5C01%5C00_Bredikhin.pdf. – 29.12.2016. – назва з екрану.
4. The Global Competitiveness Report 2015-2016. [Електронний ресурс]: WEF. - Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2015-2016>.
5. Human Development Report 2016. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2016>.
6. 12 столпов конкурентоспособности стран // Стратегии [Электронный ресурс]. - Режим доступу: <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=1359>._

УДК 331.101.26

ДЕРЖАВНІ ЗАСОБИ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В НІМЕЧЧИНІ: АКАДЕМІЧНИЙ АСПЕКТ

Кухар Е.І.

Науковий керівник: Кім Т.І., к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Анотація. У статті розглянуто основні засоби підтримки розвитку людського потенціалу в Німеччині з боку держави, зокрема у сфері освіти. На основі здійсненого аналізу, встановлено, що політика держави в галузі освіти насамперед спрямована на забезпечення державою права кожної людини на вільний розвиток особистості.

Ключові слова: людський потенціал, держава, освіта, Німеччина.

Актуальність дослідження розвитку людського потенціалу в наш час обумовлена розумінням його значення як чинника високих досягнень соціально-економічного розвитку. Сфера освіти сьогодні є найбільшим пріоритетом державного сприяння, оскільки саме вона забезпечує відтворення розвиненого людського потенціалу, закладає основу конкурентоспроможності національної економіки в умовах розгортання епохи економіки знань.

Ступінь вивченості наукової проблеми. Дослідженням проблеми людського потенціалу і, зокрема, освітнього компоненту, займаються такі іноземні науковці, як Г. Беккер, П. Бурдье, К. Вінеллоу, А. Гільяно, Дж. Кендрік, Б. Носко, Ф. Фара та ін. У дослідженні питання державної політики та фінансування в галузі освіти цінними є праці учених П. Брандта, Б. Нагеля, Е. Нуїсла, П. Фаульстіха, Е. Хаберзета та ін. Серед вітчизняних науковців слід відмітити В. Андрощенко, І. Грищенко, С. Задорожну, М. Згуровського, М. Кіма, Е. Лібанову, В. Лугового, С. Мочерного, Н. Ничкало та ін.

Метою дослідження є узагальнення німецького досвіду державного регулювання сфери освіти.

Федеративна Республіка Німеччина вже декілька десятиліть поспіль приділяє особливу увагу покращенню якості освіти. І йдеться про освіту на протязі всього життя: від дитячих садків і шкіл до університетів і курсів підвищення кваліфікації до самого виходу на пенсію.

Таблиця 1

Витрати на освіту в Німеччині з 1995 по 2016 рр..

Органи влади	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Євро на кожного жителя	930	964	1,052	1,299	1,345	1,393	1,448	1,491	1,514	1,589
Доля у ВВП (%)	4,0	3,7	3,8	4,1	4,1	4,1	4,1	4,2	4,1	4,1

Джерело: [3]

Основи сучасної державної системи підтримки молодих талантів закладалися в Німеччині ще після другої світової війни. Тоді було створено більшість фондів, що займаються підтримкою талановитих студентів і аспірантів, докторантів самих різних спеціальностей. Зараз усі вони організовані в мережу з 11 установ - Begabtenfoerderwerke. У 2013 р. німецькі фонди видали студентам та науковцям 23 млн євро, у 2014 – майже 24 млн євро, у 2015 – 25 млн євро [3].

Розподілом цих коштів займається міністерство освіти і науки Німеччини, воно направляє у фонди відрахування на стипендії талановитим студентам та молодим вченим та встановлює розмір цих стипендій. Проте критерії відбору своїх стипендіатів фонди визначають самостійно, держава не має права втручатися в цей процес. Така система покликана забезпечити рівні шанси на отримання державної підтримки талановитим молодим людям, що вивчають будь-яку спеціальність, незалежно від їх ідеологічних та релігійних переконань. Тому в мережу Begabtenfoerderwerke входять шість фондів при політичних партіях; два релігійних фонди; фонд німецької економіки; фонд Німецького об'єднання профспілок імені Ганса Бекля, а також фонд підтримки талановитої молоді незалежно від обраної спеціальності, конфесії чи партійної приналежності Studienstiftung des Deutschen Volkes [5].

Крім вищеназваних фондів підтримкою особливо обдарованих молодих людей займаються великі науково-дослідні установи, що існують в основному за рахунок відрахувань з державного та земельних бюджетів.

Як показує практика, розмір стипендії приблизно відповідає прожитковому мінімуму в Німеччині. А згідно з даними Німецької студентської профспілки, в середньому студент (аспірант) витрачає в місяць близько 1000 євро. Дев'ять з 10 студентів підтримують батьки (але треба зауважити, що кожна родина в Німеччині отримує допомогу на дитину до її повноліття або до завершення навчання, першої вищої освіти), кожен третій студент підробляє, близько чверті студентів отримують державний кредит BafoeG, який необхідно виплатити протягом 20-25 років [4].

Федеральний уряд також виділяє значні кошти на фінансування закордонних стажувань студентів і аспірантів. Ними в основному займається Німецька служба академічних обмінів (DAAD). DAAD та її програми в значній мірі фінансуються через органи державного фінансування. У 2015 році DAAD мав у своєму розпорядженні 471 млн євро. Адміністративний бюджет DAAD фінансується Федеральним Міністерством закордонних справ і склав у 2015 році 24 мільйони євро [2].

В середньому, розмір річної стипендії студента становить 10,3 тис. євро, аспіранта – 12,8 тис. євро. Утримання одного іноземного лектора протягом семестру обходиться в 15,4 тис. євро [2].

Сьогодні DAAD – це найбільша організація, що спеціалізується на підтримці студентів, аспірантів і докторантів не тільки з Німеччини, але й з багатьох країн світу. Таким чином, вирішуючи проблему нестачі кваліфікованих фахівців, Німеччина все активніше повертає на свій ринок іноземних студентів, які завершують навчання в німецьких вузах.

Серед положень міграційної політики Німеччини є необхідність розвивати підготовку іноземних студентів і стажистів (програма «18 плюс») і залучати видатних діячів науки як у формі тимчасової, так і постійної міграції. Тому цій категорії іммігрантів надаються певні пільги при отриманні візи. Це важливий компонент імміграційної стратегії, оскільки він дає Німеччині певні переваги в конкурентній боротьбі за кваліфікованих фахівців.

У ФРГ також вирішується питання стимулювання приватного бізнесу інвестувати кошти в людський потенціал. І таку проблему можливо вирішити лише за допомогою втручання держави. У

цій країні реалізуються програми спільної підготовки фахівців ВНЗ і компаніями (взаємодія на етапі організації навчального процесу), наприклад, існує центр професійної освіти концерну «Сіменс». Такий метод дозволяє більш продуктивно вести підготовку майбутніх фахівців, щоб вони отримали практичні навички роботи і по закінченню навчального закладу могли б оперативно вливатися у виробничий процес і підвищувати його ефективність [5].

Таким чином, Німеччина дійсно є прикладом доцільної та ефективної підтримки розвитку людського потенціалу, зокрема в освітній сфері, адже вона досягла і досягає високих результатів як економічного, так і соціального розвитку. Тому багатьом країнам, зокрема Україні, слід вивчати та використовувати досвід Німеччини.

Список використаних джерел

1. *The World Factbook* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>
2. Офіційний сайт Німецької служби академічних обмінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.daad.de>
3. Офіційний сайт Німецької служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.destatis.de>
4. Академическая мобильность – важный фактор образовательной евроинтеграции Украины: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Харьков, 16–19 нояб. 2010 г.; [редкол.: В. И. Астахова и др.] – Харьков: Изд-во НУА, 2010. – 364 с. Режим доступа: <http://dspace.nua.kharkov.ua>
5. Манучарян А.А. Финансовые источники человеческого капитала в Германии: сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Омск, 2016. 207 с. Режим доступа: <http://izron.ru/articles>

УДК 330.322

«ЗЕЛЕНІ ІНВЕСТИЦІЇ» ЯК ДРАЙВЕР ВИХОДУ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Лисенко М.Д.

**Науковий керівник: Шуба О.А., доц., к.г.н., доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Карзіна**

Актуальність даної теми пов'язана з тим, що серед глобальних проблем людства є проблема збереження природних ресурсів, не вирішивши якої, само існування людства стає під загрозою. Головна суть проблеми полягає в небезпечному для існування людства порушенні рівноваги біосферних процесів. Слід акцентувати увагу на таких питаннях як: проблема обмеженості мінеральних ресурсів; проблема охорони земельних ресурсів, особливо родючості земель, від природної і антропогенної деградації; продовольча проблема; проблема забезпеченості енергоресурсами країн, що розвиваються; проблема вивчення життєдіяльності екологічних систем в гідросфері. Однак, як вважають сучасні вчені, глобальні проблеми людства на даному етапі розвитку найчастіше більше проголошуються, ніж вирішуються на практиці і відбувається поглиблення кризового стану світу. Тому все більш стають актуальними пошуки рішень щодо виходу з кризи. Виходячи з цього фінансування екологічно стійкого зростання повинно стати пріоритетним завданням всіх стратегій економічного розвитку.

Мета полягає у дослідженні можливостей фінансування екологічно стійкого зростання за рахунок так званих «зелених» інвестицій.

Наприкінці 80-х - початку 90-х років виникла Концепція сталого розвитку, як своєрідна реакція людства на екологічні зміни, зменшення кількості природних ресурсів для розвитку, на загальну турботу про умови життя майбутніх поколінь людей. Міністри фінансів та керівники центральних банків країн «Великої двадцятки» (G20) все більше схиляються до того, що фінансування екологічно стійкого зростання економіки, має перебувати в центрі будь-яких стратегій економічного розвитку [1].

Забруднення навколишнього середовища, виснаження природних ресурсів, ефекти зміни клімату накладають відчутні економічні стреси і несуть значні фінансові витрати. В результаті антропогенного тиску на світову ресурсну систему, природний капітал скоротився в 116 з 140 країн, у тому числі відбулося погіршення природних ресурсів, таких як прісної води і орних земель. Третина орних земель світу опинилася під загрозою через деградацію ґрунтів, що призводить до економічних збитків у розмірі 6,3-10,6 трлн. дол. на рік [1].

Підтримання екологічного зростання вимагає значних інвестицій. Такими інструментами виступають «зелені фінанси». Загальноприйнятого визначення «зеленого фінансування» досі не склалося. Доцільно розуміти під «зеленими» фінансами сукупність фінансових продуктів і послуг (у вигляді інвестицій або кредитування), які враховують вплив на навколишнє середовище і підвищують екологічну стійкість, забезпечуючи при цьому діяльність по зниженню екологічних і кліматичних ризиків глобального економічного розвитку [1].

Збільшення розмірів «зеленого» фінансування може сприяти зростанню потенціалу зелених галузей промисловості, сприяти технологічним інноваціям і створювати можливості для бізнесу для фінансової індустрії. Наприклад, поновлювані джерела енергії становлять приблизно 62,5% від вартості чистих доповнень до глобальної потужності в 2015 році, а розмір ринку електромобілів було розширено на 60% в 2014 році [1].

«Зелені» фінанси охоплюють безліч секторів та продуктів. Їх можна об'єднати за трьома напрямками: 1) фінансування інфраструктури; 2) фінансова допомога галузям та компаніям; 3) фінансові ринки [4].

Серед особливостей «зеленого» фінансування слід виділити підвищений рівень початкових капіталовкладень. За оцінкою Green Transition Scoreboard 2016, за період 2007-2016 рр. у світову «зелену» економіку було вкладено 7,13 трлн. дол. приватних інвестицій [4].

Розвиток зелених фінансових інструментів таких як: зелені кредити, зелені облігації, зелені інвестиційні фонди, а також зелені індекси та ETFs, безпосередньо впливають на підвищення ділових можливостей для багатьох фінансових компаній. Саме «зелені» облігації розглядаються багатьма фінансовими гравцями, як перспективний інструмент фінансування розвитку низьковуглецевих технологій, включаючи ВДЕ, а також проектів по зниженню кліматичних ризиків в економіці (особливо пов'язаних з водними ресурсами) [1].

«Зелена облігація» - це фінансовий інструмент, кошти від продажу якого спрямовуються виключно на фінансування так званих «зелених проектів», таких як: поновлювані джерела енергії, транспорт з низьким вмістом вуглецю, підтримку збереження лісового господарства. На сьогоднішній день основними емітентами «зелених облігацій» є міжнародні фінансові організації, такі як: ЄБРР, Світовий банк, Європейський інвестиційний банк і Міжнародна фінансова корпорація. У 2014 році емітентами також стали приватні фінансові інститути і навіть корпорації (такі як Unilever, Toyota) [3].

Крім відповідних національних законодавств, випуск «зелених облігацій» регулюється Принципами зелених облігацій (Green Bond Principles), які були сформульовані Міжнародною асоціацією ринків капіталу. Перші «зелені» бонди з'явилися в 2010 році. За підсумками 2015 року обсяг «зеленого» ринку склав 42,2 млрд. дол. [3].

Одним із підсумків останнього Саміту G20, що проходив на початку осені 2016 року в Китаї, стало включення до порядку денного в якості самостійного пункту питання про «зелене фінансування» з метою збільшення вкладу фінансового сектора в екологічно стійке економічне зростання. Була створена Робоча група з вивчення питань «зеленого фінансування» (Green Finance Study Group-GFSG) під головуванням Народного Банку Китаю і Банку Англії за підтримки Програми ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП), яка виконує роль секретаріату по підготовці проекту доповіді з питань «зеленого фінансування». В рамках програми розглядаються три можливі джерела приватних «зелених інвестицій»: банки, ринки облігацій, інституційні інвестори. В якості рекомендацій було запропоновано: використовувати принцип добровільності вибору опцій та інструментів для стимулювання приватних інвестицій в «зелений розвиток»; розширювати кооперацію в галузі оцінки фінансових та екологічних ризиків, а також розробляти системи показників та критеріїв для вимірювання параметрів «зеленого фінансування» [2].

Висновки. Таким чином, як свідчить світовий досвід, в якості одного з інструментів фінансування екологічно економічного зростання та виходу з екологічної кризи, доцільно розглядати «зелені» інвестиції.

Список використаних джерел:

- 1.G20 Green Finance Synthesis Report (5 September 2016) / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://unepinquiry.org/Synthesis_Report_Full_EN.pdf.
- 2.G20 Leaders' Communique / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.consilium.europa.eu>.
- 3.KPMG INTERNATIONAL Sustainable Insight Gearing up for green bonds. / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.kpmg.com>.
4. 2016 Green Transition Scoreboard Report: «Ending Externalities: Full-Spectrum Accounting Clarifies Transition Management» / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ethicalmarkets.com>

УДК 339.9(510)

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ КНР В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ПРОЦЕСІВ

Мастюх О.С.

**Науковий керівник: Голіков А.П., д. г. н., професор
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна**

На даний момент наша цивілізація переживає трансформацію, яка розпочалася у світовій економіці наприкінці ХХ століття, внаслідок чого суттєво змінюються всі сфери людської життєдіяльності. Основними економічними цілями трансформації є підвищення ефективності економіки та досягнення високого економічного зростання. Саме тому перед країнами світу, особливо країнами з перехідною економікою, постала проблема досягнення сталого економічного зростання та підвищення якості життя населення.

активному державному регулюванню. Глобальна трансформація сучасних економічних процесів в нових умовах ХХІ століття є постійно діючим фактором внутрішнього і міжнародного економічного життя. З однієї сторони, глобалізація невпинно розширює можливості окремих країн відносно використання і оптимальної комбінації різнобічних ресурсів, їх більш глибокої всебічної участі в системі міжнародного розподілу праці; з другої - значно загострюють конкурентну боротьбу, приводять до маніпуляції величезними фінансовими та інвестиційними ресурсами.

Зовнішня торгівля — це торгівля будь-якої країни світу з іншими країнами товарами або послугами, що складається з оплачуваного експорту та оплачуваного імпорту.

За три останні десятиліття Китай досяг величезних успіхів у галузі розвитку економіки та підвищення життєвого рівня свого населення. У світі не було ще прикладу, щоб колись відстала країна з бідним населенням в настільки короткий історичний термін перетворилася на "фабрику світу" і лідера за такими показниками, як темпи зростання ВВП, обсяг зовнішньоторговельного обороту та експорту, обсяг видобутку багатьох видів корисних копалин, виробництва сільськогосподарської продукції, сталі, металів, продукції машинобудування, включаючи автомобілі і електронну техніку, товарів народного споживання. Китай вийшов на позиції одного з провідних суб'єктів світового господарства і міжнародних економічних відносин. Частка Китаю у світовому ВВП перевищила в наш час 17,082%. Він послідовно перегнав за розмірами цього показника всіх минулих лідерів за винятком США, розрив з якими за прогнозами міг бути ліквідований до 2050 р (рис. 1.)

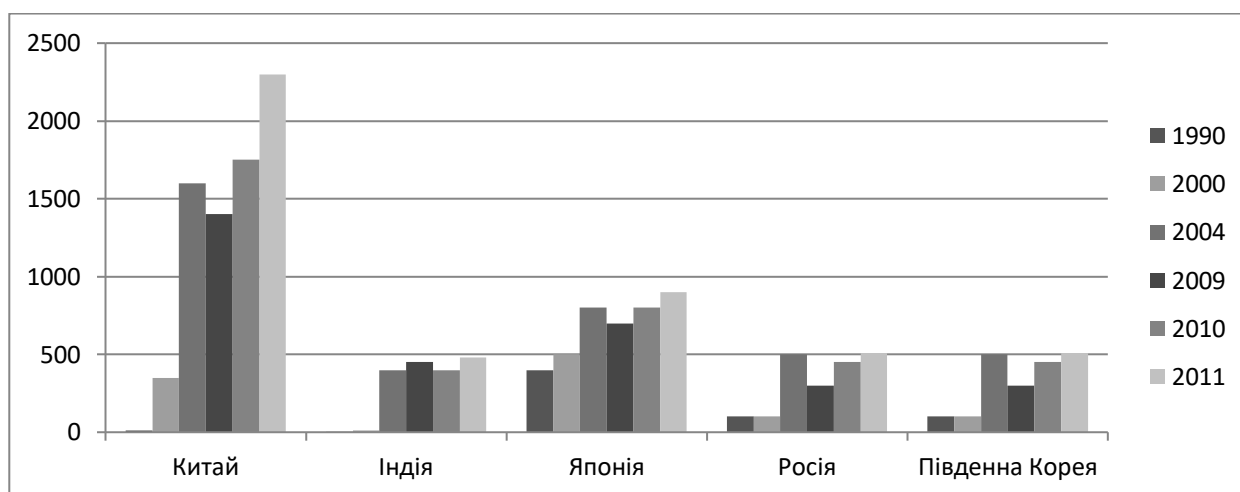


Рис. 1. Порівняння ВВП Китаю з ВВП країн-сусідів, млрд дол. [1]

Однак, з 2010 року темпи зростання китайського ВВП сповільнюються. Так, в 2010 році цей показник склав 10,4%, в 2011 році він знизився до 9,2%, а в 2012 році - до 7,8%. За підсумками 2013 року темпи зростання китайської економіки сповільнилися до 7,7%, а в 2015 році - до 6,9%. [2]

Темпи зростання ВВП Китаю з січня по вересень 2016 року склали 6,7%. Обсяг ВВП досяг 52,997 трлн. юанів або 7,87 трлн. доларів США. Про це йдеться в опублікованій доповіді державного статистичного управління Китаю. Темп зростання ВВП Китаю в I, II і III кварталах 2016 року склав усього 6,7%. [2]

У доповіді державного статистичного управління Китаю наголошується, що всі китайські регіони і відомства "сумлінно реалізували нову концепцію розвитку", в результаті чого національна економіка продовжила стабільно зростати. "В цілому, результати виявилися кращими за очікування", - наголошується в документі.

Попит з боку Китаю на найважливіші товари світового виробництва носить глобальний характер. На Китай припадає приблизно дві третини світового імпорту залізної руди, половина імпорту соєвих бобів, третина імпорту металів. Китай вийшов на перше місце в світі з експорту машин і устаткування. На нього припадає майже 40% світового експорту телекомунікаційного обладнання, 30% офісного, 7% енергетичного. В Африці китайські компанії стали найбільшими інвесторами в гірничодобувному та інфраструктурному секторах. Успіхи Китаю в розвитку зовнішньої торгівлі особливо чітко виглядають у порівнянні з показниками країн - сусідів по регіону. У 2000 році Китай вже обігнав Росію і Корею, а подальшому і Японію. Після 2000 року китайський експорт зростає з багаторазовим випередженням експорту своїх регіональних сусідів.

Проте спостерігається спад експорту. Китайський експорт у 2016-му знизився на тлі затяжного послаблення світового попиту та побоювань можливої торговельної війни зі США. У цифрах падіння сягнуло позначки 7,7% з попереднього року, свідчать оприлюднені у п'ятницю офіційні дані. Це найгірший показник з кризового 2009 року. Порівняння минулого року із 2015-м свідчить про прискорення падіння. Позаминулого року експорт знизився на 2,8%. Хоча незважаючи на це, на за даними ВТО на 2016 експорт досягнув відмітки \$2,011 трлн. [4]

Досягнення стали результатом послідовного руху Китаю по шляху інтеграції у світове господарство шляхом всебічного розвитку зовнішньоторговельних зв'язків. Зовнішня торгівля сприймалася КНР як основний важіль розвитку - не тільки джерела надходження в країну валюти, а й доступу до передового досвіду, новітніх технологій, нової техніки, знань.

Роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку Китаю останні десятиріччя зростала. Так якщо в 1990 році частка експорту в обсязі ВВП становила 15,6%, то вже в 2000 році вона зросла до 23,5%, а до 2012 року - до 30%. Обсяг зовнішньої торгівлі збільшився з 0,5 трлн. доларів США, в 2000 році до 3,9 трлн. доларів США, в 2011 році, тобто практично в 8 разів (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка зовнішньої торгівлі КНР в 2006-2012 роки, млрд дол. США

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Зовнішньоторговельний оборот	1760,4	2176,6	2563,3	2207,5	2972,8	3642,0	3866,8
У% до попереднього року	23,8	26,3	17,8	-13,9	34,7	22,5	6,2
Експорт	969,1	1220,5	1430,7	1201,6	1577,9	1898,6	2048,9
У% до попереднього року	27,2	25,7	22,9	-16,0	31,3	20,3	7,9
Імпорт	791,5	956,1	1132,6	1005,9	1394,8	1743,4	1817,8
У% до попереднього року	20,0	20,8	18,5	-11,2	38,7	25,0	4,3

Джерело: [5]

Однак уже в 2012 році за даними Світового банку відмічається різке зниження як імпорту, так і експорту, що пов'язують із посиленням монетарної політики держави. Велика роль у розвитку зовнішньоекономічної діяльності Китаю належить саме державі, яка через систему п'ятирічних планів розвитку задає економіці основні орієнтири, підкріплюючи їх відповідним фінансуванням та інституційними інструментами.

В якості основних напрямків розвитку зовнішньоторговельної сфери державою були виділені: подальше підвищення частки в експорті продукції з високою додатковою вартістю, у тому числі машин і устаткування, товарів під національними марками, продукції, захищеної китайськими патентами, а також послуг; подальше збільшення в імпорті частки високотехнологічної продукції, комплектуючих, "зеленої" продукції. Темпи зростання зовнішньоторговельного обороту повинні були триматися на рівні 10% на рік, торговий оборот до 2015 - досягти 4800 млрд. дол. Було намічено зниження протягом найближчих п'яти років рівня енерговитрат і обсягів викидів вуглекислого газу на 16-17%, а викидів інших основних видів забруднюючих речовин - на 8-10%. Але уже за підсумками 2016 року китайський експорт знизився на 7,7% [4].

. Це максимальне падіння з 2009 року і воно перевищило попередні прогнози.

За даними головного митного управління Китаю, обсяг зарубіжних поставок в грудні впав на 6,1% в порівнянні з попереднім роком [4].

Обсяги експорту знижуються вже другий рік поспіль. Різке скорочення експорту відбулося через падіння глобального попиту і зростаючої невизначеності щодо розвитку відносин між Китаєм і США. Таким чином, під впливом науково-технічної революції, глобалізації, торговельні зв'язки КНР з

іншими країнами ускладнюються і збагачуються, все більше перетворюються в комплексну систему світогосподарських зв'язків, в якій торгівля продовжує займати провідні позиції.

Незважаючи на деяке зниження обсягів торгівлі на світовому ринку, підсумки економічного розвитку Китаю в цілому підтверджують ефективність взятого курсу на зовнішньоекономічну відкритість. Динаміка китайського ВВП та експорту поки залишається високою. Китайська економіка довела стійкість до кризових явищ (у 2009 році зниження китайського експорту на 16% було менш значним, ніж в цілому по світу (23%) і в багатьох інших країнах) [5].

Високого рівня досягла диверсифікація експорту, в якому основна частка припадає на машинотехнічну продукцію. Випереджаючі темпи зростання зовнішньої торгівлі досягаються не за рахунок цінового фактору, а в результаті розширення фізичних поставок. На даний час, незважаючи на теперішнє уповільнення, сучасний Китай залишається основним джерелом міжнародного попиту і мотором глобального розвитку, відіграє значну роль в міжнародній торгівлі.

Список використаної літератури:

1. [Електронний ресурс]: веб-сайт. - be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_china. html # t2_1
2. Elias Glenn and Sue-Lin Wong. China posts worst export fall since 2009 as fears of U.S. trade war loom [Електронний ресурс]: веб-сайт. - http://www.reuters.com/article/us-china-economy-trade-idUSKBN14X0FD?utm_campaign=trueAnthem:+Trending+Content&utm_content=5878751904d301111f16f09a&utm_medium=trueAnthem&utm_source=twitter
3. «АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН ВИПУСК 123 (частина II) ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS КИЇВ – 2015 Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць. ...» [Електронний ресурс]: веб-сайт. - <http://www.uk.x-pdf.ru/5istoriya/1831080-1-aktualni-problemi-mizhnarodnih-vidnosin-vipusk-123-chastina-ii-actual-problems-international-relations-kiiv-2015.php>
4. Офіційний сайт ВТО [Електронний ресурс]: веб-сайт. - <https://www.wto.org>
5. Статистичний сайт КНР [Електронний ресурс]: веб-сайт. - stats.gov.cn

УДК: 339.923+339.738]:061.1ЄЄ

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ І ВАЛЮТНОМУ СОЮЗІ

Полохливець А.К.

**Науковий керівник: Ковтун Т.Д., ст. викладач
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**

В останнє десятиліття можна спостерігати загостренням проблем і протиріч валютної інтеграції у межах Європейського економічного і валютного союзу. У цих умовах актуальним є вивчення їх специфіки, причин виникнення та заходів щодо їх розв'язання.

Виникнення європейської боргової кризи оголило як вади конструкції європейського валютного союзу, так і деформації економічних механізмів, які зумовлені запровадженням євро, а саме призупинення автоматичних стабілізаторів економіки, які діяли раніше, і виникнення нових проциклічних факторів.

Джерелом кризи стало виникнення проблем у державних фінансах країн ЕВС (зростання бюджетного дефіциту і накопичення держборгу). На думку багатьох економістів криза Єврозони полягає і у кризі платіжного балансу. Тобто країни «периферії» зони євро поступово втрачали

конкурентоспроможність через збільшення можливостей запозичення з країн «центру». Це призвело до накопичення дефіцитів поточного рахунку платіжного балансу, які можуть відображати окрім втрати зовнішньої конкурентоспроможності значний приплив капіталу в країни, через що утворилися фінансові «бульбашки» і виникли наступні потрясіння.

До поширення кризи призвели також обмеження, обумовлені моделлю європейської інтеграції. В умовах валютного союзу країни, які зіткнулися із труднощами, не мали можливості застосовувати інструментарій зниження курсу своїх валют. Одночасно через тісний взаємозв'язок економік країн всередині ЄВС і схоже сприйняття їх інвесторами відбувалося швидке розповсюдження кризи з однієї країни до іншої.

Поряд з тісною економічною взаємозалежністю зберігаються серйозні інституційні відмінності між країнами. Країни різних культур поділяють одну валюту, але не одну робочу етику, пенсійний вік, податкову та бюджетну політику тощо.

Єврозона розділилася на два макрорегіони: економічно благополучні країни «Півночі», до якої відносять ФРН, Бельгію, Нідерланди, Люксембург, Фінляндію і Австрію, і країни «Півдня» із серйозними економічними труднощами: Греція, Іспанія, Португалія, Італія і Кіпр.

Відмінності між цими групами країн зумовлені передусім особливостями політики ЄС під час створення економічного союзу і при переході до євро. При цьому країни «Півночі» продовжують наполягати на політиці жорсткої економії й не приділяють уваги необхідності проведення реіндустріалізації в Греції, Іспанії та Португалії. Кредитори за рахунок багатомільярдної фінансової допомоги зберегти єврозону, однак це не усунуло існуючі політичні і економічні протиріччя: торговий дисбаланс між «Північчю» і «Півднем», залежність від експорту, не вигідна міжнародна спеціалізація Греції, Іспанії і ряду інших країн. На сьогодні незважаючи на вжиті заходи по оздоровленню європейських фінансів і багатомільярдну фінансову допомогу, розрив між «Північчю» і «Півднем» зберігається. Країни Півдня продовжують залишатися зоною економічної і політичної нестабільності.

Розглянемо динаміку основних макроекономічних показників ЄВС. Як видно з даних, наведених у таблиці 1, темпи приросту ВВП протягом десяти останніх років мають нестабільний характер. Протягом 2008-2009 та 2012-2013 рр. темпи приросту мали кризові від'ємні значення. Починаючи з 2014 року темпи приросту ВВП є позитивними, проте залишаються відносно невисокими й не перевищують 1,7%.

Таблиця 1

Макроекономічні показники розвитку ЄВС протягом 2007-2017* рр.

Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Темпи приросту ВВП (реального), %	2,7	-0,1	-4,8	1,9	1,3	-1,2	-0,5	1,0	1,5	1,7	1,3
Рівень безробіття, %	7,5	7,6	9,5	10	10,1	11,4	12,0	11,6	10,9	10,0	9,8
Темпи інфляції, %	1,59	3,06	0,93	2,21	2,75	2,22	0,85	-0,17	0,23	1,14	2,0
Дефіцит бюджету, % ВВП	-1,9	-6,4	-6,3	-6,2	-4,5	-4,3	-3,9	-3,0	-2,6	-2,5	-2,0
Державний борг, %, у тому числі:	63,1	65,0	68,6	78,4	83,8	86,1	87,2	89,5	91,3	92,0	90,4
Греція	101,0	103,1	109,4	126,7	146,2	172,1	159,6	177,4	179,7	177,4	178,5
Ірландія	22,1	23,9	23,9	42,4	61,7	86,3	109,	119,	119,	105,2	78,6

							6	5	5		
Іспанія	39,0	38,9	35,5	39,4	52,7	60,1	69,5	85,7	95,4	100,4	102,4
Португалія	67,4	68,4	68,4	71,7	83,6	96,2	111,4	126,2	129,0	130,6	129,0
Італія	94,4	96,3	99,8	102,4	112,5	115,4	116,5	123,3	129,0	131,9	132,3

*лютий 2017 р.

Джерело: складено авторами за даними: [5].

Знижена економічна активність у кризові роки призвела до зростання показників безробіття, бюджетного дефіциту, державного боргу і темпів інфляції.

Зокрема, стрибкоподібний підйом безробіття передусім в таких країнах, як Іспанія, Греція, Португалія та Ірландія, позначився на загальному значенні безробіття у ЄВС. Починаючи з 2014 р., рівень безробіття почав знижуватися, та станом на січень 2017 р. склав 9,8%. Не дивлячись на те, що це найнижче значення за останні сім років, воно все одно перевищує докризове - 7,5 % в 2007 р.

Темпи інфляції протягом зазначеного періоду мали волатильний характер та коливалася у межах від - 0,17 % (2014 р.) до 3,06 % (2008 р.). Завдяки програмі кількісного пом'якшення, у 2017 р. темпи інфляції повернулися до цільового орієнтиру у 2,0%.

Протягом усього досліджуваного періоду можна спостерігати зростання державного боргу в ЄВС. У багатьох країнах зони євро, передусім Греції, Ірландії, Іспанії, Португалії, Італії, цей показник значно перевищує допустимий рівень (60% від ВВП). Серед країн зони євро Греція має найбільший державний борг - на початок 2017 р. він досяг близько 180%.

На початку 2015 р. ЄЦБ почав програму кількісного пом'якшення. Результатами програми стали зниження базової процентної ставки з 0,05% до 0%; зниження ставки за депозитами до мінус 0,4% з мінус 0,3%; зниження маржинальної ставки до 0,25% з 0,3%. Обсяг щомісячного викупу активів на початок 2017 р. залишається на рівні в 60 млрд євро.

Лідерами ЄС представлений план щодо посилення економічного і валютного союзу Європи (План п'яти президентів), який повинен бути реалізований протягом 2015-2025 рр. Основна мета Плану - забезпечити стабільну і процвітаючу систему для всіх громадян країн-учасниць єврозони за рахунок зближення країн і узгодження обов'язкових економічних показників, посилення ролі Єврогрупи, підвищення конкурентоспроможності та структурного зближення за допомогою діючих інструментів і поточних угод між країнами.

Таким чином, інтеграційні процеси в зоні євро повинні вийти на новий рівень, що передбачає інституційну перебудову системи ЄВС, розробку нових методів та інструментів, які мають протидіяти існуючим проблемам валютного союзу.

Список використаних джерел:

1. Бондарчук В. В. Розрив в економічному розвитку країн ЄС як фактор дестабілізації розвитку регіону [Електронний ресурс] / В. В. Бондарчук // Економіка і суспільство. – 2016. - Випуск 3. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/3_2016.pdf#page=23.
2. Пищулов В.М. Еврoзона: причины кризиса. Часть I / В. М. Пищулов // Финансы и кредит. – 2016. – № 6 (678). – С. 52-68.
3. Плотников В. А. В поисках путей сохранения еврозоны [Електронний ресурс] / В. А. Плотников, Д. Г. Новик // Научные труды СЗИУ РАНХиГС. Том 4. – 2016. – № 1 (8). Режим доступу: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/lib/data/access/ram/ticket/33/149080160837342fe0b0a3ef32ea3a7881cse33121/69287392.pdf>.
4. Хмельницький М. М. Разделение Европейского союза на «Север» и «Юг» и перспективы евро [Електронний ресурс] / М. М. Хмельницький // Вестник МГИМО Университета. – 2013. – № 6 (33). –

Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/razdelenie-evropeyskogo-soyuza-na-sever-i-yug-i-perspektivy-evro>.

5. Статистика ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>

УДК 339.91

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ: ДОСВІД США

Полукаров М.О.

Науковий керівник: Кім Т.І., к.е.н.

Харківський національний Університет ім. В.Н.Каразіна

Анотація. У статті розглянуто основні стратегії регулювання міграційних процесів у США. Встановлено, що заходи спрямовані насамперед на врегулювання нелегальної імміграції до США та на заходи щодо видворення нелегальних іммігрантів з країни задля покращення економічного та соціального стану держави.

Ключові слова: державна міграційна політика, нелегальна міграція, стратегії регулювання міграції, США.

Актуальність дослідження зумовлена тим, що з самого початку розвитку США кількість охочих проживати у цій країні була достатньо великою, а у сучасному світі ця кількість щороку тільки збільшується. Сьогодні, щорічне зростання населення країни складає приблизно 1%, та більш половини складають саме іммігранти. Тому для держави залишається гострим завдання максимально ефективно регулювати приток іммігрантів, оскільки їх перебування потребує забезпечення життєвих потреб та соціального захисту, посилення внутрішніх заходів безпеки, а також нелегальна їх частина завдає певної шкоди економіці та суспільству. Отже вирішення проблеми міжнародної трудової міграції в сучасних умовах потребує вдосконалення та поширення засобів міграційної політики.

Метою дослідження є узагальнення американського досвіду щодо врегулювання імміграційних процесів.

Іноземні громадяни, що перебувають в США на законних засадах, не створюють великих проблем в економіці країни, адже маючи роботу та дохід, вони намагаються інтегруватися до приймаючого суспільства. Так, іммігранти виконують багато суспільно корисних справ у тих секторах, де місцеве населення не має бажання працювати. Наприклад, у аграрному секторі зайнятість на 70-80% забезпечується дешевою низькокваліфікованою робочою силою іноземців [1]. Якщо розглядати високотехнологічні та наукоємні сектори – Силіконова долина та інші сектори ймовірно не досягли б таких успіхів, якби не талановиті вихідці з-за кордону.

Отже іммігранти не є конкурентами для місцевого населення за робочі місця, оскільки більшою мірою вони виконують ті види робіт, які американці не можуть або не хочуть виконувати через свої навички та переконання.

Більшої шкоди іммігранти завдають соціально-культурному середовищу США. Окрім розмивання американської мови, культури та цінностей, іммігранти скоюють більше 30% усіх злочинів в США [2].

Станом на 2016 рік у США перебуває більше 11,5 млн. нелегальних мігрантів. Якщо зареєстровані іммігранти, сплачуючи податки, сприяють розвитку економіки, то майже половина нелегальних іммігрантів не тільки цього не робить, а й скоює різноманітні злочини, такі як: вбивства, сексуальні насильства, знущання над дітьми, продаж наркотиків, скоєння нападів, теракти, тощо.

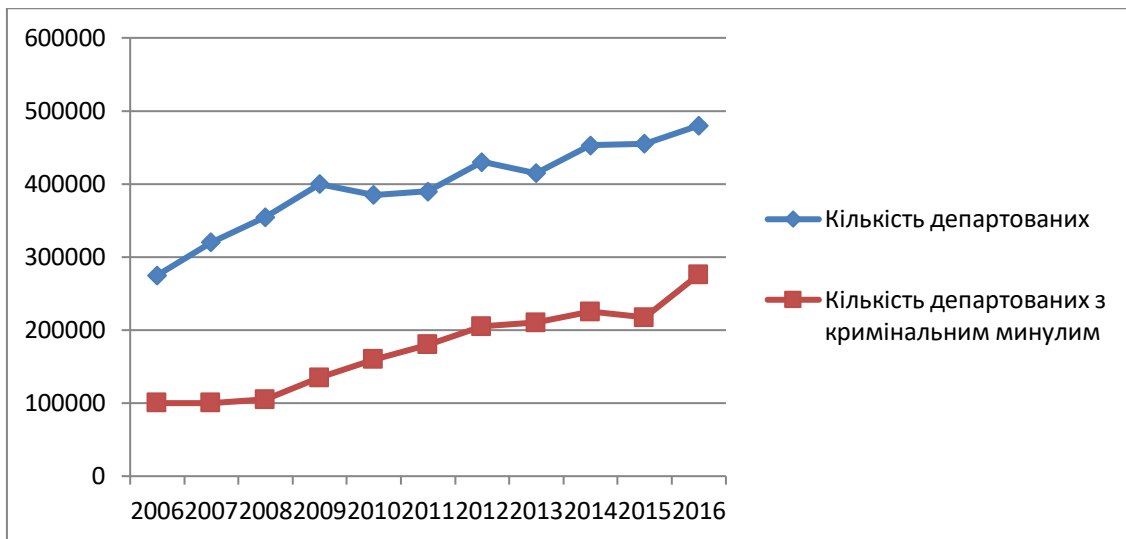


Рис. 1. Кількість депортованих іммігрантів у 2006-2016 рр. [3]

На діаграмі можна побачити, що практично половина нелегальних мігрантів, що були депортовані з країни, мають кримінальну історію.

Задля контролю імміграційної ситуації в США ще у 1990 році було затверджено Закон, який діє сьогодні, час від часу зазнаючи деяких коректив. Загалом, міграційна політика тримається на шести основних підрозділах: прикордонний контроль, візовий контроль та перевірки при перетині кордону, інформація та сумісність інформаційних систем, контроль ринку праці, взаємодія карного правосуддя та контролю міграції, затримання та депортація порушників.

Прикордонний контроль на сьогодні складає більше 60 тис. осіб, які отримали право на виконання жорстких заходів щодо нелегальних мігрантів: кримінальне переслідування, депортація. Ці заходи було спрямовано для ускладнення можливості перетину кордону та для ускладнення перебування на території США нелегально.

Візовий контроль та перевірки при перетині кордону є першою мірою прикордонної оборони. За 10 років цей підрозділ допоміг скоротити кількість виданих віз, не враховуючи імміграційні візи, до позначки 2001 року, таким чином зменшуючи кількість ймовірних нелегальних іммігрантів до США. Крім того, була виявлена вразливість для потенційних злочинців системи безвізових переміщень, що призвело до посилення вимог для відвідувачів США із більшої кількості безвізових країн.

Ще одним засобом зниження напливу громадян, що не мають право перебувати на території США, є система US-Visit, яка зберігає біометричні дані про громадян [4].

Інформаційні системи та їх сумісність являють собою єдину систему збору та обробки персональних даних та кримінальної інформації, до якої мають доступ усі прикордонні служби та відомства, що відповідають за реалізацію міграційної політики США. При цьому, дані залучаються також від служби безпеки США. Обробка даних US-Visit напряму з'єднана з інформаційними системами та допомагає швидше виявити правопорушника.

З метою контролю ринку праці було розроблено декілька директив проти нелегальної міграції, які включають у себе певні штрафні санкції до підприємців, що приймають нелегальних мігрантів на роботу. В якості штрафу, підприємець зобов'язаний відшкодувати країні збитки, які дорівнюють сумі податкових зборів, виплатити різницю заробітної платні, яка була зекономлена через використання нелегальної робочої сили тощо. Якщо підприємець повторно наймає нелегальних мігрантів, жертв торгівлі людьми, він притягується до кримінальної відповідальності та позбавляється прав на підприємницьку діяльність [5].

Для допомоги підприємцям у виявленні нелегальних мігрантів, було створено електронну систему верифікації прав працівника на законне перебування на території США та роботу. Система

“E-Verify” була впроваджена у 2008 році, але через спроби більшості штатів відмовитися від неї, система не є обов’язковою під час прийому на роботу.

Затримання та депортація правопорушників стає найбільш актуальною практикою для уряду. Служба імміграції та прикордонного контролю Міністерства внутрішньої безпеки щорічно збільшує свої можливості щодо системи утримання під арештом іммігрантів. Але після реформ у законодавстві, імміграційні судді приймають значно менше рішень щодо депортації громадян, тому що Міністерство внутрішньої безпеки набуло права проводити депортації нелегальних іммігрантів без рішення суду.

Отже іммігранти у своїй більшості чинять позитивний вплив на розвиток США, адже вони не конкурують з місцевим населенням за робочі місця, виконуючи непривабливу для американців роботу або отримуючи гранти та дозволи на працю задля розвитку науки та виробництва.

Негативний вплив іммігрантів найбільше відчувається у соціально-культурному житті країни, адже кількість нелегальних іммігрантів складає більше 11 млн. осіб, і майже 40% з них скоюють різноманітні злочини на території США: від крадіжок до терактів.

Тому уряд невпинно розвиває міграційну політику, фінансуючи прикордонні установи, різноманітні системи контролю мігрантів, програми пошуку та депортації мігрантів.

Список використаних джерел

1. Foreign-born workers: labor force characteristics in 2014. U.S. Department of Labor (Bureau of Labor Statistics) Washington; D.C. 2014
2. Івахнюк І.В. Міжнародна трудова міграція: навч. посібник / І.В. Івахнюк. — М.: Екон. фак. МДУ, ТЕИС, 2015.
3. Migration and migrant population statistics [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
4. США у боротьбі з нелегальною міграцією: нові тенденції. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.allusa.ru/>
5. Національна політика світових країн по протидії нелегальній міграції у сучасний період // Підприємництво, господарство та право. — № 1. — К., 2013. — С. 103—106.

УДК 336.63

«БІЗНЕС-ЯНГОЛИ» ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ТРАДИЦІЙНОГО ФІНАНСУВАННЯ

Руденко А. М.

Науковий керівник: Шуба О. А., к.г.н., доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Актуальність даної роботи полягає в тому, що зі світового досвіду господарювання для реалізації інноваційних проєктів, які мають високий рівень ризику, традиційні джерела фінансування стають малоефективними та дуже часто недоступними. Тому підприємцям необхідно шукати нетрадиційні джерела фінансових ресурсів, до яких відноситься і так зване «бізнес-янгольське» фінансування.

Мета статті полягає у дослідженні «бізнес-янгольського» фінансування, як альтернативи традиційним джерелам фінансування.

Залучені джерела фінансування малого підприємництва наведено на рис. 1.



Рис. 1. Залучені джерела фінансування малого підприємництва: традиційні та нові форми [1].

На сьогодні, саме «бізнес-янгели» являються драйверами розвитку нового бізнесу, нових ідей та проектів. Тому доцільно розглянути неформальний сектор, який представлений індивідуальними інвесторами, так званими «бізнес-янгелами» (business angel), які напряду інвестують власні фінансові ресурси у ризикові підприємства. За поглядами О. Ульяницької та Т. Ярошенко «Бізнес-янгели» – це, як правило, високоосвічені професіонали середнього та старшого віку, головним чином у сфері ділового адміністрування, консалтингу або технічних секторах [2]. Більшість з них має багаторічний досвід бізнес-діяльності та володіє значними фінансовими ресурсами, накопиченими завдяки власній праці. Часто «бізнес-янгели» здійснюють інвестування через синдикати, які об'єднують їхніх друзів та ділових партнерів, що дозволяє реципієнтам залучати колосальні інвестиційні кошти. «Бізнес-янгели» набирають популярність в Україні, активно діють в США та в Європейських країнах [3].

Зазвичай «бізнес-янгели» об'єднуються в різні організації (мережі бізнес-янгелів), що дозволяє їм координувати дії, робити спільну оцінку проектів та спільні інвестиції для зниження ризику. В Україні також існує об'єднання приватних інвесторів – Асоціація приватних інвесторів України [4]. Як правило, «бізнес-янгели» інвестують в межах географічного регіону власного перебування, що пояснюється необхідністю щоденного контролю та підтримки профінансованих компаній. Це сприяє більш раціональному розподілу фінансових ресурсів на території регіону, а саме: першочерговому фінансуванню інноваційних малих та середніх фірм, що сприяє більш динамічному розвитку регіональної інноваційної системи, а відтак – підвищує конкурентний статус регіону [5].

Венчурний капітал, що надається «бізнес-янгелами», іноді називають «терплячим капіталом», оскільки інвестори не вимагають виплати відсотків або дивідендів протягом всього інвестиційного періоду. Формальний і неформальний ринки венчурного капіталу взаємопов'язані і доповнюють один одного. Тому у разі успішного розвитку кожне підприємство, що фінансується «бізнес-янгелом», має достатньо високі шанси одержати більш значні інвестиції в інституційних фондах ризикового капіталу. Дуже часто обсяги інвестицій неформального сектору венчурного капіталу в декілька разів перевищують обсяги інвестицій формального [1]. «Бізнес-янгели» прагнуть вести свою діяльність анонімно та не оприлюднювати свої досягнення, тому статистичні дані не можуть підтвердити їх реальну кількість.

Найбільш відомим прикладом успішних проектів бізнес-янгелів у світі є інвестиції в компанію Apple. Вклавши 91 тисячу доларів, інвестор отримав 154 мільйони. На 26 мільйонів перетворилися 100 тисяч, інвестовані Т. Албергом в компанію "Амазон", а ідея узяти звичайну сорочку-поло і наклеїти на неї простий ярличок із зображенням коня збагатила банківського клерка Р. Лаурена, з цієї подачі стартувала тепер уже популярна марка Polo, на 5 млрд. доларів, хоча на втілення йому знадобилось всього 50 тисяч доларів [6].

Для залучення «бізнес-янгелів» до інвестування проектів необхідні умови, а саме:

- наявність потенційно прибуткового інноваційного проекту;
- закріплення на законодавчому рівні правового статусу бізнес-янгелів, визначення його прав, обов'язків, гарантій діяльності, встановлення пільг та ряду заохочень інвестиційної діяльності;

— якщо це стосується нашої країни, то покращення економіко-політичної ситуації [7].

Як і всі процеси, бізнес-янгольське фінансування має свої як позитивні сторони, так і негативні. До переваг можна віднести готовність приватних інвесторів до ризику, а також їх втручання до керування підприємством, що дає змогу підприємцю отримувати професійні консультації, підтримку та перейняти досвід. А до основних недоліків відносять позбавленість самостійності підприємства в управлінні бізнесом та постійний контроль з боку інвестора.

Висновки. Сучасний стан економіки характеризується сильною бізнес конкуренцією. І для їх розвитку підприємств потрібні інвестиції, що стимулюватимуть розвиток для здорового конкурування як на національному, так і на міжнародному рівні. Як альтернатива одного із видів фінансування, стає все більш популярною та доступною форма «бізнес-янгольського» інвестування. Це інтерпретується гнучкістю, оперативністю та ширшими інвестиційними можливостями, особливо коли підприємство знаходиться на стадії розвитку. Такий вид інвестування дає змогу молодим підприємствам на розвиток, починаючи від створення нових робочих місць в країні, так і до покращення економічного стану країни. Перспективи подальших досліджень полягають у детальному вивченні сучасного стану «бізнес-янгольської» середина на світовому та на національному рівні.

Список використаних джерел:

1. Бутко М. Венчурне фінансування як механізм задіяння інноваційного потенціалу підприємницького середовища регіону / М. Бутко, О. Попело // Економіст. - 2014. - № 3. - С. 20-22. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2014_3_7.
2. Уляницька О. Бізнес-ангели як альтернативна форма фінансування підприємницького сектору в Україні / О. Уляницька, Т. Ярошенко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – №2. – С. 72-79.
3. Костюченко В. М. Концептуальні засади розвитку венчурного бізнесу в контексті забезпечення економічного суверенітету України / В. М. Костюченко // Вісник Житомирського державного технологічного ун-ту. Сер.: Економічні науки. – 2012. – т. 61. - №3. – С. 316-320
4. Асоціація приватних інвесторів України. - Головний сайт. / Режим доступу: <https://www.uaban.org>
5. Брикова, І.В. Венчурне фінансування як ключовий механізм комерціалізації інновацій в межах регіональної інноваційної системи: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kneu.kiev.ua/data/upload/publication/main/ua/124/venchurne_finans.doc.
6. Мехеда Н. Г., Запорожець Т. Л. Роль «бізнес-ангелів» в інвестиційній діяльності України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/75114.doc.htm
7. Малойван В. В. Інвестування бізнес-ангелами інноваційних проектів в Україні / В. В. Малойван // Право та інноваційне суспільство. - 2015. - № 1. - С. 49-53. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pric_2015_1_8.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ЛАТВИИ И ФАКТОРЫ, НА НЕЕ ВЛИЯЮЩИЕ

Рябченко В.О.

**Научный руководитель: Дидорчук И. Л., ст. преподаватель
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина**

Латвийская Республика одна из немногих стран постсоветского пространства, которая стала полноправным членом Евросоюза. Латвия постоянно приводится в качестве позитивного примера успешной трансформации экономики и общества в условиях современной глобализации. В связи с этим анализ современного состояния национальной экономики этой страны является актуальным.

Целью исследования является уточнение характера влияния исторических, культурных, географических, социально-экономических факторов на современное состояние национальной экономики Латвии.

Предыдущее историческое развитие. На экономику Латвии во многом повлияло то, что она вошла в 1/5 суши, где победил социализм (иными словами была в составе СССР). В каждой союзной республике была своя специализация. В Латвии это была электроника, машиностроение, рыболовство, сельское хозяйство и производство продуктов питания. Эта продукция была предназначена для общего рынка СССР, где ее качество и цена были вполне конкурентоспособны. Но в то же самое время другие 4/5 мира развивались гораздо быстрее. В 1980 году, на заводе VEF (Рижский электротехнический завод), у японской делегации спросили – на сколько мы от вас отстаем? «Навсегда» — скромно ответили они. СССР разрушился, и для латвийских товаров и услуг открылся весь мир. В 1991 году, когда был введен латвийский рубль, его платежеспособность была приближена к российскому рублю и номинал был 1 к 1. В конце декабря 1992 года Банк Латвии продавал банкам 1 доллар за 167 латвийских рублей. В свою очередь, уже в 1992 году реальный курс российского рубля вырос до 450 рублей за доллар. Что произошло практически мгновенно? Все латвийские товары в рублевой зоне стали намного дороже, и эта разница только увеличивалась. То есть для своего главного рынка – России – латвийские товары стали слишком дорогими.

В сложные времена выжили те отрасли, чья прибавочная стоимость была достаточно высокая, а продукт конкурентоспособен не только на восточных рынках. Например, Olainfarm(фармацевтическая компания), Даугавпилсский локомотивный завод, Валмиерское стекловолокно, цементный завод Brosēni. А в бедственное положение попали производители электроники и транспортных средств. Известно, что советские микросхемы конкурировать с мировыми брендами просто не могли. В 90-х годах на рынок вошел корейский Samsung, чья продукция была дешевле и лучше как на восточных, так и на западных рынках. Для электронной промышленности Латвии это был смертельный приговор. «Однако на этой волне расцвели другие отрасли, такие как логистика и деревообработка» [1]. Во времена железного занавеса Латвия была окраиной, но после распада СССР стали развиваться порты, новое дыхание обрел Рижский судостроительный завод, пошел транзит, и Латвия наконец могла использовать свое географическое положение, Общие доходы только от транзитных грузов сегодня составляют 3,8% от ВВП. Авиационная отрасль, которой во времена СССР практически не было, сегодня дает 0,8% от ВВП. Когда открылись границы, стала развиваться лесная отрасль, где сегодня заняты 52 тысячи человек, и еще около 30 тысяч обслуживают эту отрасль в секторе транспорта, образования, металлообработки, энергетики и строительства. Конечно, судьба заводов зависела, в том числе и от процессов приватизации. Хороший пример — Рижский вагоностроительный завод и «Лиепайский металлург». Первый работает и сейчас, но немного в другом профиле, а второй грубо обворован, и сейчас стоит пустой. Если подвести итог, то сегодня сектор услуг дает 70% от ВВП, а производство товаров —

30%. А что было во время СССР? В 1989 году доля промышленности в Латвийской ССР составляла 37% от ВВП, и это еще неточная цифра, так как в промышленности были скрыты военные заказы. Военный комплекс Латвийской ССР трудоустроивал до 15% от всех занятых в промышленности, главным образом, в строительстве судов и электронике. То есть если мы вычтем военные заказы, то что пропорция между сектором услуг и промышленностью сегодня такая же, как и во времена СССР.

Географическое положение. Латвийская республика располагается на северо-востоке Европы. Она отличается довольно выгодным географическим положением. Страну омывают воды Балтийского моря и Рижского залива. 44% Латвии занято лесами, но и водная сеть развита достаточно сильно. В стране насчитывается более 3 тысяч озер и 12 тысяч рек. Латвию населяет 2,07 миллиона человек, в то время как площадь страны составляет 65000 кв. км, из которых 2500 кв. м приходится на водные территории. Латвия также является важнейшим транзитным пунктом многих стран. Вкратце, можно сказать, что Латвия занимает выгодное географическое положение.

Источник: составлено автором по материалам [3].

Роль национальной экономики в сложившемся международном разделении труда. «Из-за низкой численности населения, а также слабой квалификации латвийские работодатели изъявляют желание импортировать рабочую силу из других стран, в частности стран ЕС». Причиной нехватки кадров является отток жителей за границу. При этом, согласно статистике, только 10-30% уехавших граждан возвращаются на родину. Из-за слабой образовательной базы даже выпускники вузов не могут заполнить пробел в нехватке рабочей силы. Другой причиной нехватки кадров выступает низкая заработная плата. Латвийцы попросту не хотят работать за предлагаемую сумму и уезжают из страны. Исправить положение помогает международная миграция рабочей силы. Латвия является привлекательной для рабочих с Украины, России, Белоруссии и Молдавии. Это обусловлено близостью культур этих стран. Хотя, привлечь специалистов из ЕС практически невозможно, поскольку уровень заработной платы в Латвии меньше, чем в европейских странах на 55%. В привлечении иммигрантов на рынок труда существуют и положительные стороны. Так, приезжие люди более старательны и менее прихотливы в плане зарплаты. Они амбициозны и за счет этого обладают более высокой производительностью труда. Интересен тот факт, что латвийцы обладают меньшей производительностью труда, чем жители остальных стран ЕС. Если сравнить среднюю производительность труда в Латвии, то она составляет 56 % от среднего показателя ЕС.

Безусловно, иностранные компании заинтересованы в работниках из Латвии, но это обусловлено лишь тем, что страна славится относительно дешевой рабочей силой в сравнении с остальными странами ЕС. Но, как было сказано выше, латвийцы отличаются и меньшей производительностью труда, что позволяет сделать вывод о том, что дешевизна рабочей силы не является конкурентным преимуществом страны.

Источник: составлено автором по материалам [3].

Основные макроэкономические показатели.

ВВП. В 2015 году размер ВВП Латвии в фактических ценах впервые превысил показатель докризисного 2008 года. А в 2016 году ВВП составил 25,018 млрд евро.

Бюджет страны. 2016 год: доходы — 7,4 млрд евро, расходы — 7,69 млрд евро. 2017 год: доходы — 8,066 млрд евро, расходы — 8,367 млрд евро.

Внешний долг. «Долг в конце 2016 года составлял 10 млрд евро» [2]. Долг центрального правительства Латвии во втором квартале 2016 года по сравнению со вторым кварталом 2015 вырос по отношению к внутреннему валовому продукту (ВВП) на 3,7 процентных пункта. Это второй по величине показатель в ЕС, свидетельствуют опубликованные в понедельник данные Eurostat. **Инфляция.** В Латвии инфляция в 2016 году составила 2,2%. Среднегодовая инфляция равнялась 0,1% по данным Центрального статистического управления. Согласно Центральному статистическому управлению, в марте 2016 года по сравнению с предыдущим месяцем цены на товары возросли на 0,8%, на услуги – на 0,6%. Но в сравнении с прошлым годом эти показатели уменьшились на 1,4% и 1,6% соответственно.

Источник: составлено автором по материалам [3].

Модель социально-экономического развития. Не существует единого согласия по поводу того, к какой модели социально-экономического развития относится Латвия. Поэтому, мы рассмотрим точку зрения Николая Межевича, профессора Санкт-Петербургского государственного университета. Он считает, что Латвия относится к Прибалтийской модели социально-экономического развития.

Источник: составлено автором по материалам [4].

Выводы. Национальная экономика современной Латвии сформировалась под влиянием внешних факторов, каждый из которых порождает как возможности, так и угрозы для дальнейшего социально-экономического роста. Их дальнейший анализ даст возможность выстроить более результативные подходы к определению стратегии развития.

Список использованных источников:

1. Бертулис Д. Советская промышленность в Латвии была балластом! [Электронный ресурс] / Дан Бертулис. — Режим доступа: <http://vesti.lv/news/ekonomist-sovetskaya-promyshlennosty-v-latvii-by-la-ballastom>.

2. Аболиньш К. Госдолг Латвии — примерно 40% от ВВП [Электронный ресурс] / Каспар Аболиньш. — Режим доступа: <http://vesti.lv/news/gosdolg-latvii-primerno-40-ot-vvp>.

3. Страноведческий каталог «EconRus» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://catalog.fmb.ru/latvia2016.shtml>.

4. Межевич Н. М. Прибалтийская экономическая модель: некоторые итоги трансформаций 1990-2015 годов [Электронный ресурс] / Николай Маратович Межевич // Балтийский регион. — 2015.- № 4.- С. 27-50. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/pribaltiyskaya-ekonomicheskaya-model-nekotorye-itogi-transformatsiy-1990-2015-godo>.

УДК 334.896

МІЖНАРОДНА ІМІГРАЦІЯ ДО ФРАНЦІЇ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Садовська Є.Д.

Науковий керівник: Кім Т.І., к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

Анотація: У статті розглянуто характерні проблеми і перспективи міграційної політики Франції на сучасному етапі.

Ключові слова: імміграція у Франції, демографічна ситуація, демографічне навантаження, державна міграційна політика Франції.

Актуальність дослідження: Франція є однією із найстаріших «імміграційних країн» в Європі і, мабуть, у світі. Вона приймає іммігрантів з часів Великої Французької революції 1789 р., проте масовим цей рух став тільки в ХХ ст., коли до Франції прибуло безліч іммігрантів з різних кінців світу. За останні 150 років Франція прийняла до себе іммігрантів більше, ніж будь-яка інша країна Європи [2]. Але імміграція і її наслідки у Франції почали глибоко вивчатися тільки в 1980-х рр. Це дає право визначити тему даного дослідження як актуальну на сучасному етапі, для якого характерне посилення взаємного впливу іммігрантів і населення приймаючої країни.

Мета даної роботи – охарактеризувати передумови і визначити перспективи міграційної політики Франції.

Погіршення демографічної ситуації призвело до різкої зміни ролі Франції в системі зовнішніх міграцій населення. Колишній один із головних осередків еміграції з часів великих географічних відкриттів, Франція в наші дні перетворилася майже в головне світове вогнище трудової імміграції. Тепер тут налічується 1600 тисяч іноземних працівників, значна частина яких знаходиться на положенні не громадян, а тимчасових гостей - працівників. Основні потоки трудової міграції виходять з таких країн, як Португалія, Іспанія, Марокко, Алжир, Туніс, Італія, Греція, Боснія і Герцеговина, Польща. Їх частка в загальному числі зайнятих складає до 10%. Щороку біля 10 тис. осіб отримують французьке громадянство [4].

Протягом останніх 20 років до Франції велика частина іммігрантів приїздила з країн Магрибу. Одночасно помітно збільшився приплив з країн на південь від Сахари. Сьогодні чотири іммігранта з десяти родом з Африки. З 1999-2004 року частка дорослих іммігрантів з Африки збільшилася на 20%, склавши 42% всіх іммігрантів. Якщо з країн Магрибу за цей період переселилося до Франції близько 1,4 млн. чоловік, то з країн на південь від Сахари - 500 тис. За даними Національного інституту статистики та економічних досліджень, у Франції, на кінець 2016 р, проживає понад 5 млн. іммігрантів, складаючи 8% населення країни [5]. Щільність населення Франції у 2017 р. становить 117 осіб на 1 км², міграційний приріст населення - 67 129 осіб, в середньому 185 осіб в день [6].

Таблиця 1[6]

Населення Франції за національностями у 2016 р.

Населення франції за національностями	осіб	%доля населення
французи	56 000 000 млн.	85%
вихідці із Європи (португальці, поляки, бельгійці, німці, іспанці, італійці, румуни)	4 400 000 млн.	6,5%
африканці (вихідці із Алжиру, Марокко, Тунісу)	2 500 000 млн.	4,5%
вихідці із Азії	630 000 тис.	2,5%
Вихідці із Америки і Океанії	370 000 тис.	1,5%

Коефіцієнт демографічного навантаження показує навантаження на суспільство і економіку з боку населення, яке не належить до працездатного населення (залежна частина населення). Під населенням, що не відносяться до працездатного населення розуміють чисельність населення, молодше 15 років, і населення, яке старше 64 років. Вік населення працездатного віку (продуктивна частина населення), відповідно, між 15 і 65 роками [6].

Загальний коефіцієнт демографічного навантаження розраховується як відношення залежної частини населення до працездатної або продуктивної частини населення.

Для Франції коефіцієнт загального демографічного навантаження дорівнює 54,5%. Таке значення коефіцієнту означає, що Франція відчуває відносно високе соціальне навантаження для суспільства. Це означає, що кожна працююча людина в у Франції повинна забезпечити таку кількість товарів і послуг, яка у 1,5 рази більша, ніж було б необхідно за умови нормального демографічного навантаження [5].

По регіонах світу імміграція розподіляється наступним чином: 45 % іммігрантів приїжджає до Франції з Європи (Португалія, Італія, Іспанія), 39 % з Африки (в тому числі 30 % з Алжиру, Марокко та Тунісу), 13 % - з Азії і 3 % з Америки і Океанії [6].

В даний час с метою тривалого перебування у Францію щорічно приїжджають близько 100 тис. громадян третіх країн. Велика частина з них отримує дозвіл на проживання в зв'язку з воз'єднанням з сім'єю близьких родичів, які є іноземцями і легально проживають у Франції. Фактично кількість іноземних громадян, які проживають у Франції, з року в рік залишається незмінним. В середньому за рік число осіб, які отримують французьке громадянство, приблизно дорівнює числу іноземців, які отримують дозвіл на в'їзд з метою тривалого перебування. Зрозуміло, ця цифра не враховує громадян

Європейського Союзу, оскільки вони розглядаються як європейські громадяни, які мають право працювати і жити у Франції на тих же підставах, що і будь-який французький громадянин [4].

Основними урядовими органами, які займаються питаннями міжнародної міграції, є: Міністерство з соціальних справ, праці та солідарності; Міністерство внутрішніх справ; Міністерство закордонних справ; Міністерство юстиції.

Міграційна політика французького уряду здійснюється за трьома напрямками: управління міграційними потоками; боротьба проти нелегальної імміграції; інтеграція іммігрантів, що живуть у Франції. В даний час французький уряд проявляє підвищений інтерес до питань міжнародного обміну і залучення іноземних студентів до вищих навчальних закладів Франції. На сьогоднішній день проблему імміграції у Франції неможливо розглядати у відриві від загальноєвропейського контексту, оскільки, з одного боку, процес інтеграції різний у іммігрантів-європейців і іммігрантів з інших держав, а з іншого - політика в області імміграції та інтеграції регулюється тепер загальноєвропейськими договорами [3].

Таким чином і міграційна проблема Франції залишається невирішеною, особливо це стосується культурної та релігійної інтеграції нехристиянських і європейських іммігрантів в контексті нової політики запобігання громадського розколу. Істотний вплив на формування міграційної політики Франції роблять два фактори. Перший - глобалізація, яка з одного боку, розмиває національні кордони і підсилює процеси міграції, а з іншого боку - збільшує потребу людини відчувати свою ідентичність, приналежність до конкретної країни в глобальному суспільстві. Другий - наднаціональний рівень вирішення міграційних питань, який обмежує діяльність Французького уряду в цій галузі. Розвиток людського потенціалу країни потребує оптимізації імміграційної політики з урахуванням обох факторів.

Список використаної літератури

1. Дадаєв О. К. Політика зайнятості та проблеми безробіття (досвід Франції) // Праця за кордоном. 2009. – №4. – С. 3-10.
2. Лук'янова Г. І. Реформи в соціальній сфері: досвід Франції // Праця за рубежом.–2008. – №3. – С.96-115.
3. Новоженова, І.С. Іммігранти у Франції: інтеграція іноземців // Актуальні проблеми Європи. 2008. – №1. – С.124-132.
4. Миграционная статистика во Франции. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [<http://www.km.ru/magazin/view.asp?id=5911862DF1B749BA8EE384A002AFCE35>].
5. Орехова С.В. Миграционная политика франции: история и современность.// Власть: Политика и политические науки. – М. – № 3 / 2017. – С.149-150.
6. Особливості міграційної політики Франції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jurisprudence-konspect.org/?content=2397>
7. Миграционная статистика во Франции за 2016 год. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.rfi.fr/frantsiya/20160116-migratsionnaya-statistika-vo-frantsii-za-2016-god-protiv-marin-le-pen>

НОВІ ФОРМИ ЗАЙНЯТОСТІ ТА ЇХ ЕФЕКТИВНІСТЬ У СУЧАСНОМУ СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Садовська М.С.

Науковий керівник: Кім Т.І., к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Анотація. Аналізується процес розповсюдження нових форм зайнятості населення під впливом технологічних змін. На основі здійсненого аналізу встановлено, що нові форми зайнятості істотно впливають на розвиток конструктивного мислення та системи цінностей трудящих, що забезпечують підвищення ефективності зайнятості населення.

Ключові слова: зайнятість населення, інформаційні технології, нові форми зайнятості, ефективність зайнятості у світовому господарстві.

Актуальність теми обумовлена змінами, що відбуваються у сфері праці та зайнятості під впливом новітніх працезберігаючих технологій у виробництві, управлінні, інформаційних технологій, що пронизують усі сфери діяльності та буття сучасного суспільства.

Мета дослідження: проаналізувати вплив нових форм зайнятості, обумовлених інформаційними технологіями, на її ефективність у сучасному світовому господарстві.

Інформаційно-технологічне середовище людської діяльності, що прийшло на зміну індустріальному, дає можливість наблизитися до реалізації одвічної мрії людства – звільнитися від тяжкої довготривалої рутинної праці та відповідної зайнятості, заради часу на освіту та соціокультурний розвиток, пізнання світу, самопізнання, на розширення можливостей творчої діяльності. Однак незмінною лишилася проблема необхідності забезпечення життєвими благами переважної більшості людей за рахунок доходів від праці та зайнятості, яка у сучасному світовому господарстві має тенденцію до скорочення (зменшується термін робочого часу для працюючих), дестабілізації (зменшуються гарантії зайнятості та усталеного доходу, перевага надається трудовим контрактам), дестандартизації (поширюються нестандартні форми зайнятості) та флексибілізації (призначення нестандартних форм зайнятості – їх гнучкість, що дозволяє роботодавцям економити на оплаті праці, витратах на соціальний захист, оренді приміщень, обладнання тощо) [1, с. 48-50]. До цього слід додати тенденцію скорочення соціального захисту трудящих (тієї ж таки переважної більшості) з боку держави, що ґрунтується на ідеї диверсифікації соціальної відповідальності. Не менш важливим тиском для трудящих усього світу є звичайно неуклінне зростання цін на комунальні послуги, продукти харчування (особливо якісні, екологічно чисті), товари та послуги (зокрема медичні, освітні), тобто на життєві блага, що забезпечують людям комфорт та затишок, а для деякого навіть просту потребу виживання.

Отже сьогодні працівники (зайняті та безробітні) усе більшою мірою стають відповідальними за власну зайнятість та її ефективність, передусім для себе і своїх родин. Через зростання ризиків на ринку праці, що проявляються у формі зниження реальної зарплатні, загрози вивільнення з незалежних від працюючого причин, вивільнення через закінчення контракту тощо працівники вимушені піклуватися про стабільність фінансового стану своїх родин через усвідомлене ставлення до підвищення рівня власної зайнятості (суміщення, робота у вільний час, у вихідні та відпустки) та зростання її ефективності у грошовому вимірі. Це тягне за собою проблему понадзайнятості, виснаження організму, зниження імунітету, ризик захворювання фізичного або психологічного [2, с. 365]. Склалася парадоксальна ситуація: статистика праці та зайнятості стверджує, що продуктивність праці найманих працівників неспинно зростає, кількість відпрацьованих годин на рік відповідно зменшується, зростає рівень оплати праці, а отже в цілому у світовому господарстві ефективність зайнятості зростає, і чималу роль у цьому відіграють нові, тобто передусім нестандартні та гнучкі

форми зайнятості населення: неповна зайнятість, самозайнятість, проектна діяльність, дистанційна робота, електронна торгівля, інфобізнес тощо.

З боку ж працівників картина зайнятості та її ефективності дещо інша: лише незначна частка найманих працівників отримує велику зарплатню та соціальну захищеність (соціальний пакет) – працівники великих міжнародних компаній в залежності від посади, працівники ІТ-компаній, керівники проектів та деякі інші. Більшість зайнятого населення у світовій економіці, не дивлячись на великі та зростаючі ризики, мають миритися з тенденцією зниження фактичної фінансової винагороди своєї зайнятості, тобто зі зниженням її ефективності та необхідності пошуку додаткових джерел доходу. Надії багатьох, особливо молодих працівників, зокрема випускників вищих та середніх професійних навчальних закладів, покладаються на можливість самозайнятості в інтернет-просторі, який привертає увагу до себе невеликими витратами на створення робочого місця (потрібен комп'ютер та інтернет), вільним графіком праці та відпочинку, можливістю сумісництва, доступом до широкої аудиторії тощо.

Найбільшими темпами в мережі інтернет зараз розвивається сфера електронної комерції (eCommerce), обсяг якої сягнув 1 трлн. долл. Звичайно, переважна частка цього ринку належить крупним компаніям, які застосовують інтернет-маркетинг для збільшення обсягу продажу (електроніка, одяг, аксесуари, програмне забезпечення мобільних пристроїв), однак в цілому ринок поки що оцінюється в 6% від обсягу світової торгівлі, а темпи росту складають від 9 до 12%, отже є ще вільні ніші для проектної діяльності [3].

Робота в інтернет-середовищі потребує неабиякої дисципліни, організованості, внутрішньої мотивації, працьовитості, цілеспрямованості, відкритості до навчання, енергійності та активності [4], тобто високого рівня свідомості. Остання має формуватися на основі міждисциплінарного принципу навчання у навчальних закладах, при якому центром пізнання та наукового дослідження стає особистість як цілісна багатомірна біо-соціально-духовна сутність, діяльність якої базується на філософських засадах та принципі ціннісної конкурентоспроможності [6].

Отже нові форми зайнятості населення, що виникають під впливом технологічних змін, стають не лише формами пристосування трудящих до нових виробничих реалій, а й змінюють мислення людей у бік більш високої індивідуальної відповідальності, усвідомлення необхідності створення конструктивної системи цінностей на усіх рівнях управління реалізацією трудового потенціалу – особистісному, корпоративному та державному.

Список використаних джерел:

1. Шевчук А.В. О будущем труда и будущем без труда // Общественные науки и современность, №3, 2007, с. 44-54.
2. **Ким Т.И.** Трудовая самореализация личности в постиндустриальной экономике: новые возможности и угрозы // М.І. Туган-Барановський: творча спадщина та сучасна економічна наука: **Збірник наукових праць за матеріалами науково-практичної конференції з міжнародною участю 15-16 жовтня 2015р. - Харків: «Друкарня Мадрид», 2015. –524 с., с. 361-368.**
3. **Тренды мирового рынка электронной коммерции в 2015-2016 г.** / [Електронний документ] - режим доступу: <https://profi-site.info/e-commerce.html>
4. Кім Т.І. Конкурентоспроможність молоді в умовах розвитку знаннєємної економіки // Формування національних конкурентних переваг: ретроспектива та перспектива. Збірник наукових праць науково-практичної конференції молодих вчених та студентів. Х.: ХНУ. 2009. - 97 с., с. 88 – 92.
5. ТОП-10 eCommerce рынков мира / [Электронный документ] - режим доступа: <https://geektimes.ru/company/payonline/blog/275630/>
6. Яковенко Л.І. Трансформація людської діяльності при переході до економіки знань: актуалізація міждисциплінарного аналізу // Соціальна економіка. – 2008. - №1-2. – С. 110-115.

7. Нехода Е.В. Трансформация труда и социально-трудовых отношений в условиях перехода к постиндустриальному обществу // Вестник Томского государственного университета. Общенаучный периодический журнал. – 2007. - № 302. - С. 160-166 / [Электронный документ] - режим доступа:
<http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/services/Download/vtls:000397545/SOURCE1?view=true>

УДК 338:504(477)

«ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА» – ПРАКТИЧНИЙ ВЕКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Скребець О.В.

**Науковий керівник: Шуба О. А., к. г. н., доцент
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна**

Актуальність теми. Економіка в сучасному розумінні охоплює умови та форми виробництва і обміну товарів, а також способи їх розподілу. Економічний розвиток – багатофакторний процес, багато в чому визначає і відображає еволюцію суспільства, його духовну і матеріальну культуру, рівень і якість життя людей. У наш час економічний розвиток стає все більше залежним від екологічних кордонів, визначених мірою біосферних процесів. Системоутворюючим фактором економічного розвитку найближчим часом виступлять екологічні потреби і інтереси людей.

Проблема гармонізації економічного і екологічного розвитку має надзвичайно складний характер, що вимагає пошуку нестандартних рішень. Економіка та екологія відносяться до необхідних, але протилежних за своєю орієнтацією компонентів соціоприродних систем. Економічний прогрес історично досягався за рахунок екологічного регресу. У цих сучасних умовах перед наукою постає проблема комплексного вивчення не тільки їх сутності, а й взаємини з метою оптимізації спільного розвитку.

Мета статті. Метою статті є узагальнення існуючих поглядів на можливості використання «зеленої» економіки в якості практичного вектору сталого розвитку.

Згідно концепції інформаційного суспільства, що стала показником сучасного вдосконалення теорії постіндустріалізму, стверджується визначальний характер інформації та теоретичних знань у технологічному процесі й формуванні нового суспільства, бо виробничий процес більше не є основним вирішальним чинником змін, що впливають на право, соціальний устрій і цінності суспільства. Ця концепція значно збагатила методологічні основи і категорійний ряд теорії постіндустріального суспільства.

Кінець 80-х – початок 90-х років ХХ століття ознаменувався тим, що була розроблена і широко обговорювалася концепція сталого розвитку людства, яка базувалася на тезі про існування планетарних меж економічного росту, необхідністю зупинити глобальний демографічний вибух у країнах, що розвиваються, критиці концепції економічного росту західного типу. Головною метою програми сталого розвитку було оголошено пошук нових шляхів для забезпечення розвитку населення не лише в елітарних регіонах в короткостроковому періоді, а й всього людства в довгостроковій перспективі.

У 1987 р. Міжнародна комісія ООН з навколишнього середовища і розвитку опублікувала концепцію сталого розвитку і доповідь, розроблену під керівництвом Г.Х. Брундтланд «Наше загальне майбутнє» [1], де вперше прозвучав термін «сталий розвиток»: як такий, що задовольняє сучасні потреби, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь теж досягати такої мети [2].

При цьому було зроблено акцент на необхідності задоволення потреб найбільш вразливих верств населення, а також на обмеженнях, обумовлених станом технологій і організацією суспільства, лімітуючих здатність навколишнього середовища задовольняти нинішні й майбутні потреби.

Стратегія сталого розвитку була прийнята Конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро в 1992 р., де представники більше 170 країн обговорили і прийняли «Порядок денний на XXI століття», який виходив з того, що народи можуть вижити лише разом, інакше не виживе ніхто [3]. Ця стратегія пов'язана з переорієнтацією науки, що повинна забезпечити науковий фундамент для позитивного функціонування цивілізації не лише в сучасному, а й у майбутньому. Можливо це через заохочення розвитку людського потенціалу шляхом економічного зростання на основі сталого раціонального використання природної ресурсної бази [4].

Подальші дослідження показали, що сталий розвиток є комплексною природо-соціо-економічною проблемою, вирішення якої зможе забезпечити виживання людства. «Сталий економічний розвиток – це перш за все економічне зростання, при якому ефективно вирішуються найбільш важливі проблеми життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації та забруднення навколишнього середовища» [5].

Слід все ж акцентувати увагу на тому, що стале економічне зростання повинно бути підпорядковане розвитку людини, забезпеченню якості її життя. Тому економічна теорія повинна досліджувати не лише те, що зумовлено приватним інтересом, одержанням прибутку, але й вивчати вплив на економічну поведінку і господарські рішення соціокультурних факторів [6].

Концепція сталого економічного розвитку, гармонійно доповнена іншими теоріями, – ноосферизму, коеволюції природи і суспільства, моральної глобалізації, інтелектуоміки, економіки знань, повинна стати тією методологічною основою, завдяки якій стає можливим як вихід із кризового стану економічної теорії, так і розробка науково обґрунтованих практичних рекомендацій подальшого розвитку людського суспільства, реалізації імперативу виживання людства [7].

Дотепер фінансовий капітал, інтелект, ресурси здебільшого використовуються заради досягнення однієї мети – отримання максимального прибутку будь-якими способами на якомога довший строк. Але безперспективність такого напрямку руху господарювання вже усвідомлює дедалі більше вчених.

Наслідком такого розвитку є цілковита непередбачуваність подій і фінансово-економічних результатів, що не дає жодних шансів на його стійку (життєву) динаміку. Досвід господарювання останніх двох століть показав, що гармонійний стабільний розвиток соціально-економічної системи на основі монетарної економіки неможливий.

Безпосередньою причиною переходу сучасного суспільства до сталого розвитку, вирішення екологічних проблем є гармонізація економічного і екологічного розвитку. Зелена економіка – це економіка з мінімальними відходами, що ефективно використовує природні ресурси і відповідає інтересам всього суспільства.

У зеленій економіці цілі виробництва повинні визначатися швидше принципами екології та безпечними для здоров'я людей умовами праці, а не лише законами прибутку. Це означає, що виробництво повинно будуватися на засадах загальної користі, а не утилітарного прибутку.

Висновки. Отже, необхідними умовами становлення «зеленої» економіки як практичного вектора сталого розвитку постають: прийняття, конкретизація, поширення ідей сталого розвитку на різних рівнях, створення моделей економічного розвитку, що враховує пріоритет екологічних потреб, консолідація суспільства на основі гуманістичних і екологічних цінностей, формування громадянського суспільства і правової держави, здатних оберігати права людини і збереження біосфери.

Список використаних джерел:

1. Наше загальне майбутнє: Доповідь Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку. – М., 1989. - 17 с.
2. Осьмова М.Н., Клавдієнко В.П., Ляменков А.К. Глобалізація світової економіки та сталий розвиток як імператив сучасного етапу людської цивілізації. - М., 2001. – 67 с.
3. Повестка дня на XXI век [Електронний ресурс]: принята Конф. ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро // Организация Объединенный Наций – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml 4.
4. Гоголь Т. В. Економічний механізм сталого розвитку сільських територій / Т. В. Гоголь // Сталий розвиток економіки : [всеукр. наук. журнал]. - 2010. - № 1. - 15-19 с.
5. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України [Електронний ресурс] / В. Трегобчук // Вісник Національної академії наук України. - 2002. - № 2. - 31-40 с. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnanu_2002_2_7
6. Радченко Я.Ю. Знання як стратегічний ресурс сталого економічного розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 / Я.Ю. Радченко; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2004. – 9 с.
7. Задорожний Г.В. Духовно-ноосферно-сталий господарський розвиток як стратегічний вектор відродження українського суспільства. – Харків, 2015. – 107 с.

УДК 336.69:330.322(510)

КИТАЙ НА ШЛЯХУ ДО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЛІДЕРСТВА

Соколан Д.С.

Науковий керівник: Шуба О. А., к. г. н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Актуальність теми. На сьогоднішній день Китай зумів досягти лідируючих позицій практично у всіх сферах світового господарства та прагне зайняти провідне місце у світовій фінансовій системі. Китай протягом останніх кількох років займає перше місце в світі за обсягом валютних резервів і у нього великі перспективи збільшити свою значимість на світовому ринку капіталу. Тому досвід Китаю в інвестиційній сфері є актуальною темою для досліджень.

Метою статті є визначення основних напрямків іноземної інвестиційної діяльності Китаю.

На лютий 2017 року валютні резерви Китаю склали 3,005 трлн дол. США, перевищивши резерви Японії майже в 2,5 рази. Незважаючи на те, що на початку 2017 року обсяги золотовалютних резервів Китаю вперше з 2011 року впали нижче 3 трлн дол. США, вже в лютому вони збільшилися на 7 млрд дол. США, в тому числі, до кінця лютого вирости запаси золота до 74376 млн дол. США [3]. Запаси золота в структурі резервів складають приблизно 2,19% [6]. По мірі розвитку економіки збільшується та частина національної фінансової системи, яка пов'язана з міжнародним ринком, а влада посилює увагу до позицій країни в світових фінансах. В першу чергу це проявляється в ослабленні контролю над транскордонним рухом капіталу і іноземними інвестиціями в економіку Китаю [4].

Починаючи з 2000 до 2015 рік, темпи приросту прямих іноземних інвестицій в Китай склали 233,07%, тоді як темпи приросту зарубіжних китайських інвестицій в 2015 році досягли рекордних 13825,76%. У період з 2000 по 2008 роки прямі іноземні і зарубіжні інвестиції зростали рівномірно, але з 2012 року починається стрімке збільшення інвестицій за кордоном [7].

Китай входить до трійки світових лідерів, як по залученню іноземних інвестицій, так і по їх відтоку за кордон. У 2016 році китайські інвестори здійснили інвестиції за кордоном в 7961 підприємство з 164 країн. Прямі іноземні інвестиції в 2016 році в порівнянні з попереднім періодом збільшилися на 44,1% і склали 1,13 трлн юанів (170,11 млрд дол. США). В тому числі, інвестиції в акціонерний капітал і боргові інструменти склали 1,01 трлн юанів (152,11 млрд дол. США), що на 50,3% більше, ніж у 2015 році [2].

Значне збільшення витрат Китаю, перш за все пов'язано з інвестиціями в США, які в 2016 році перевищили 50 млрд дол. США. Інвестиційна діяльність Китаю в США переважно представлена угодами поглинання американських компаній приватними китайськими компаніями [5].

Сукупні інвестиції Китаю в період з 2005 по 2016 роки досягли майже 1 трлн дол. США, в десятку країн-реципієнтів китайських інвестицій, крім промислово розвинених країн увійшли Бразилія, Російська Федерація і Казахстан (табл. 1).

Таблиця 1

Сукупні інвестиції Китаю по країнам за 2005-2016 рр.

№	Країна	Обсяг інвестицій (млрд дол. США)	Частка у загальному обсязі інвестицій (%)
1	США	149,7	17,44%
2	Австралія	84,6	9,86%
3	Канада	46,0	5,36%
4	Бразилія	45,6	5,31%
5	Великобританія	44,7	5,21%
6	Російська Федерація	28,1	3,27%
7	Італія	19,9	2,32%
8	Німеччина	19,5	2,27%
9	Франція	19,2	2,24%
10	Казахстан	18,1	2,11%
	Інші країни	382,8	44,60%
	Весь світ	858,2	100,00%

Складено та розраховано автором за даними джерела [1]

Незважаючи на те, що на США припадає 17% сукупних інвестицій Китаю, головним регіоном інвестиційно-будівельної діяльності Китаю протягом останніх 10 років є Африка (рис. 1).

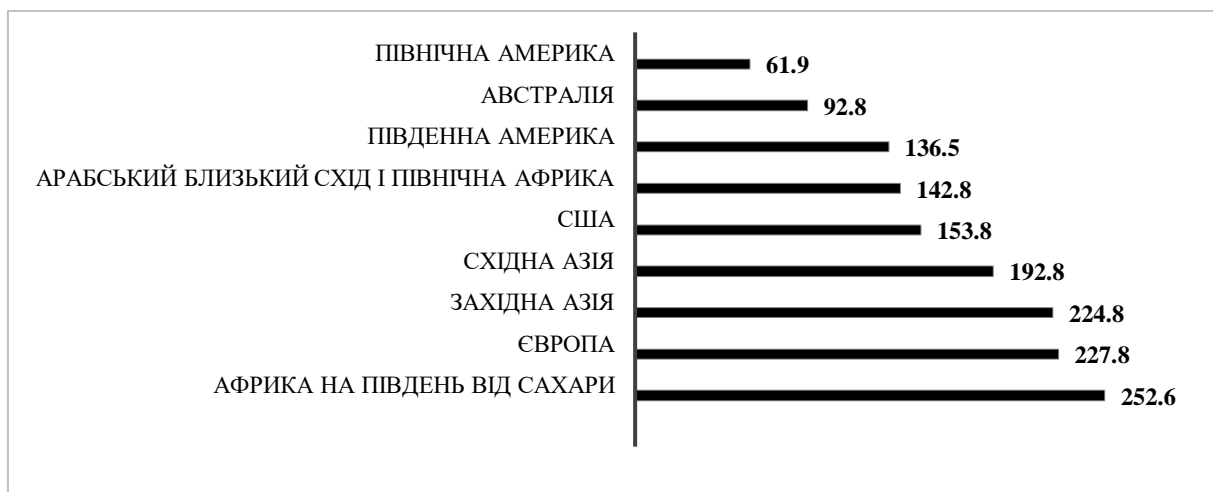


Рис. 1. Інвестиції та будівництво Китаю по регіонах і країнах за 2005-2016 рр. (млрд дол. США)

Складено автором за даними джерела [1]

Найбільше інвестицій в Африканському регіоні припадає на Нігерію (38,7 млрд дол. США), Ефіопію (21,5 млрд дол. США) і Анголу (19,7 млрд дол. США). Пов'язано це з тим, що Китай має потребу в сировинних і енергетичних ресурсах для забезпечення свого економічного зростання, причому залежність від зовнішніх джерел не тільки не скорочується, а зростає по мірі розвитку китайської економіки [9].

Китай інвестує не тільки в добувну промисловість і сільське господарство Африки, великі кошти йдуть на розвиток транспорту, інфраструктури та технологій. Китайська компанія в сфері телекомунікацій Huawei стала найбільшим провайдером бездротової технології в країнах Африки, вклавши 1,55 млрд дол. США в розвиток телекомунікацій Нігерії і Ефіопії. Також китайська компанія ZTE, другий за величиною виробник телекомунікаційного устаткування і мобільних телефонів в Китаї, вклала 900 млн дол. США в модернізацію телевізійної та телефонної мережі в Африці [8].

Висновки. Таким чином, на сьогоднішній день Китай прагне диверсифікувати свої інвестиції як по регіонах світу, так і по секторам економіки. Особливу увагу Китай приділяє країнам Африки, операціями поглинання та інвестування в технології та альтернативні джерела енергії, тоді як частка нафтогазового сектора як і раніше залишається провідною.

Список використаних джерел:

1. American Enterprise Institute and Heritage Foundation, China Global Investment Tracker [Electronic resource]. – Accessed mode: <https://www.aei.org/china-global-investment-tracker/>
2. Brief Statistics on China's Non-Financial Direct Investment Overseas in 2016. Ministry of Commerce People's Republic of China [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/foreigntradecooperation/201702/20170202522271.shtml>
3. China Foreign Exchange Reserves [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://www.tradingeconomics.com/china/foreign-exchange-reserves>
4. Chow G.C. Interpreting China's Economy. Singapore, World Scientific Publishing Co., 2010. 300 p.
5. Derek Scissors. Record Chinese Outward Investment in 2016: Don't Overreact. American Enterprise Institute [Electronic resource]. – Accessed mode: <https://www.aei.org/wp-content/uploads/2017/01/China-Tracker-January-2017.pdf>
6. International Monetary Fund. Official site [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=61280812>
7. United Nations Committee of Trade and Development. UnctadStat. Official site [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>
8. Wang J.-Y. What Drives China's Growing Role in Africa? // IMF Working Paper [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp07211.pdf>
9. Викторьен А. Особенности инвестиционного сотрудничества Китая со странами Африки // Вестн. РУДН. Сер. Экономика. – 2013. - № 3.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ

Таратухіна М. А.

Науковий керівник: к. г. н., доцент Шуба О. А.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Актуальність теми. В умовах фінансової глобалізації, зокрема, глобалізації фінансового сектору, під час якої відбувається об'єднання національних ринків капіталу в єдиний інвестиційний простір, масштаби світових фінансових потоків продовжують зростати, і, поступово, конкуренція за фінансові ресурси також набуває глобального характеру.

Мета статті. Метою статті є узагальнення існуючих поглядів на причини загострення конкуренції серед окремих міст за отримання ними статусу міжнародного фінансового центру.

Міжнародний фінансовий центр (МФЦ) — це центри тяжіння капіталів з різних країн і регіонів світу, центри управління світовими грошовими потоками і фінансовими активами [1]. Прихильники функціонального підходу розглядають МФЦ як міжнародний ринок фінансових активів. В інституціональному підході МФЦ розглядається як місце концентрації фінансових інститутів, які здійснюють фінансові операції, спрямовані на залучення та перерозподіл фінансових ресурсів. Таким чином, сучасний міжнародний фінансовий центр є:

- діючим міжнародним ринковим механізмом, який служить засобом управління світовими фінансовими потоками;
- центром зосередження банків і спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, що здійснюють міжнародні валютні, кредитні і фінансові операції, операції з цінними паперами, золотом;
- умовним місцем, де фінансові інститути різної юрисдикції сходяться для здійснення фінансового посередництва міжнародного масштабу [2].

На сьогоднішній день спостерігається тенденція посилення концентрації фінансових операцій в рамках міжнародних і регіональних фінансових центрів. Деякі з них є традиційними фінансовими центрами, інші — відносно молодими. Для того щоб бути розвинутим міжнародним центром, здатним обслуговувати потоки капіталу між собою та іншими міжнародними, регіональними та місцевими фінансовими ринками, центр має володіти необхідними елементами підтримки своїх національних і міжнародних операцій. Ці елементи включають у себе стійку фінансову систему і інститути, що забезпечують правильне функціонування фінансових ринків. Розвиток фінансових інститутів, інструментів і спеціальних знань, необхідних для перетворення у міжнародний центр, потребує значного часу і зусиль [3, с. 345].

Розрізняють три основні стадії розвитку фінансового центру: розвиток національного фінансового центру; перетворення в регіональний фінансовий центр; розвиток регіонального фінансового центру до стадії світового фінансового центру [4, с. 87].

Також існують певні обов'язкові умови, які відповідають статусу міжнародного фінансового центру, до яких належать: стійкість фінансової системи та стабільна валюта; наявність сучасної, ефективною, технологічної фондової біржі; ліберальні податкові та правові умови; широкий спектр інструментів фінансового ринку; наявність ефективних міжнародних систем зв'язку; наявність кваліфікованих кадрів; високий рівень економічної свободи [5, с.87].

Нині розраховується певний ряд узагальнюючих міжнародних індексів, за допомогою яких оцінюється рівень розвитку світових фінансових центрів: Індекс глобальних фінансових центрів (GFICI), Індекс розвитку міжнародних фінансових центрів (IFCD), Індекс американської багатонаціональної корпорації MasterCard Worldwide. Відповідно до рейтингу Global Financial Centres Index на даний момент можна виділити такі провідні міжнародні фінансові центри, які традиційно займають верхні рядки рейтингу: Лондон, Нью-Йорк, Гонконг і Сінгапур, Токіо [6].

Конкурентоспроможність МФЦ можна оцінити за такими загальними критеріями, як: рівень розвитку інфраструктури національного фінансового ринку та ступінь його глобальної інтегрованості, якість соціальної інфраструктури та бізнес-інфраструктури, місткість та якість ринку праці, а також ефективність системи регулювання та загальна конкурентоспроможність країни. Зазначені фактори, в цілому, відповідають світовій практиці оцінки МФЦ, і, зокрема, відповідають показникам, які використовуються для складання Індeksu глобальних фінансових центрів (GFICI).

Стосовно останніх тенденцій зазначимо, що зараз спостерігається підвищення ролі країн, що розвиваються, на світовому ринку капіталу (Китай, Росія, Бразилія, Туреччина, Індія, ПАР) та посилення боротьби за лідерство між Нью-Йорком і Лондоном, прагнення країн зайняти більш високу позицію в рейтингу світових фінансових центрів. З цією метою держави розробляють національні стратегії створення МФЦ, створюють сприятливі умови для учасників глобального ринку, формують широкі мережі представництв, філій і дочірніх структур фінансових організацій за кордоном, розробляють заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату та залучення інвестиційного капіталу в економіку [7]. Але незважаючи на всі спроби європейських країн збільшити роль своїх фінансових центрів на світовому ринку, тиск з боку азіатського регіону зростає, і значні позиції починають займати фінансові центри азіатського регіону, оскільки вони мають свої особливі конкурентні переваги. Можливо, багато в чому саме в азіатсько-тихоокеанському регіоні знаходиться потенціал розвитку світової економіки.

Висновки. Аналізуючи конкурентні переваги провідних міжнародних фінансових центрів, можемо зробити висновок, що основними факторами успішної діяльності світових фінансових центрів є: ефективне законодавство, стимулююче підприємницьку діяльність; пільгова податкова і митна політика; стабільна політична обстановка і макроекономічна ситуація; функціонуючий, постійно зростаючий фінансовий ринок, який обслуговується світовим фінансовим центром; відкритість національної економіки для фінансових потоків; високорозвинена інфраструктура; легкість ведення бізнесу [5, с.88].

Список використаних джерел:

1. Малкина М.Ю. *Анализ позиционирования мировых финансовых центров в международной финансовой системе* // Финансы и кредит. 2012. № 4. С. 31-40
2. Перспективы создания международного финансового центра в Российской Федерации/ Дробышевский С.М., Худько Е.В., Великова Е.Е. – М.: Институт Гайдара, 2010. – 108 с.

3. Бабаєв С. С. Міжнародні фінансові центри та їх роль у розвитку світової економіки. Аналітичний огляд.: навч. посіб. / Бабаєв С. С. - М.: Фінансовий університет при Уряді Російської Федерації, 2012.- 444 с.
4. Климачев В. В. Тенденции взаимодействия международных финансовых центров в глобализирующейся экономике в начале XXI века / В. В. Климачев // Финансовая жизнь. – 2010. – №2. – С. 83-87.
5. Шуба М. В. Світові фінансові центри – «серце» глобального фінансового ринку / М. В. Шуба // Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна, серія : «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – 2014. – № 1144, Т. 1. – С. 85-88.
6. GFCI – Global Financial Centres Index [Електронний ресурс]. – /Z/Yen Group. – official website. – Режим доступу: <http://www.zyen.com/research/gfci.html>.
7. Попкова А. Особенности функционирования мировых финансовых центров / А. Попкова // Банковский вестник. – 2012. – № 9. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/articles/9394.pdf>.

УДК [338.22:339.187.44]:17.022.1

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ФОРМА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Терещенко І.Ю.

Галуцьких Н.А. доц., кан. ек.н.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

В сучасних умовах більшість країн світу підвладні ідентичним тенденціям, весь світ працює як єдиний організм. Країни при взаємодії ніби «ділять генами», формуючи в майбутньому синергетичну генетичну інформацію для різних поколінь. Не у всіх випадках цей процес формує позитивні наслідки, зараз ми спостерігаємо деструктивні впливи на теренах України. Наслідування трансформується відповідно до типу країни світу за рівнем економічного розвитку. Так країни що розвиваються, потрапляють в залежність та переймають продиктовані умови вищими.

Часто в літературі яка описує сучасні тенденції світового господарства та процеси глобалізації автори наприклад - О.А. Швиданенко, першими виокремлюють такі ознаки як загострення рівня глобальної конкуренції на енергетичні та продовольчі ресурси; ускладнення демографічної ситуації; проблеми некерованої міграції; зростання потенціалу нових центрів «економічної сили» . Виділяючи такі серйозні ознаки сучасності їх подолання описується можливим за рахунок раціональних структурних змін у світовій економічній системі, формування паритетного середовища економічних відносин, поглиблення інтелектуалізації виробництва та безконфліктного вирішення цивілізаційних проблем [4]. На нашу думку даний ряд передумов подолання кризових явищ безумовно важливий. Розглянувши причинно наслідкові зв'язки наведеного ряду факторів стає зрозуміло що досягнення їх як цілі являється наслідком вирішення більш глибоких проблем.

Найбільш конкретно дану ситуацію описав Григорій Васильович Задорожний: «Триваюча протягом двох десятиліть тотальна моральна деградація перетворила українське суспільство в хворий організм». Для того, щоб змінити плін історії - для того щоб людству в майбутньому бути, даний автор пропонує наступну тезу: «необхідно розуміти, що все людство хворе, лікувати потрібно людство. Перше і невідкладне завдання - повернути людині духовність». Слід пригадати кожному, що духовність людини проявляється у вигляді розгортання початково предзаданого внутрішнього

коду-архетипу людини - «Свобода - відповідальність» [1]. Саме в цьому, на нашу думку, полягає сенс життя кожної людини.

«Людяність = духовність = моральність утворюють своєрідне глибинне ядро, код, мемо-ун, який початково-предковично задає матрицю формування і розвитку «Чело-Века», розгортання його особистості шляхом цілісної господарської діяльності» [1].

Політична система нашої країни надає можливість кожному самостійно будувати власне майбутнє, і на нашу думку, франчайзинг виступає однією із можливостей людини на створення власної системи по впровадженню духовно-моральних цінностей в повсякденне життя. На момент збору останніх статистичних даних кінець 2015 року в Україні працювало на основі франчайзингу 565 компаній, 66 % з них українські. За останні 15 років ринок даного сектору характеризується тенденцією росту [3]. Це відображає доступність створення власної франчайзингової сітки.

Франчайзинг відзначається абсолютною гнучкістю, володіючи ним, ви маєте можливість створити таку корпоративну культуру в колективі яка буде породжувати конструктивні процеси. Свобода рішень, делегування свободи іншим, побудова підґрунтя для усвідомлення відповідальності за всі рішення в матеріальному та морально-духовному світі особистостей – це перспективи які перед нами відкриває даний вид ведення бізнесу. Через це ми бачимо франчайзинг однією з найбільш зручних форм підприємницької діяльності для досягнення вищезгаданих цілей.

В сучасних умовах, а особливо в великих містах, практично неможливо вести аскетичний спосіб життя, матеріальні блага нас оточують і ми мимовільно підлаштовуємось під їх використання, на нашу думку головне направити даний процес в конструктивне русло. Франчайзинг, як і всі існуючі форми ведення бізнесу має свої недоліки, але вони незначні в порівнянні з перевагами створення цілісної системи впровадження духовно-моральних цінностей не як окремої інфраструктури, а частини повсякденного життя і навіть незначне сортування сміття – маленький крок до світлого майбутнього.

Часто в турботах облаштування матеріального благополуччя ми не помічаємо простих істин життя, наше завдання XXI століття їх згадати, Сергій Попелишев: «Все починається в житті з малого: з зернини – хліб, з промінчика – зоря! Коли Господь нам вказує дорогу – радіє серце, наче в немовля» [2].

Список використаної літератури:

1. Задорожний Г. В. Духовно-ноосферно-устойчивое хозяйственное развитие как стратегический вектор возрождения украинского общества / Г. В. Задорожний – Харьков : ФЛП Хомин О. В., 2015. – 108 с. – Библиогр.: с. 6-14.
2. Попелишев С. Все починається в житті з малого... [Електронний ресурс] : / С. Попелишев // Literator. – Текст дані. – 2015. – Режим доступу: <http://literator.org/poetry/vse-pochina%D1%94tsya-zhitt%D1%96-z-malogo.html> – Дата звернення 14.03.2017. – Назва з екрана.
3. Franchezi group. Аналітичний звіт ринку франчайзингу [Електронний ресурс]. «Nakitel» – Режим доступу: <http://franchisegroup.com.ua/about-company/franchising/> - Дата звернення 14.03.2017. – Назва з екрана.
4. Швиданенко О. А. Сучасні тенденції становлення глобальної економічної системи / О. А. Швиданенко // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ – 2009. - № 4 (20). – С. 17 – 20. – Библиогр.: с. 17.

СУЧАСНА МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ

Шарабан К.Ю.

**Науковий керівник: Ковтун Т.Д., ст. викладач
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**

Потужним засобом боротьби із сучасною фінансовою та борговою кризою у Європейському економічному і валютному союзі виступає монетарна політика.

Нагадаємо, що керування монетарною політикою ЕВС здійснює Європейська система центральних банків, яка сформована з Європейського центрального банку та національних центральних банків країн-учасниць ЄС. До складу Євросистеми входять ЄЦБ та центральні банки лише країн-учасниць зони євро.

Головною метою монетарної політики є підтримка цінової стабільності. Здійснюючи всі інші свої цілі і виконуючи свої функції, ЄСЦБ, перш за все, має піклуватися про досягнення цієї мети. Тільки не вступаючи в суперечність зі своїм головним завданням, ЄСЦБ повинна здійснювати другу мету – підтримку спільної економічної політики союзу з метою досягнення його завдань.

ЄЦБ є центральним банком ЄС і зони євро. Його головними функціями є розробка, підготовка і здійснення валютної політики країн зони євро для забезпечення стабільності цін; зберігання і керування офіційними обмінними резервами держав ЕВС; емісія банкнот євро; визначення базових відсоткових ставок.

Головними інструментами ЄЦБ є операції на відкритому ринку, зміна облікової ставки та норми резервування.

У роки, які передували світовій кризі, монетарна політика Європейського центрального банку головним чином була зосереджена на утриманні темпів інфляції у межах 2 %. Проте починаючи з другої половини 2007 р., ЄЦБ починає використовувати заходи щодо стабілізації фінансового і, передусім, банківського сектору за рахунок надання додаткової ліквідності наступним чином: через розміщення запитів ліквідності банків за фіксованими процентними ставками; через розширення списку активів, що мають право виступати в якості застави; через подовження термінів погашення операцій з рефінансування до 1 року; через забезпечення ліквідності в іноземній валюті, зокрема долара США; через прямі закупівлі номінованих в євро облігацій, випущених в єврозоні.

У період з жовтня 2008 р. по травень 2009 р. в рамках політики кредитного пом'якшення і підтримки банківського сектору ставка рефінансування була знижена з 4,25% до 1%.

Через скорочення доходів бюджету, антикризову фіскальну політику у багатьох країнах-учасницях ЄС починають швидко зростати бюджетні дефіцити та державний борг, що призводить до боргової кризи у ЕВС (2010 р.). З метою надання підтримки країнам з високим рівнем боргу та додаткової ліквідності, ЄЦБ реалізує функції кредитора останньої інстанції для суверенних боргових ринків країн-учасниць ЄС та здійснює програму покупки бондів у комерційних банках на вторинному борговому ринку (до середини 2011 р.).

Починаючи з другої половини 2011 р., у Європейському економічному і валютному союзі боргова криза доповнюється банківською, через що ЄЦБ зосереджує зусилля на наданні необмеженої ліквідності банківському сектору. Задля розв'язання боргової кризи ЄЦБ поновлює програму SMP та здійснює покупку держоблігацій, облігацій з покриттям, операції з рефінансування (VLTRO). Цей захід, серед іншого, зменшує ризики дефолту тих держав, чії облігації викупує Центральний банк, беручи на себе ризики неповернення позик.

З другої половини 2012 р. ЄЦБ розпочинає нову програму викупу держоблігацій (OMP), яка замінила програму SMP. Зауважимо, що ЄЦБ викупував облігації лише в тому випадку, якщо

країна-емітент повністю дотримувалася переліку фіскальних правил і макроекономічних цілей, введених Європейським фондом фінансової стабільності та Європейським стабілізаційним механізмом.

В середині 2013 р. ЄЦБ перейшов до нової для нього нетрадиційної міри монетарної політики - політики оголошень, покликаної дати чітке уявлення про довгостроковий розвиток ключових процентних ставок, зменшуючи їх волатильність і невизначеність.

У червні 2014 р. ЄЦБ знову знижує процентні ставки. Також була введена програма цільового довгострокового рефінансування (TLTRO). В рамках даної програми за припущенням ЄЦБ протягом 2014-2015 рр. банки змогли б отримати гроші в обсязі до 1 трлн. євро. Відмінність цієї програми в тому, що ЄЦБ ввів для комерційних банків обмеження на використання отриманих коштів, змушуючи банки витратити отримані гроші на кредитування реального сектору економіки. При цьому нова депозитна ставка була попередньо введена в негативну зону, щоб у банків не було бажання зберігати гроші на депозиті в ЄЦБ понад установлене нормативами значення.

У вересні 2014 р. ЄЦБ оголошує про початок програми покупки облігацій, забезпечених активами (ABS), а також покупку облігацій з гарантованим покриттям. Ці програми були запущені з метою стимулювання кредитування реального сектора економіки, що мало сприяти подоланню дефляційних тенденцій, які спостерігаються в 2014-2015 рр., і поверненню інфляції до цільового значення на рівні 2%.

Важливим етапом антикризової програми ЄЦБ є початок реалізації з 9 березня 2015 р. спільно з центральними банками країн євросони масштабної програми кількісного пом'якшення, згідно з якою загальний обсяг активів, що викупуваються, становить близько 1,1 трлн євро. Механізм викупу ЄЦБ облігацій передбачає, що більша частина цінних паперів буде викуплена найбільшими центробанками євросони. Частка кожного конкретного ЦБ буде збігатися з його часткою в статутному капіталі ЄЦБ. При цьому ЄЦБ дає гарантії тільки на 20% придбаних цінних паперів, і інша частина відповідальності, в разі дефолту емітентів, чії облігації будуть придбані, ляже на національні центробанки.

Головна причина такого рішення - відсутність економічного зростання і проблема дефляції на території Євросоюзу. Кількісне пом'якшення повинно розширити грошову базу і цим стимулювати інфляцію і зростання ВВП в Євросоні. Разом з цим, незважаючи на початок реалізації програми кількісного пом'якшення, ЄЦБ продовжив утримувати базову процентну ставку за кредитами на рекордно низькому рівні в 0,05% річних, ставку по депозитах ЄЦБ - на рівні мінус 0,2%, ставку за маржинальними кредитами - на рівні 0,3%.

Діяльність ЄЦБ із покупки державних цінних паперів відображає протиріччя між сильними країнами євросони (Півночі Європи) і південними країнами регіону, рівень боргів яких наближається до критичної позначки. Для перших покупка зобов'язань представляється непотрібною в силу відсутності гострих боргових проблем і навіть небажаною, оскільки вони беруть на себе частину ризиків неповернення боргу.

Масова покупка облігацій і низькі процентні ставки мають і інший недолік. Такі операції і ставки не стимулюють периферійні країни до дотримання фінансової дисципліни, оперативного і раціонального прийняття рішень щодо скорочення боргу, який може довгий час наростати разом із усіма зростаючими загрозами і ризиками для фінансових інститутів валютного об'єднання.

Список використаних джерел:

1. Кавицкая И.Л. Монетарная политика Европейского центрального банка в современных условиях / И.Л. Кавицкая // Journal of Economic Regulation. - 2015. - Т. 6. - № 4. - С. 131-139.
2. Бажан А.И. Европейский центральный банк в условиях финансового кризиса / А.И. Бажан, К.Н. Гусев // Современная Европа. – 2016. - № 3(69). – с. 93-103.
3. Офіційний сайт ЄЦБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ecb.europa.eu>

ДЛЯ ПОДАТОК

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**Проблеми та тенденції стабілізації
соціально-економічного розвитку**

МАТЕРІАЛИ

Всеукраїнської науково-практичної
конференції студентів, аспірантів
і молодих учених
Частина I

Українською, російською та англійською мовами

В авторській редакції

Відповідальність за достовірність інформації, коректність математичних
викладок та точність наведених фактів несуть автори.

Редакція може не поділяти точку зору авторів на викладену проблему.

Матеріали конференції опубліковано мовою оригіналу.

Посилання на матеріали збірника обов'язкові.

Підписано до друку 17.02.2017. Формат 60x84/16
Папір офсетний. Друк ризографічний.
Ум. друк. арк.. 20,12. Обл.-вид. арк. 25,75.
Наклад 155 пр.

61022, Харків, майдан Свободи
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Надруковано Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна
61022, м. Харків, майдан Свободи, 4.
Тел. 705-24-32
Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 3367 від 13.01.2009