

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність

**Збірник наукових праць
XV (XXVII) Міжнародної
науково-практичної конференції**

14–15 березня 2019 р.

Київ
КПІ ім. Ігоря Сікорського
2019

Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність : зб. наук. пр. XV (XXVII) Міжнар. наук.-практ. конф., 14–15 березня 2019 р. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2019. – 172 с.

ISBN 978-966-622-932-1

Затверджено на засіданні кафедри міжнародної економіки
(Протокол № 7 від 30.01.2019 р.)

Склад організаційного комітету

С. І. Сидоренко, голова оргкомітету,
проректор з науково-педагогічної роботи (міжнародні зв'язки)
О. А. Гавриш, співголова оргкомітету, д.т.н., професор,
декан факультету менеджменту та маркетингу
С. В. Войтко, співголова оргкомітету, д.е.н., професор,
завідувач кафедри міжнародної економіки
В. Г. Герасимчук, член оргкомітету, д.е.н., професор,
професор кафедри міжнародної економіки
О. О. Охріменко, член оргкомітету, д.е.н., професор,
професор кафедри міжнародної економіки
Н. Є. Скоробогатова, член оргкомітету, к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
С. М. Савченко, член оргкомітету, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
О. О. Корогодова, член оргкомітету, к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
А. Д. Кухарук, член оргкомітету, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
К. В. Петренко, член оргкомітету, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
Н. О. Черненко, член оргкомітету, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
К. В. Єфремов, член оргкомітету,
директор Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку

Склад програмного комітету

В. Г. Герасимчук, голова програмного комітету, д.е.н., професор,
професор кафедри міжнародної економіки, КПІ ім. Ігоря Сікорського
О. А. Гавриш, співголова програмного комітету, д.т.н., професор,
декан факультету менеджменту та маркетингу, КПІ ім. Ігоря Сікорського
С. В. Войтко, член програмного комітету, д.е.н., професор,
завідувач кафедри міжнародної економіки, КПІ ім. Ігоря Сікорського
О. О. Охріменко, член програмного комітету, д.е.н., професор,
професор кафедри міжнародної економіки, КПІ ім. Ігоря Сікорського
K. Angelov, Professor, Dr Econ., Technical University, Bulgaria
A. Moldavska, PhD, Norwegian University of Science and Technology, Gjøvik, Norway
O. Kulynych, PhD, IMT School for Advanced Studies Lucca, Italy
D. Kuksenko, PhD, The University of Texas at Arlington, USA
O. Kozlova, PhD, The American University of Paris, France
M. Klimak, PhD, University of Dublin, Ireland

ВСТУПНЕ СЛОВО

Шановні учасники XV (XXVII) Міжнародної науково-практичної конференції «Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність – 2019»!

Кожне з проведених до нині зібрань має свої особливі ознаки. Не є виключенням й нинішня конференція: їй знову повернуто статус міжнародної, що накладає додаткову відповідальність на організаторів та учасників. Мета конференції, сформульована 15 років тому, залишається актуальною й сьогодні, оскільки йдеться про необхідність розгляду проблем і методів їх вирішення у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва. Вибір мети пов'язаний, безумовно, зі специфікою навчального закладу, оскільки КПІ ім. Ігоря Сікорського був і залишається провідним технічним університетом української держави з всесвітньо відомими науковими школами. Достатньо назвати такі прізвища, як В. Л. Кирпичов, С. П. Корольов, Є. О. Патон, І. І. Сікорський, В. М. Челомей, Г. С. Писаренко та багато інших.

Враховуючи специфіку кафедри міжнародної економіки, серед головних завдань конференції визначено: 1) розгляд питань теорії, методології та практики інженерно-економічного забезпечення сталого розвитку України та світу; 2) посилення ролі держави у розвитку міжнародної співпраці в інноваційній сфері; 3) методологічні основи формування та оцінки ефективності національних інноваційних систем, а також напрямів розвитку концепції Індустрії 4.0; 4) роль інновацій в підвищенні конкурентних переваг промислового комплексу держави; 5) особливості розвитку фінансових інструментів у реалізації міжнародних науково-технічних проектів. Не можна оминати розгляд проблеми, пов'язаної зі структурою товарного експорту, в якій продовжує переважати не високотехнологічна продукція з високою часткою доданої вартості, а товари сировинного походження.

При підготовці МНТС-2019 програмним комітетом поряд з вище зазначеними напрямками роботи акцент зроблено на базових положеннях Індустрії 4.0, тобто на питаннях трансформації економіки в напрямку автоматизації та роботизації, охопленні штучним інтелектом, впровадженні інтернет-технологій, цифрових платформ і систем для управління бізнес-процесами і т.д. Активну позицію в даному напрямі займає Асоціація підприємств промислової автоматизації України (АППАУ), а також науковці багатьох кафедр Київської Політехніки.

Особлива увага має бути прикута до обговорення ключових положень законопроекту "Стратегія сталого розвитку України на період до 2030 року", включаючи питання цифрової та циклічної економіки. Інноваційний розвиток держави повинен передбачати посилення ролі інженера, інженерної науки в прийнятті як технічних, так й господарських і управлінських рішень з оцінкою очікуваної соціальної та економічної ефективності, екологічних наслідків при реалізації цих рішень. Неможливо залишати поза уваги форми організації та ведення бізнесу в інноваційній сфері. Йдеться про бізнес-інкубатори, технопарки, кластерні мережі, регіональні зони створення нових, високотехнологічних продуктів тощо. Розвитку інноваційних структур має сприяти поглиблення державно-приватного партнерства. Що стосується базових галузей промислового комплексу, акцент має концентруватися на ефективному використанні природних ресурсів, впровадженні енергозберігаючих та екологічно чистих технологій, використанні відновлюваних джерел енергії з дотриманням відповідних міжнародних стандартів.

Члени програмного й організаційного комітету намагаються залучати до дискусій на пленарних і секційних засіданнях конференції відомих вчених з України та провідних наукових центрів інших держав. Ми запрошуємо до дискусій практиків, у тому числі й випускників НТУУ «КПІ». Важливо, щоб думки та пропозиції, висловлені на конференції, не залишалися лише на словах і папері. Розробки, пропозиції мають бути донесені до бізнесових і владних структур (Адміністрації Президента, Верховної Ради України, Кабінету Міністрів, галузевих і регіональних органів управління).

Одним із принципових завдань конференції виступає намагання організаторів стимулювати наукову роботу студентів, аспірантів, молодих вчених, спрямовувати їх амбіції, можливості, наміри для вирішення актуальних проблем інноваційного розвитку держави. Варто наголосити, що в КПІ створені належні умови для цього. Йдеться, безумовно, про Стартап Школу Sikorsky Challenge КПІ ім. Ігоря Сікорського, де студенти мають можливість навчитися саме тому, як розвинути свої навички в обраній сфері, яким чином розроблені ними проекти втілити у життя, перетворивши в досить успішний та прибутковий бізнес.

У кожного учасника є можливість презентувати себе, оприлюднити перед широкою аудиторією результати свого наукового пошуку, а також опублікувати їх на сторінках збірника матеріалів конференції. Організатори наголошують, що нинішні студенти – це майбутні керівники бізнесу, майбутнє нашої держави. Йдеться про підготовку майбутніх фахівців з креативним мисленням, з високим рівнем знань і навичок для успішного ведення бізнесу, з необхідністю постійного їх оновлення, з урахуванням можливостей і загроз, пов'язаних з безперервними трансформаціями на ринку праці.

З повагою та побажаннями успіхів,
Василь Г. Герасимчук, доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки КПІ ім. Ігоря Сікорського,
голова програмного комітету конференції МНТС-2019

Березень 2019 року
м. Київ, КПІ ім. Ігоря Сікорського, Україна

СКЛАД ОРГАНІЗАЦІЙНОГО КОМІТЕТУ

XV (XXVII) Міжнародної науково-практичної конференції «Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність»

Сидоренко С. І.	голова оргкомітету, проректор з науково-педагогічної роботи (міжнародні зв'язки)
Гавриш О. А.	співголова оргкомітету, д.т.н., професор, декан факультету менеджменту та маркетингу
Войтко С. В.	співголова оргкомітету, д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки
Герасимчук В. Г.	член оргкомітету, д.е.н., професор, професор кафедри міжнародної економіки
Охріменко О. О.	член оргкомітету, д.е.н., професор, професор кафедри міжнародної економіки
Скоробогатова Н. Є.	член оргкомітету, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
Савченко С. М.	член оргкомітету, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
Корогодова О. О.	член оргкомітету, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
Кухарук А. Д.	член оргкомітету, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
Петренко К. В.	член оргкомітету, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
Черненко Н. О.	член оргкомітету, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
Єфремов К. В.	член програмного комітету, директор Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку

СКЛАД ПРОГРАМНОГО КОМІТЕТУ

XV (XXVII) Міжнародної науково-практичної конференції «Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність»

Герасимчук В. Г.	голова програмного комітету, д.е.н., професор, професор кафедри міжнародної економіки, КПІ ім. Ігоря Сікорського
Гавриш О. А.	співголова програмного комітету, д.т.н., професор, декан факультету менеджменту та маркетингу, КПІ ім. Ігоря Сікорського
Войтко С. В.	член програмного комітету, д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, КПІ ім. Ігоря Сікорського
Охріменко О. О.	член програмного комітету, д.е.н., професор, професор кафедри міжнародної економіки, КПІ ім. Ігоря Сікорського
Angelov K.	Professor, Dr Econ., Technical University, Bulgaria
Moldavska A.	PhD, Norwegian University of Science and Technology, Gjøvik, Norway
Kulynych O.	PhD, IMT School for Advanced Studies Lucca, Italy
Kuksenko D.	PhD, The University of Texas at Arlington, USA
Kozlova O.	PhD, The American University of Paris, France
Klimak M.	PhD, University of Dublin, Ireland

СЕКЦІЯ 1. ІНЖЕНЕРНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ ТА СВІТУ: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

ФІНАНСОВА ДОСТУПНІСТЬ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ ЯК ІНДИКАТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЕНЕРГОРИНКУ

Бігун У. В., аспірант,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»,
uliana_bihun@ukr.net

Курс Європейського Союзу на трансформацію ринків електричної енергії зумовлює необхідність належного оцінювання економічної безпеки національних енергоринків. Тому при оцінюванні рівня економічної безпеки важливим є врахування, окрім специфіки ринку, також і визначення критеріїв економічної безпеки та їх індикаторів відповідно до цілей енергетичної політики ЄС.

Відображенням критерія задоволеності інтересів споживачів електроенергії, окрім безперебійності та надійності енергопостачання, є індикатори фінансової складової економічної безпеки, що відображають купівельну спроможність споживачів, а також їх можливість оперативно реагувати на цінові зміни електроенергії.

Саме зниження ціни електроенергії, обумовлене зростанням конкуренції, є бажаним результатом функціонування єдиного європейського ринку. Тому, без сумніву, важливим елементом розуміння економічної безпеки ринку є рівень цін. Проте, у випадку роздрібних енергетичних ринків, ціни для кінцевого споживача складаються з декількох компонентів, деякі з яких підлягають державному регулюванню (наприклад, мережеві витрати, податки, збори). Відтак, відмінності між цінами для кінцевого споживача в різних країнах можуть бути зумовлені виключно легітимними особливостями, а не конкурентною боротьбою. Тому при розрахунку економічної безпеки ринку електроенергії нами пропонується використовувати показник не рівня цін, а їх волатильності (стандартне відхилення за певний проміжок часу), що показує їх тенденцію до мінливості.

Важливо, що зростання роздрібних тарифів при незмінному обсязі споживання електроенергії посилює фінансовий тягар для споживачів, тим самим створюючи загрозу виникнення заборгованостей перед постачальниками. Скорочення ж обсягів споживання призводить до необхідності балансування наявних виробничих потужностей відповідно до нових запитів у терміновому порядку. Тому значні зміни роздрібних цін на електричну енергію, а також зростання частки витрат на неї у заробітній платі споживачів, призводять до порушення ринкової рівноваги попиту та пропозиції і, у свою чергу, зменшення рівня економічної безпеки ринку.

Аналіз волатильності роздрібних цін протягом 2007-2016 років показує, що найбільше відхилення цін як для побутових, так і непобутових споживачів спостерігалось в Україні (25,9% і 21,76% відповідно) (рис. 1). У той час найменші зміни у ціні для побутових споживачів відбулись в Австрії (1,5%), а для непобутових споживачів – у Франції (3,52%). Такі незначні коливання цін сприяють економічній безпеці ринку електричної енергії, оскільки зумовлюють здатність їх учасників прогнозувати майбутні тенденції та на їх основі приймати стратегічні рішення.

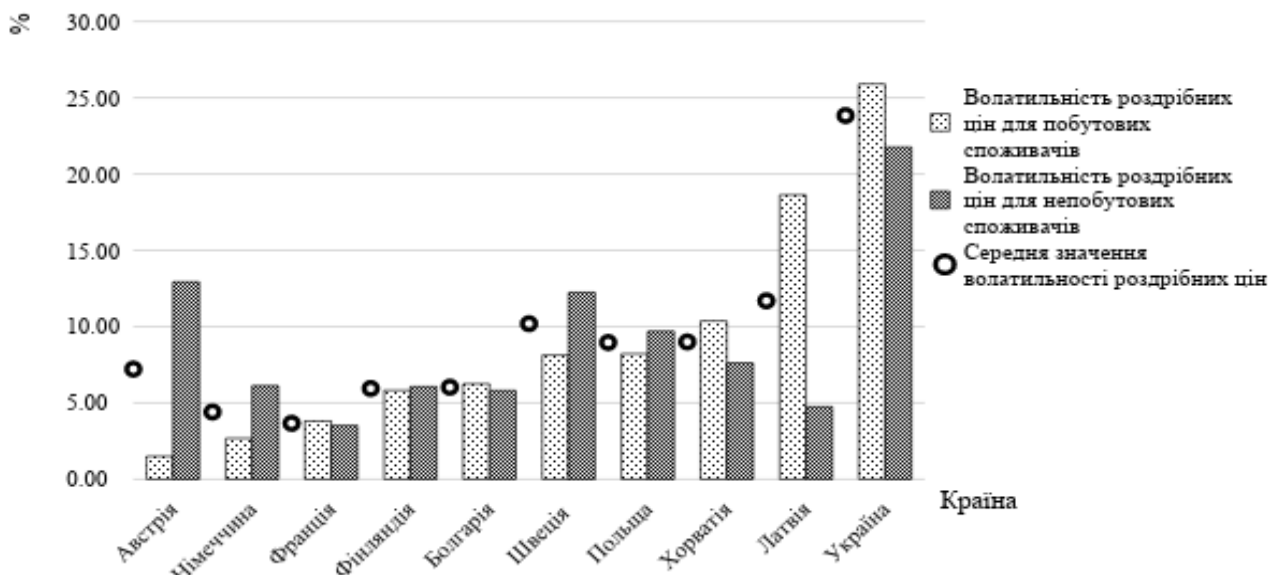


Рис. 1. Волатильність роздрібних цін на ринках електричної енергії
(Розроблено автором на основі [1; 2])

На противагу, різка зміни ціни електричної енергії зумовлює необхідність оперативної реакції зі сторони як генеруючих підприємств, так і споживачів. Разом з тим, це стає причиною зменшення реальних доходів побутових споживачів, і, відповідно, зростання витрат на купівлю електроенергії, які займають від 0,55% у Польщі до 2,34% у Швеції до середнього рівня заробітної плати усередині країни у 2016

році (табл. 1). Слід відмітити, що така суттєва відмінність серед країн ЄС обумовлена як доходом (при більш високій заробітній платі, як правило, частка енерговитрат є меншою), так і кліматичними особливостями (тепліший клімат зумовлює меншу частку витрат енергії).

Таблиця 1

Співвідношення витрат на електроенергію до середньої заробітної плати

№ з/п	Країна	Середнє споживання електроенергії в країні на душу населення, кВт*год/рік	Роздрібний тариф для побутових споживачів, євро/кВт*год*	Середня заробітна плата, євро	Частка витрат на електроенергію до середньої заробітної плати, %
1.	Австрія	2047,245	0,2453	45297,0	1,11
2.	Болгарія	1500,325	0,0949	6193,44	2,30
3.	Латвія	910,634	0,1875	20453,4	0,83
4.	Німеччина	1552,771	0,3297	42387,3	1,21
5.	Польща	761,420	0,1675	23291,1	0,55
6.	Україна	843,303	0,0251	2221,0	0,95
7.	Фінляндія	4102,923	0,1545	38825,1	1,63
8.	Франція	2388,655	0,1894	38898,9	1,16
9.	Хорватія	1462,296	0,1435	9107,3	2,30
10.	Швеція	4519,229	0,1962	37938,0	2,34

*Примітка: * - розмір тарифу вказано відповідно до обсягу середнього споживання електроенергії в країні на душу населення*

Розроблено автором на основі [1; 3; 4]

Варто відмітити, що найменша частка витрат на електроенергію серед досліджуваних країн припадає на Польщу (0,55%), у якій роздрібний тариф для побутових споживачів перевищує аналогічний в Україні у 6,7 рази. Проте саме Польщі властиві і найменші серед вибірки обсяги споживання електроенергії на рік (761,4 кВт*год/рік) та високий середньої рівень заробітної плати, що у 10,5 разів перевищує даний показник в Україні.

Водночас, при найменшому серед країн ЄС роздрібному тарифі для побутових споживачів (0,0251 євро/кВт*год) частка витрат на електроенергію у середній заробітній платі в Україні становить приблизно стільки ж, як і в Австрії (1,11%) – країні, у якій обсяг споживання електроенергії перевищує аналогічний показник України у 2,5 рази, а тариф – у 9,77 рази. Однак, суттєво поступається рівень середньої заробітної плати в Україні, який у 20,4 рази нижчий, ніж в Австрії.

Відповідно до статистичних даних [1; 2] у всіх країнах ЄС, окрім Італії для домогосподарств і Румунії для промислових споживачів, починаючи з періоду впровадження енергетичного законодавства ЄС, відбулось зростання як ціни електроенергії для побутових (від +8% в Угорщині до +132% у Латвії), так і промислових споживачів (від +9,5% в Угорщині до +233% у Данії). Окремий виняток становить Хорватія, роздрібна ціна для обох категорій споживачів якої за період імплементації європейського законодавства зменшились на 12% та 8,5% відповідно.

Отже, передбачуване трьома директивами зниження цін на електроенергію не відбувається, навпаки – ціни, як для промислових, так і побутових споживачів, у більшості держав-членів зростають. Це свідчить про те, що процес лібералізації досі незавершений. У багатьох країнах-членах як оптові, так і роздрібні ринки все ще дуже концентровані, що може означати, що і виробники, і постачальники використовують свою ринкову владу для підтримки високих цін з метою збільшення власного прибутку.

Список використаних джерел:

1. Eurostat. Electricity prices for household consumers. – URL: https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/NRG_PC_204
2. Eurostat. Electricity prices for non-household consumers. – URL: https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/nrg_pc_205
3. OECD. Average wages. – URL: <https://data.oecd.org/earnwage/average-wages.htm>
4. Eurostat. Supply, transformation and consumption of electricity. – URL: https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/NRG_105

LACK OF CONVERGENCE. PROBLEM OF UNSATISFACTORY GROWTH PERFORMANCE

Wiktor Bloch, MSc, doctoral student, University of Lodz,
wiktor222@op.pl

Adrian Lisiecki, MSc, University of Lodz,
red_lis@o2.pl

Rapid economic growth of emerging markets, initiated in Asia, and experienced in other parts of the world was one of the most important things for humankind. Thanks to it, millions of people were lifted out of poverty and their standard of living was significantly raised. Apart from a group of countries, which made great progress in last 50 years and successfully reached the level of high-income, we can observe so many cases of growth slowdowns which cause that convergence processes are stopped.

According to the convergence hypothesis poorer countries tend to have higher growth rates, so the distance between them and the richer countries in terms of income per capita will be reduced. Absolute convergence is indicated by Solow model. The Solow model indicates that differences in incomes between countries means that distance between their current position and their steady state is different so they will tend to converge in the future. Moreover, rates of capital productivity is lower in countries, in which capital stock per worker is higher, so capital should outflow from these countries and be transferred to poorer ones. Transfer of technology is not perfect so all the time there exists group of countries which do not dispose of the best technology. In such case we can expect reduction of differences in income levels, when technology reach out to others countries. Generally, Solow model indicates the negative relation between level of income and growth rate.

Unfortunately, we can find many proofs that this mechanism does not work. Convergence implicated by Solow model is only theoretical. In fact transition to the next development stage may require appropriate political reforms, aimed at restructuring the economy. Developing countries do not have to be innovative pioneers. At this stage of development they can import technology. Apart from it, economy takes advantage of transfer of labour force from agriculture to other sectors, in which productivity rate is much higher. At one point, these sources of growth are exhausted and economy approaches technological frontier. This time it is necessary to transform economic model and put emphasis on innovation.

Development is very often perceived as a sequential transition from low-income level to high-income level. At first stage economy is based on low-productive agricultural sector. At one point, due to accumulation of capital and mechanization of production processes, labour force starts to flow to the industry and services. Development of the industrial sector is possible thanks to the inflow of foreign investments. This time industry is owned by foreign corporations. Next, along with development of industry, there appear native so called supporting industries, which focus on the supply of raw materials, spare parts, and components to manufacturing industries. Transition to next stage is crucial. It requires internalization of knowledge and technology. Foreign companies are replaced by native ones in all areas, like management, research, logistics, quality control and marketing. This is very difficult and sophisticated process but only in this way country can reach the level of high income. Countries which are not able to transform their economy in such way, experience growth slowdown and do not join group of high-income countries.

Cesar Hidalgo and Ricardo Hausmann perceive economic development as a process of learning how to produce and export more technologically advanced goods. According to this concept development is determined by the capacity of accumulating knowledge, necessary to produce more sophisticated goods. It is not enough to refine the processes of producing existing goods but the country has to develop new products, in order to widen range of products. In this concept the key role is played by human capital. Crucial role of human capital in economic development is also emphasized by Kenichi Ohno. Many economists like Dani Rodrik, Ricardo Hausmann, Jason Hwang, Jesus Felipe and Utsav Kumar reckon that diversification of production and technological progress are the most important growth determinants. They pay attention to strong correlation between high level of export sophistication and economic growth. Creating own base for innovation and research may be a very difficult process because getting engaged into new branches is risky and uncertain, so many companies are reluctant to do it. Role of total factor productivity is extremely important in case of middle-income and high-income countries. It confirms thesis that development of low income country is mostly based on accumulation of capital. Along with growth of capital stock its marginal productivity decrease. In order to maintain satisfactory economic growth it is necessary to focus on improving technology, refining management processes and implementing innovations.

Reference list:

- Eichengreen B., Park D., Shin K., When fast growing economies slow down: international evidence and implications for China, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2011.
Felipe J., Kumar U., Abdon A., How rich countries became rich and why poor countries remain poor :It's the economic structure...duh, "Japan and the World Economy", 2014 nr 29.
Hausmann R., Hwang J., Rodrik D., When you export matters, "Journal of Economic Growth", 2007 nr 12.
Ohno K., Avoiding the middle-income trap: renovating industrial policy formulation in Vietnam, 2010.

STRATEGIES OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF CHANGEABLE CONJUNCTURE OF COMMODITY MARKETS

Brozhko O.O., student of the group UZ-81mp,
National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute",
alex.brozhko@gmail.com

Each company builds its own strategy of foreign economic activity by means of which an enterprise can create, form and coordinate its actions in any market.

There are three basic strategies for the international activities of an enterprise: growth, reduction and limited growth (Fig. 1).

The growth strategy is a development direction of a company, which implies constant increase in the level of indicators of the previous activity period. It is developed on the basis of data obtained by three-stage analysis: first stage aims at detecting opportunities for intensive growth; second stage focuses on outlining possibilities of integrating company with other elements of industry's marketing system; third stage supposes evaluating company's capabilities outside the region (diversification growth).

The reduction strategy is a direction of a company development, which involves exit from a particular market of certain ranges of goods and services, production reduction or phasing out all the activities in a particular country.

The strategy of limited growth is a direction of a company development. It presupposes the preservation of the state of future and current company's activity. This strategy is, basically, implemented by monopolies, large enterprises with a significant market share.

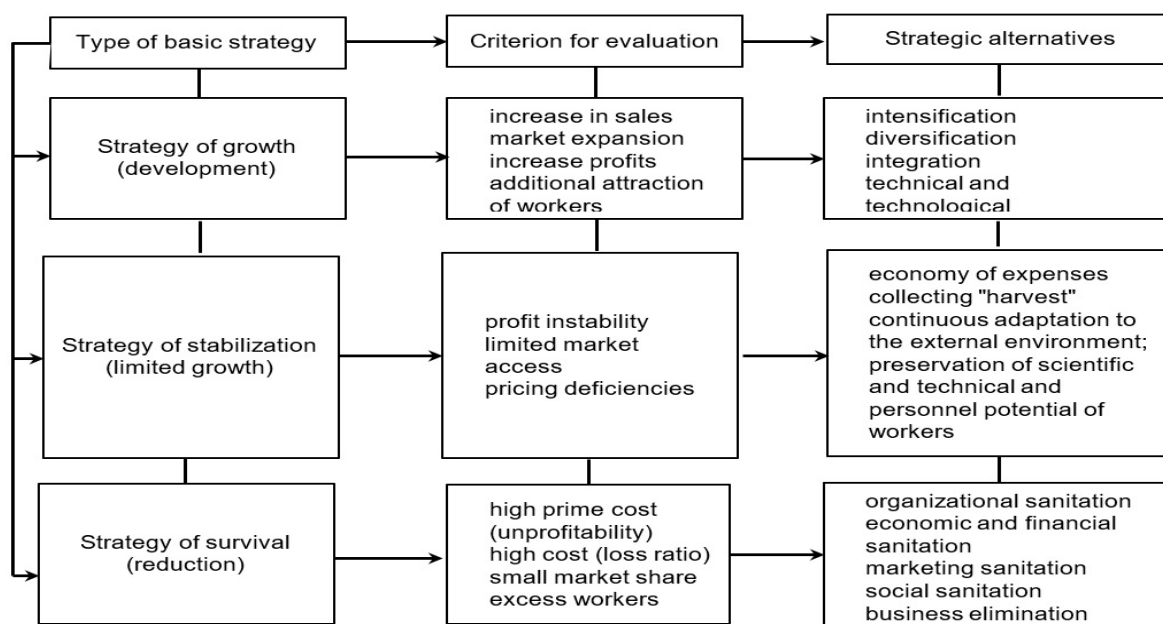


Figure 1. Basic and alternative strategies in the international activity of the enterprise

Source: [1]

We made sure that there are many strategies of the company's activities abroad. But despite this fact, they have one common feature - structure. The foreign economic activity of the enterprise is made up of [2]:

1. Field of activity (mission, purposes of the enterprise).
2. Corporate tasks (definition of the main interested groups of companies, criteria for evaluation of activity).
3. Determination of strategic business units.
4. Resources placement (business units, products, markets, functional departments and primary activities).
5. Development of various competitive advantages (improving competitiveness).
6. Effective functional strategy (search of options of behavior, which is focused on optimum use of all resources within the set function).
7. Synergism (competences, knowledge and intangible assets of the enterprise and resources, assets and functional processes).

In conclusion, we would like to point out that building a strategy of foreign economic activity is vital for an enterprise because it helps a company to develop.

References:

1. Basic strategies of foreign economic activity of an enterprise: essence, characteristic [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://studfiles.net/preview/3904143/>
2. The strategy of foreign economic activity of the enterprise as an object of strategic analysis [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://topknowledge.ru/strategicheskij-menedzhment/4121-strategiya-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti-predpriyatiya-kak-ob-ekt-strategicheskogo-analiza.html>.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ФЕНОМЕНУ ІНВЕСТИЦІЙ

Бурлака В.Г., к.е.н., начальник відділу економіки електроенергетики та нових технологій
ВП «Науково-проектний центр розвитку ОЕС України» ДП «НЕК «Укренерго»,
Burlaka.VG@ua.energy

Інвестиції є неодмінним чинником економічного зростання. Без них неможливе розширене відтворення. І навіть для підтримання виробництва на одному рівні, тобто для простого відтворення, також необхідні інвестиції. Для технологічного оновлення виробництва, його реструктуризації та диверсифікації з метою підвищення ефективності й конкурентоспроможності необхідним є поєднання інвестицій з інноваціями.

Людство постійно використовує уречевлені результати праці минулих поколінь і уречевлює частину своєї праці для використання майбутніми поколіннями. Без цього, тобто без нагромадження, інвестування, неможливий економічний прогрес людства. Саме в нагромадженні уречевленої праці реалізується технічний прогрес, який є засобом економічного прогресу.

З іншого боку, інвестиції є результатом виробництва. Чим ефективніше господарювання й розвиненіша економіка, тим вищий рівень як споживання, так і нагромадження. І навпаки, як це має місце в Україні, – низький економічний рівень у результаті неефективної системи господарювання дуже обмежує як інвестиційні можливості більшості підприємств, так і споживання й заощадження більшості громадян.

Дослідження поняття інвестицій є одним з етапів пізнання суттєвих закономірностей відтворення як виробничого капіталу, так й економічної системи загалом. У науковій літературі зустрічаються різні погляди на суть інвестицій. У найбільш широкому розумінні інвестиції в сучасній економічній науці розглядають як процес використання капіталу з метою його примноження.

На макроекономічному рівні визначається національний прибуток (суспільний продукт) як сума заробітної плати та прибутку чи споживання з додаванням чистих інвестицій, що отримуються після вилучення амортизації з валових інвестицій. Інвестиції в даному випадку виступають як частина сукупних видатків на нові засоби виробництва (виробничі або фіксовані інвестиції), інвестиції у нове житло і приріст товарних запасів.

На мікроекономічному рівні інвестиції розглядаються як процес створення нового капіталу (включаючи засоби виробництва і людський капітал) на підприємствах та в галузях. Тут інвестування основного капіталу видозмінюється відповідно до спеціалізації окремих об'єктів, але за змістом залишається ідентичним загальним економічним принципам обліку та оцінки його ефективності.

У фінансовій теорії під інвестиціями розуміють придбання реальних або фінансових активів, тобто це сьогоденні витрати з метою отримання в майбутньому вигоди.

У всіх випадках джерелом приросту капіталу і мотивуючим двигуном інвестування виступає отриманий від них прибуток. На практиці спостерігають три форми послідовності процесів вкладання коштів і отримання прибутку від інвестицій: послідовний, паралельний та інтервальний.

Інвестиції як економічне явище здавна привертали й привертають увагу вчених різних країн. Вивчення точок зору на природу інвестицій, викладених у класиків політичної економії, сучасній вітчизняній і зарубіжній літературі, дозволило зробити висновок про суттєві розбіжності в трактовці цього терміну.

Згідно з енциклопедичним визначенням термін «інвестиції» походить від латинського слова «investo», що означає «одягаю». Більш детально розглядає поняття проф. І. Бланк, який пов'язує безпосереднє походження цього слова від «invest», що означає «вкладати».

Зовсім інше тлумачення у Ю. Кудінова, який визначає його від англійського слова «investment», або капіталізму вкладення. Спеціалізований термінологічний словник з інвестицій вкладає у зміст цього терміну процес використання грошей з метою отримання більших грошей, добування прибутку, або досягнення приросту капіталу, або першого і другого разом узятих.

Багато авторів ототожнюють термін «інвестиції» і «капітальні вкладення», розглядаючи це поняття як сукупність витрат, які реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в галузі економіки (виробничі фонди). На думку І. Кузнецової, інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень.

У той же час відомо, що інвестиції можуть бути використані й на поповнення обігових фондів і придбання різних цінних паперів (акцій, облігацій) і окремих нематеріальних активів (патентів, ліцензій, «ноу-хау»). Капітальні вкладення можна вважати тією частиною інвестицій, яка спрямована на оновлення і створення основних виробничих фондів.

До інвестицій відносять і «споживчі інвестиції» – придбання побутової техніки, автомобіля, квартири, нерухомості тощо. У даному випадку кошти вкладаються в особисте довгострокове споживання. Відомий американський економіст П. Самуельсон підкреслював, що ми розуміємо під «чистим інвестуванням», або капіталоутворенням те, що становить собою чистий приріст реального капіталу суспільства (будівлі, устаткування, матеріально-виробничі запаси тощо).

У багатьох авторів інвестиції розглядаються як усяке вкладання грошових коштів. З таким визначенням не можна погодитися. Як відомо, інвестування капіталу може бути у формі рухомого і нерухомого майна, цінних паперів (акцій, облігацій), нематеріальних активів. Гроші безпосередньо нічого не ви-

робляють, а лише виконують функцію опосередкованого забезпечення процесу інвестування. Кошти виконують функцію утворення резервів інвестиційних ресурсів.

Окремі форми інвестицій, насамперед капіталовкладення, носять довгостроковий характер, але інвестиції можуть бути й короткостроковими (наприклад, короткострокові фінансові вкладення в акції, ощадні сертифікати тощо). Деякі автори розглядають інвестиції як капітал, нагромаджений і не використаний для споживання за певний період виробничої діяльності та знову вкладений у виробництво, або як вкладання коштів у покупку з метою отримання прибутку, збільшення капіталу, чи з метою збереження їх вартості.

Законом України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII інвестиції визначаються як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, щокладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект [1]. Відповідно до Закону, до майнових цінностей відносяться все рухоме і нерухоме майно і пов'язані з ним права; грошові кошти, до яких входять цільові банківські вклади і грошові права; цінні папери (акції, облігації та інше) і корпоративні права (наприклад, право власності на пай у статутному фонді); права на користування надрами і використання природних ресурсів. Поняття «інтелектуальні цінності» охоплює незапатентовані («ноу-хау») технічні, технологічні, комерційні та інші знання, оформлені у вигляді технічної документації, навиків і досвіду; авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки (обов'язково легалізовані на території України).

Досвід інших країн переконує, що ефективне здійснення структурної трансформації економіки можливе при умові залучення усіх джерел фінансування інвестицій.

В організаційно-фінансовому відношенні джерела фінансування інвестицій розподіляються на власні кошти підприємств (амортизаційні відрахування, прибуток, виручка від реалізації майна, мобілізація внутрішніх активів та інші грошові накопичення); позичкові кошти (кредити банків, позички фінансово-інвестиційних груп, кошти від розміщення акцій підприємств, кредиторська заборгованість); централізовані ресурси (бюджетні асигнування і пільгові інвестиційні державні кредити); іноземні інвестиції (внески в статутні фонди і купівля контрольних пакетів акцій підприємств, кредити міжнародних банків) та кошти окремих громадян.

На формування внутрішніх джерел інвестицій можна цілеспрямовано впливати методами державного економічного регулювання (бюджетно-податковою та амортизаційною політикою, діяльністю грошового і фондового ринків, кредитною та емісійною політикою Національного банку. Перелічені вище джерела створюють масу фінансових ресурсів, яка контролюється за величиною і напрямками руху.

На рівні держави можна виділити два види інвестицій – фінансові й виробничі. До фінансових треба зарахувати вкладання коштів у купівлю акцій, облігацій та інших цінних паперів. До виробничих належать кошти, вкладені безпосередньо у виробництво для його модернізації та на купівлю новітніх технологій.

Приватні інвестиції направляються в ті галузі виробництва, які мають високу рентабельність, тобто де є гарантія, що впровадження в них новітніх технологій дасть змогу одержати високі прибутки. Державні інвестиції направляються, як правило, на пріоритетні напрями розвитку виробництва через бюджет чи довгострокові кредити.

Для обліку, аналізу і планування інвестицій класифікують за окремими ознаками. У світовій практиці використовуються узагальнюючі показники – валові і чисті інвестиції, в основу розрахунку яких покладені джерела їх фінансування.

Валові інвестиції (брутто) складаються з відрахувань від прибутку підприємств, частини матеріальних запасів і амортизаційних відрахувань, які використовуються на нове будівництво, придбання засобів виробництва і на приріст обігових коштів. Джерелом чистих інвестицій (нетто) є новостворена вартість, або заощаджувана частина чистого доходу. На рівні підприємства мобілізація чистих інвестицій проходить за рахунок підприємницького доходу (самофінансування) і за рахунок кредиту, тобто залучених коштів на ринку позичкового капіталу.

Динаміка показника чистих інвестицій віддзеркалює характер економічного розвитку країн на різних історичних етапах. Так, коли сума чистих інвестицій негативна, то це відображає зниження виробничого потенціалу і як наслідок цього спостерігається падіння обсягів продукції (державна «проїдає свій капітал»). Коли сума чистих інвестицій дорівнює нулю, то це ознака відсутності економічного росту (державна «топчеться на місці»). І нарешті, коли сума чистих інвестицій позитивна, то це відповідає стадії розвитку (державна «з економікою, що розвивається»).

Список використаних джерел:

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. Дата оновлення: 08.06.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 21.02.2019).

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Гречко А.В., к.е.н., доцент

Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
alla_grechko@ukr.net

На сучасному етапі розвитку соціально-економічних процесів в Україні, надзвичайно актуальним є питання сталого розвитку як окремих господарських структур, так і регіонів та країни в цілому. Крім того, у вересні 2015 року на 70-ій сесії Генеральної Асамблеї ООН в Нью-Йорку відбувся саміт ООН, де вирішувалися проблеми сталого розвитку світової економічної системи на період з 2015 по 2030 роки. Саміт розглядається світовою спільнотою як історична подія. Питання Саміту включали всі аспекти соціально-економічного розвитку, конкурентоспроможність країн, екологічну та енергетичну безпеку, глобальне партнерство для розвитку окремих країн і регіонів [1]. За результатами проведення саміту країни члени ООН визначили 17 глобальних цілей, які має досягти кожна окрема країна в її соціально-економічному, політичному, екологічному розвитку, що в результаті має забезпечити сталий розвиток глобальної економічної системи. Після саміту Україна також почала працювати над досягненням цілей сталого розвитку в 2016-2030 рр. [1]. У «Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» [2] зазначено, що інтенсивний розвиток та відповідні позиції на світовій арені тісно пов'язані і залежать від дотримання таких векторів, як: розвиток, безпека, відповідальність та гордість. Їх аналіз дає підстави говорити, що вони перекликаються і взаємно узгоджуються з ключовими положеннями Цілей сталого розвитку 2016-2030 [3], Цілей розвитку тисячоліття [4], Глобального договору ООН [5], найкращої світової практики забезпечення стратегічної конкурентоспроможності і динамічного зростання та мають базуватись на суспільному договорі між такими ключовими стейкхолдерами як влада, бізнес і громадянське суспільство. Вектори мають бути реалізовані у відповідних реформах як на регіональному, так і на загальнодержавному рівні.

Дослідженням питань сталого розвитку займалося ряд провідних вчених, серед яких Жученко А.М., Дж. Кларк, А.Л. Гапоненк, Й. Шумпетер, В.В. Воробйов, В.І. Вернадський, Н.Н. Мойсєєва, В.І. Данилова-Дапільян та ін. Як стверджують С.І. Валянський та Д.В. Калюжний, поняття «стійкість» і «розвиток» суперечать одне одному, оскільки «розвиток у принципі не може бути стійкими» [6]. Проте розвиток є окремим випадком руху, коли зростають складність, рівень організації системи, зменшується її ентропія [7]. Досить влучним є визначення Л.І. Пемірова, згідно якого розвиток (країни, регіону, соціальної групи, економічної системи тощо) у певний період часу є стійким, якщо він зберігає певний інваріант, тобто не змінює, не ставить під загрозу будь-яку властивість, об'єкт, ставлення [8]. Отже, сталий розвиток може бути досягнуто лише в результаті вирішення значної кількості проблем, з якими стикається людство, зокрема: зміна клімату, нестача води, нерівність і голод, що в свою чергу дозволить в глобальному контексті встановити соціальний прогрес, екологічний баланс та економічне зростання.

Отже, орієнтуючись на загальні цілі сталого розвитку світової економічної системи можемо проаналізувати основні положення Стратегії сталого розвитку «Україна - 2020» [9] та Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 року [10].

Серед основних інструментів реалізації стратегії сталого розвитку України до 2020 року можна виділити [9]: дерегуляцію та розвиток підприємництва; розвиток малого та середнього бізнесу; податкова реформа; реформу захисту економічної конкуренції; реформу корпоративного права; реформу фінансового сектору; реформу ринку капіталу; реформу сфери трудових відносин; реформу транспортної інфраструктури; реформу телекомунікаційної інфраструктури; реформу державної митної справи та інтеграція в митну спільноту Європейського Союзу; реформу монетарної політики; програму розвитку українського експорту; реформу енергетики; реформу у сфері здійснення державних закупівель; реформу державного фінансового контролю та бюджетних відносин; реформу державної служби та оптимізація системи державних органів; реформу системи національної безпеки та оборони; судову реформу; реформу регіональної політики; пенсійну реформу тощо. Таким чином, варто зазначити, що реформування має торкнутися всіх аспектів розвитку національної економічної системи. Однак, будь-які зміни, що плануються впроваджувати в національній економіці в цілому мають бути паралельно реалізовані на регіональному рівні, адже саме регіональний розвиток формує загальну динаміку розвитку національної економічної системи. Крім того, необхідно здійснювати паралельну адаптацію інституційних змін до реалій розвитку окремих регіональних господарських структур та окремих підприємств.

Таким чином, регіональний розвиток України на сьогоднішній день визначається Державною стратегією регіонального розвитку України на період до 2020 року [10]. Даний документ підготований відповідно до європейських стандартів, на період, що синхронізується з плановими та бюджетними циклами ЄС, з урахуванням впливу таких світових тенденцій просторового розвитку, яких не уникнути Україні [10]: - урбанізація, депопуляція села, зміна системи розселення; - загальна відкритість світу щодо руху робочої сили, що впливає на відтік за межі країни як найбільш інтелектуальних, так і найменш кваліфікованих робочих кадрів; - фінансово-економічна криза, обмеженість ресурсів (насамперед водних), зростання світової потреби у продовольстві, орієнтація на території, які є найбільшими вироб-

никами продовольства. Серед основних цілей регіонального розвитку варто виділити [10]: підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів: забезпечення розвитку інфраструктури міст; підтримка інтегруючої ролі міст як центрів економічного та соціального розвитку; поліпшення транспортної доступності в межах регіону; розвиток сільської місцевості; розвиток інтелектуального капіталу; підвищення рівня інноваційної та інвестиційної спроможності регіонів; розвиток підприємницького середовища та конкуренції на регіональних товарних ринках; раціональне використання природно-ресурсного потенціалу, збереження культурної спадщини та найцінніших природних територій; розвиток трансграничного співробітництва; диверсифікація джерел енергопостачання та підвищення рівня енергоефективності в регіонах; територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток; ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку.

Таким чином, сталий розвиток регіонів залежить від ефективності реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна - 2020» [9] та Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 року [10]. Провівши аналіз визначення поняття «сталий розвиток», а також визначивши основні пріоритети регіонального та загальнонаціонального розвитку України, варто приділити увагу основним факторам, що впливають на досягнення сталого розвитку регіонів. Суть традиційної класифікації факторів полягає у тому, що всі вони розглядаються в конкретному, установленому багатьма дослідниками, порядку [6]: природно-, політико-, економіко- і соціально-географічне положення; природно-ресурсний потенціал; історичні фактори; демографічні фактори; економічні фактори; соціальні фактори; інфраструктурні фактори; екологічні фактори. Із сукупності факторів впливу на регіональний розвиток за умов євроінтеграції, доцільно виділити фактори: зовнішні та внутрішні, загальні та специфічні (особливі), основні й другорядні, прямі та побічні, одно- і різноспрямованої дії тощо. За відношенням до впливу на регіональний розвиток в Україні фактори можуть бути зовнішніми (впливати із зовнішнього середовища й не залежати від регіонального ринку праці) та внутрішніми (формуватися й коригуватися всередині нього), впливати безпосередньо або опосередковано і певним чином взаємодіяти між собою. Вплив зовнішніх факторів на висвітлення регіонального аспекту розвитку став особливо відчутним із нарощуванням процесів євроінтеграції та глобалізації, фінансово-економічної кризи тощо. Враховуючи специфіку розвитку окремих регіонів України, можна зробити висновок про те, що за умов поглиблення євроінтеграційних процесів, найвагоміший вплив мають саме економічні фактори розвитку. Оскільки, будь-які реформи, що плануються впроваджувати потребують значних інвестиційних ресурсів, а також грамотного менеджменту, здатного управляти фінансами і правильно визначати пріоритети розвитку конкретного регіону, спираючись на його специфіку. Крім того, одним з найбільш важливих економічних факторів розвитку регіонів є фінансові стимули. Як свідчить статистика, наповнення місцевих бюджетів суттєво збільшилося за рахунок переходу єдиного податку з рівня загальнодержавного на місцевий. Таким чином, навіть один такий захід дозволив підвищити ефективність реформування окремих регіонів, збільшивши можливості їх фінансування. Крім того, сприятливим фактом є диференціація розміру податку для суб'єктів господарювання на регіональному рівні, що виражається в можливості місцевих фінансових органів самостійно визначати розмір податкових платежів, спираючись на встановлені обмеження ПКУ. Це дозволяє в певній мірі скоротити податковий тягар і стимулювати розвиток суб'єктів господарювання на регіональному рівні. Отже, серед ряду факторів, що впливають на рівень регіонального розвитку, найбільш суттєвий вплив має група економічних факторів, зокрема фінансова складова.

Список використаних джерел:

1. Transforming our world: The 2030 Agenda for sustainable development. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [vhttps://sustainabledevelopment.un.org](https://sustainabledevelopment.un.org)
2. «Стратегія сталого розвитку «Україна-2020». [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
3. Цілі сталого розвитку 2016-2030. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/>
4. Цілі розвитку тисячоліття. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.un.org.ua/images/stories/docs/2015_MDGs_Ukraine_Report_ukr.pdf
5. Глобальний договір ООН. <https://ungc.prgrf.com>
6. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 1989. – 526 с.
7. Жученко А.М. Поняття сталого розвитку в сучасній економіці. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Випуск 13, 2016 рік.
8. Немирод Л.А. Управление функционированием и развитием региональной экономической системы / Л.Л. Немирод, С.В. Боженко. – Кострома, 2000. – 260 с.
9. Державна стратегія регіонального розвитку України на період до 2020 року. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п>.
10. Стратегія сталого розвитку «Україна - 2020». [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ НА ПРИКЛАДІ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Грома Я. В., студентка УС-51, ФММ

Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
gromayv@ukr.net

«Екологічно чистий транспорт» означає транспорт, який обмежує рівень викидів та відходів, беручи до уваги здатність планети їх поглинати, використовує відновлювані ресурси на рівні або нижче швидкості їх вироблення, обмежує інші впливи на ландшафти та екосистеми, включаючи фрагментацію середовища існування, і використовує невідновлювані ресурси на рівні або нижче швидкості розробки відновлюваних заміників, в той же час зменшуючи вплив на використання землі та відтворення шуму» [2].

До екологічного транспорту відносять електромобілі, електровелосипеди, геліотранспорт, гіроскутери, транспорт з водневим двигуном тощо. Проте серед різноманітності екологічного транспорту саме електромобілі є найбільш масовим та перспективним його видом.

Про це свідчать дані шведської компанії EV Volumes, яка зазначає, що на кінець 2017 року у світі нараховувалось 3,1 млн електромобілів, що у 1,6 рази більше, ніж у 2016 році. При цьому, за прогнозами у 2019 році обсяг продажів становитиме 2 млн електромобілів, що цілком можливо за даного технологічного розвитку та співвідношення попиту та пропозиції [4]. Вже до 2030 року загальна кількість електромобілів може становити 100 млн, а за прогнозами аналітиків можна говорити про 35-40% частки ринку автомобілів.

Щодо України, то до 2035 року ринкова частка електромобілів становитиме 25%, проте у Національній транспортній стратегії України на період до 2030 року зазначається 50% ринкової частки електромобілів станом на 2030 рік.

Багато країн на законодавчому рівні закріплюють прагнення переорієнтації на екологічні види транспорту. Для активізації розвитку ринку електромобілів у багатьох країнах світу задіяно різні заходи, наприклад субсидії, фіскальні преференції та непрямі заходи, такі як розвиток відповідної інфраструктури.

Ринок електромобілів – це не лише їх безпосередній продаж. Екосистема охоплює виробництво як електромобілів, так і літій-іонних батарей, енергетичний сектор, встановлення зарядних станцій, переробку або утилізацію батарей. Значну роль у даній екосистемі відіграють державні та фінансові структури.

Для розвитку ринку електромобілів у країнах світу застосовують такі заходи:

- прямі субсидії, тобто знижки або виплати при купівлі електромобіля;
- фіскальні преференції, наприклад скасування або нижчі податкові ставки;
- економія завдяки використанню електричного струму, а не бензину як пального для транспортного засобу.

Прямі субсидії використовують Франція, Великобританія, США, Японія, Китай. Сума знижки залежить від зазначеного виробником обсягу викидів вуглекислого газу. Відповідно, чим менший обсяг викидів, тим більшою є знижка. Зокрема у Франції, власники транспортних засобів, отримують знижку на суму 7 тис. євро, якщо автомобіль здійснює викиди менше, ніж 20 г CO₂/км, якщо цей показник становить 21—50 г CO₂/км, то знижка менша – 5 тис. євро. У Великобританії з 2011 р. при купівлі авто, яке здійснює викиди менше, ніж 75 г CO₂/км, діє разова знижка до 25% вартості нового автомобіля (проте не більше, ніж 5 тис. фунтів стерлінгів). У Китаї програма діє з 2010 р., і сума знижки становить 4,2—7,2 тис. євро. У Японії така програма діє з 2009 р.: там виплачується різниця у вартості між новим електромобілем і автомобілем на бензині. Сума знижки становить від 3,4 тис. євро до 6,3 тис. євро [3]. Проте маркетингові дослідження показують, що для зростання ринку електромобілів недостатньо лише надавати знижки покупцям, вагомими є також інші фактори, зокрема технічні характеристики електромобіля, наявність мережі зарядних станцій, час зарядки, наявність станцій технічного обслуговування.

Зараз майже половина вартості автомобіля – це літій-іонна батарея. Експерти прогнозують, що через 7 років ціна на традиційні та автомобілі з електричним двигуном буде однаковою, а вже у 2030 році електромобілі будуть дешевшими на 10-20%.

Ефективна фіскальна політика є важливим інструментом розвитку ринку електромобілів, тому зазначені вище країни використовують не тільки пряме субсидування, а й фіскальні преференції. Це може бути скасування сплати ПДВ, податку при реєстрації електромобіля, щорічного дорожнього податку, а також податку на службове авто.

Повністю скасований ПДВ лише у Норвегії (до 4,5 тис. євро). У Японії та Китаї ПДВ сплачується, але базою оподаткування є різниця між вартістю електромобіля та розміру знижки при купівлі. Крім того, в Японії ПДВ становить 5%, що досить мало порівняно з країнами Європи. Обсяги реєстраційних податків тісно пов'язані із зазначеними обсягами викидів CO₂/км, аналогічно як і для надання субсидій

На кінець 2018 року в Україні налічувалось 11 тисяч електромобілів. Найбільша частка електромобілів зосереджена у великих містах – Києві (та Київській області), Харкові, Одесі, Дніпрі.

Серед причин розвитку ринку вагомим є схвалення у 2015 році Президентом України законодавчих змін, які відмінили ввізне мито на електромобілі. У 2017 році також було скасовано сплату ПДВ (20%) та акцизного збору (109 євро). Внаслідок цих дій ціна на електромобіля зменшилась на 17%.

Можна зазначити декілька факторів, які стимулюють розвиток ринку електромобілів в Україні:

поступове зниження вартості – скасування ПДВ і акцизного збору, що робить електромобілі в Україні доступнішими. Як зазначалось вище, із збільшенням обсягу випуску електромобілів, а також вдосконаленням технологій, вартість автомобілів з електричним двигуном буде знижуватись;

вартість заправки – Україна є енергозалежною державою, тому вартість бензину і дизельного палива постійно зростає. Використання електроенергії як палива є в рази дешевшим, ніж бензину. Також є можливість використовувати «нічний тариф» на електроенергію, оскільки електромобілі найчастіше заряджаються саме вночі. Активізація ринку електромобілів допоможе підвищити показник енергоефективності, використовуючи менше нафтопродуктів як пального;

збільшується різноманітність модельного ряду електромобілів, такі виробники як BMW, Ford та інші переорієнтовуються на виробництво електромобілів.

В Україні також на законодавчому рівні закріплено прагнення переходу на екологічні види транспорту. Зокрема, на Національній транспортній стратегії України на період до 2030 року вказано: «Транспорт стає все більш енергозберігаючим та “зеленим”, безпечним і дружнім до споживача та навколишнього природного середовища. Багато країн світу планують до 2030 року замінити більшу частину легкових автомобілів з двигунами внутрішнього згоряння на електромобілі. Зростання швидкості, економічності та екологічності транспортних засобів є основною тенденцією на всіх видах транспорту»[1].

Китай зараз є лідером з продажів на світовому ринку електромобілів. Більшість продукції, яка реалізується на китайському ринку – це товари власного виробництва, конкурентною перевагою яких є відносно низька вартість. У Китаї зараз обговорюється впровадження системи квот для виробників електромобілів. Уряд прагне зобов'язати всіх китайських автовиробників, випускати як мінімум 8% електромобілів від обсягу продукції або платити штрафи. Найближчим часом країна планує вкласти близько 60 млрд доларів на розвиток електротехнологій, що, за прогнозам, має зробити Китай найбільшим виробником літій-іонних батарей. Очікуваний обсяг електрокарів на ринку становить 5 млн одиниць, що співрозмірно із загальносвітовим прогнозом продажів на 2019 рік.

Серед основних заходів, які б стимулювали розвиток ринку електромобілів є:

подальше збільшення кількості зарядних станцій, зокрема у великих містах та на автомагістралях;

використання електромобілів у державних структурах внаслідок придбання через систему державних закупівель;

поширення кредитних програм та пільг для споживачів внаслідок співпраці автодилерів та банків.

Ринок електромобілів в Україні перебуває на стадії зародження, тому актуальним питанням є можливість стимулювання власного виробництва літій-іонних батарей, або навіть автомобілів з електричним двигуном. Виробництво комплектуючих та акумуляторів в Україні може сформувати як і промисловий, так і споживчий попит, оскільки більшість електромобілів в Україні є такими, що вже були у використанні. Поки що лише 3,3% зареєстрованих автомобілів у 2018 році в Україні були електричними, але очікується, що даний показник буде зростати.

Отже, ринок електромобілів в Україні є досить перспективним. Неабияке значення для його розвитку відіграють державні заходи, що передбачають зміну нормативно-правової бази. Досвід зарубіжних країн показує ефективність комплексного використання прямого субсидування, надання податкових преференцій, а також розвитку інфраструктури. Важливість розвитку ринку підкреслюється тим, що це закріплено у документах державного значення. Стратегічними пріоритетами є збільшення ринкової частки електромобілів, підвищення показника енергоефективності, а також можливість налагодження власного виробництва акумуляторів чи навіть електромобілів.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року від 30.05.2018 /Кабінет Міністрів України – Офіц. вид. – К.: Офіційний вісник України — 2018 р., № 52, стор. 533, стаття 1848, код акта 90720/2018 (Бібліотека офіційних видань).
2. Протокол про сталий транспорт до Рамкової конвенції про охорону та сталий розвиток Карпат від 15.04.2016 - Офіц. вид. – К.: Офіційний вісник України — 2016 р., № 28, стор. 58, стаття 1104, код акта 81444/2016 - (Бібліотека офіційних видань).
3. Електромобілі та державна політика – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/business/elektromobili-ta-derzhavna-politika-vrahovuyuchi-racionalnist-ukrayinciv-mozhna-chekati-vidchutnogo-rozvitku-rinku-elektromobiliv-i-bez-osoblivoyi-pidtrimki-z-boku-derzhavi_.html
4. Global EV Outlook 2018 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://webstore.iea.org/download/direct/1045?fileName=Global_EV_Outlook_2018.pdf

PRODUCTION STANDARDS IMPROVEMENT IS AN INTEGRAL PART OF THE PERMANENT DEVELOPMENT

Husiev A.M., cand. biol. sc., docent, Mitiuk L.O., cand. tech. sc., docent,
National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
yk-81@i.ua

According to the goals, proclaimed in resolution which was adopted on the 25th of September in 2015 by the United Nations General Assembly, there are the following tasks: "to promote permanent and overall economic growth; full and productive employment and decent work for everyone" and "to ensure a transition to rational consumption and production models", goal 8 and 12 respectively [1].

It is impossible to achieve these goals if the production standards aren't on an adequate level. Production standards are the combined concept, which includes technico-organizational standards of the enterprise, labour culture and personal workers culture. Therefore, production standards improvement is permanent and urgent need of the modern production. For many Ukrainian enterprises production standards improvement isn't an urgent problem. Unfortunately, it is common that owners have got the only goal: to make money out of the enterprise without investing into development, equipment, staff and technology, so there is no sense to consider the matter of production standards improvement for such enterprises.

In this article it is considered a normal case for civilized countries, when owners and managers understand significance of development, achievement and maintenance of product competitiveness, and that's why they are interested in production standards improvement.

It is very important to involve owners and top managers in the process of production standards improvement.

Probably, management and staff psychological resistance can slow down the start of permanent production standards improvement. Psychological resistance signs:

in general, management is satisfied with the results;

there is no confidence that it is worthwhile and profitable to invest in working conditions, technology and equipment;

disbelief in possibility to rich or even surpass the production standards level of leading European enterprises without large expenses.

Top managers have to understand production standards main point, to consider working in this way being an important part of their activities and also to spend time for strategy implementation to provide process of production standards improvement.

Training of department heads and leading experts is the first step of production standards improvement. The second step is necessity to train department staff in basic principles, which are topical for certain department. And the last, but not the finish step is implementation of measures directly in the workplaces.

Widespread process approach which is the base of many international standards (e.g. ISO 9001 [2]) can be used for production standards raising. But, maybe Kaizen practice (continuous improvement) is closer to the real production, because this practice includes similar instruments like in PDCA cycle (plan-do-check-act), but takes into account some peculiarities in staff relations.

There are following principles of Kaizen practice [3]:

- continuous changes in all fields of the organization – provision, sales, mutual relations;
- problem realization;
- organizing of supportive relations;
- self-discipline development;
- self-improvement;
- addressing the root causes and recurrences prevention (to distinguish nature of the problem with its manifestation)

Literature

1. Resolution adopted by the General Assembly on the 25 of September in 2015. p.38. URL: <http://sdg.org.ua/ua/resources-2/344-2030-2015> (appeal date 10.01.2019).
2. ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT) Системи управління якістю. Вимоги. Київ, ДП «УкрНДНЦ», 2016. 22 с.
3. Масааки Имаи. Кайдзен. Ключ к успеху японских компаний: Изд.: Альпина Паблишер, 2017. 274 с.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ: ПРІОРИТЕТИ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ, ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВІ ІНСТРУМЕНТИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Кваша Т.К., зав. відділу Український інститут науково-технічної експертизи та інформації,
ntatyana@ukr.net

Паладченко О.Ф., зав. сектору
Український інститут науково-технічної експертизи та інформації,
epalada@ukr.net

Головним принципом державної інноваційної політики є орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України, забезпечення якого здійснюється, зокрема, шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямках інноваційної діяльності. [1]. Інноваційна діяльність за пріоритетними напрямками – це важлива складова Національної інноваційної системи, яка забезпечує її ефективність.

В Україні до 2021 р. визначено сім стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, які охоплюють основні сфери економічної діяльності. [2]. Результати моніторингу їх реалізації головними розпорядниками бюджетних коштів, проведеного УкрІНТЕІ, свідчать, що загальний обсяг фінансування стратегічних пріоритетів у 2017 р. збільшився на 33,2% порівняно з 2016 роком. і становив 259129,71 тис. грн. Реальний обсяг зазначеного фінансування, обчислений по відношенню до номінального ВВП, у 2017 р. становив 0,0087%, у 2016 р. – 0,0082%, тобто, у 2017 р. відбулося реальне збільшення фінансування стратегічних пріоритетів інноваційної діяльності. Фінансування здійснювалося із загального (0,5%) та спеціального (99,5%) фондів, у 2016р. – виключно за рахунок спеціального фонду державного бюджету.

У 2017 р. фінансування стратегічних пріоритетів, за даними головних розпорядників бюджетних коштів, здійснено лише трьома розпорядниками: МОН, Мінприроди та НААНУ, з яких, як і в 2016 р., обсяги фінансування двох розпорядників були найбільшими (сумарно – 95,0%) і розподілялися між НААНУ (57,3%) та МОН (37,7%). МОН – єдиний розпорядник, як і у попередні роки, здійснював фінансування за всіма стратегічними пріоритетами. Така незначна кількість розпорядників свідчить про ознаки недостатньої роботи у сфері інноваційної діяльності інших потенційних розпорядників бюджетних коштів.

У 2017 р., як і в 2016 р. та у попередні періоди, найбільший обсяг фінансування (58,4%) спрямовано на стратегічний пріоритет 4 (сфера АПК), найменший (1,9%) – на пріоритет 5 (сфера медицини). При цьому стратегічний пріоритет 3 (сфера нових речовин та матеріалів), займаючи другу позицію за обсягами фінансування, порівняно з 2016 р. має найвище зростання за обсягами фінансування (у 2,2 разу) та за часткою в загальних обсягах бюджетного фінансування (в 1,6 разу). Це свідчить про значне зростання потреби в інноваційних технологіях цього пріоритету.

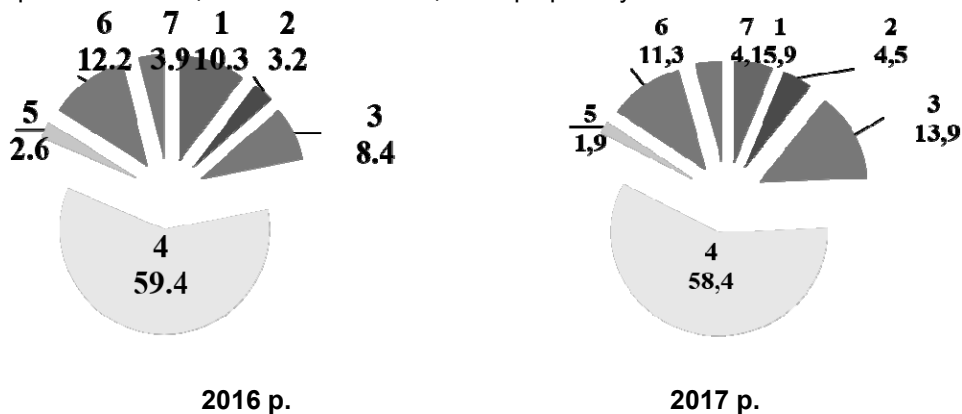


Рис. 1.1. Розподіл витрат на здійснення інноваційної діяльності за стратегічними пріоритетами* у 2016-2017 рр., %

* Стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності (1-7):

1. Освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії
2. Освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки
3. Освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій
4. Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу
5. Впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики
6. Широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища
7. Розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки

Переважну частку коштів (91,7%) виділено на виконання НДДКР інноваційного спрямування, і порівняно з 2016 р. відбулося збільшення обсягів фінансування на 29,6%. Ще 7,7% коштів витрачено на

інноваційну діяльність за видом "Маркетинг, реклама", за яким порівняно з 2016 р. спостерігалось суттєве збільшення (в 1,8 разу) обсягів витрат та (0,6%) – на "Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення".

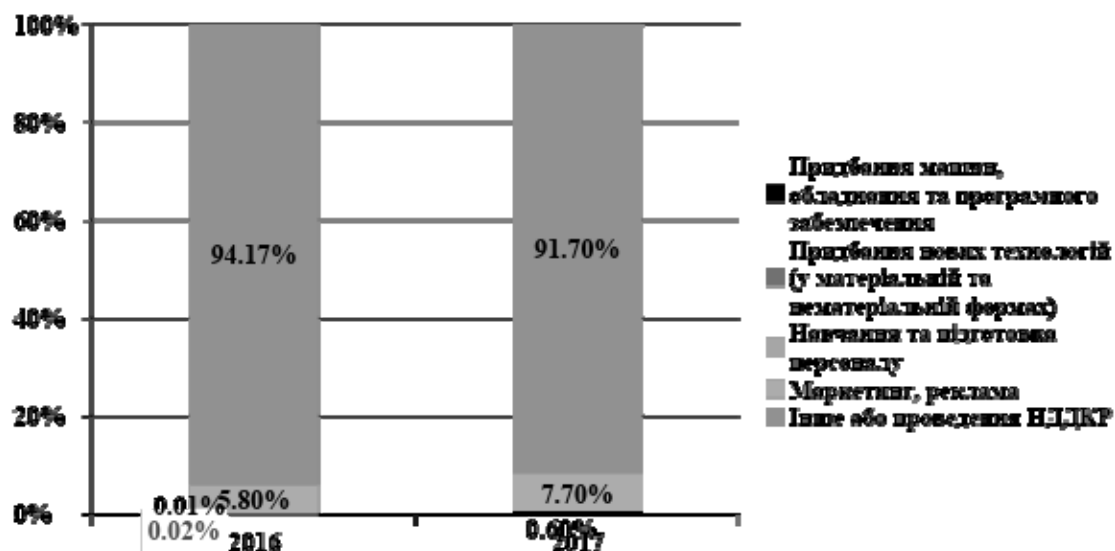


Рис. 1.2. Розподіл бюджетних коштів за видами інноваційної діяльності у 2016 та 2017 рр., %

Проведення НДДКР в Україні у 2017 р., як і в попередні роки, профінансовано всіма розпорядниками коштів, що надали дані, з яких найбільші обсяги фінансування (94,5%) зазначеного виду припадають на НААН (54,1% від загального обсягу фінансування цього виду за стратегічними пріоритетами) та МОН (40,4%). Водночас, частка фінансування МОН у загальному обсязі фінансування інноваційної діяльності цього виду збільшилася на 3,9 в.п. порівняно з 2016 р., водночас за двома іншими розпорядниками вона зменшилася: Мінприроди – на 1,4 в. п., НААНУ – на 1,3 в. п.

При цьому, в 2017 р., як і в 2016 р., не було бюджетного фінансування інноваційних проектів, програм, тобто, цей важливий вид інноваційної діяльності як інструмент реалізації державної інноваційної політики, не використовувався.

Результати моніторингу щодо реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності використовуються МОН при підготовці відповідних щорічних матеріалів щодо стану інноваційної діяльності для подання:

- Кабінету Міністрів України для прийняття відповідних рішень.
- Комітету Верховної Ради України з питань науки і освіти для підготовки проектів рекомендацій відповідних парламентських слухань.

Висновки. У 2017 р. порівняно з 2016 р. відбулася помітна активізація інноваційної діяльності за пріоритетними напрямами розпорядниками бюджетних коштів. Разом з тим, як і в 2016 р., не було фінансування за пріоритетними напрямами державних цільових програм, державного замовлення та окремих інноваційних проектів, що свідчить про невикористаний потужний державний інструмент для подальшої активізації інноваційної діяльності.

Пропозиції. Для вирішення цієї проблеми потрібно щорічно враховувати пріоритетні напрями інноваційної діяльності при формуванні і реалізації замовлень на виконання науково-технічних розробок, проектних та конструкторських робіт за рахунок коштів державного бюджету, розробленні державних цільових програм на відповідний рік з метою приведення їх у відповідність із напрямами, як це передбачено Законом України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні".

Реалізація державної політики з використанням зазначеного інструменту дасть можливість створити більш сприятливе та ефективне середовище для реалізації інноваційної політики, забезпечити цільове спрямування бюджетних коштів та активізувати інноваційну діяльність, крім сфери АПК, за іншими пріоритетними напрямами.

Список використаних джерел:

- 1 Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV / Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
- 2 Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI / Верховна Рада України. Законодавство України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>

СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ РЕПУТАЦІЄЮ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СТРУКТУРИ

Кривда О.В.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

Підприємницька діяльність може бути ефективною тільки при наявності у її суб'єктів конкурентних переваг. У сучасних умовах саме реалізація конкурентних переваг формує позитивну динаміку фундаментальної вартості підприємницької структури. Причому така динаміка в значній мірі визначається нематеріальними факторами, які не тільки є необхідним елементом процесу утворення кінцевих матеріальних результатів діяльності, а й формують інтелектуальні складові активів і капіталу підприємства.

Формування підприємством інтелектуальних активів, невідмінною частиною яких є нематеріальні активи, передбачає створення й інтеграцію в систему управління підприємницької діяльності підсистем управління базами знань, ризиками [3] тощо, поява на ринку нових торгових марок, встановлення стабільних партнерських відносин зі споживачами та постачальниками. У цій стратегії забезпечення стійкого становища підприємства на ринку багато в чому досягається внаслідок формування і використання такої складової нематеріальних активів, як ділова репутация (goodwill).

Облік вітчизняними підприємствами фактора ділової репутации при формуванні та реалізації конкурентної стратегії став особливо актуальним в умовах насичення ринків однотипними товарами й послугами [1]. У цій ситуації ефективність реалізації конкурентної стратегії в значній мірі стала залежати від ефективності використання підприємством інтелектуальних складових ресурсів, активів і капіталу [2]. Такий нематеріальний актив, як ділова репутация, що генерує процеси росту інтелектуального капіталу, включаючи репутаційний капітал, став одним з найважливіших джерел розвитку підприємств.

Так, наприклад, в промислово розвинених країнах вартість ділової репутации в ринковій вартості компаній становить в середньому 20-25 відсотків [1]. Для високотехнологічних компаній (наприклад, у сфері інформаційних технологій) ця величина може доходити до 80 відсотків [5]. Розрахунки, наведені в роботі [4], показують, що зниження вартості ділової репутации підприємства на 1 відсоток призводить до зменшення його ринкової вартості на кілька відсотків.

Ділова репутация характеризується рядом особливостей, які відрізняють її від інших складових майнового потенціалу підприємства [1].

По-перше, ділова репутация, не маючи матеріально-речової форми, не може існувати окремо від підприємства і виступати як самостійний об'єкт угоди, через те, що цей вид активу не належить підприємству на правах власності.

По-друге, при оцінці вартості ділової репутации завжди присутня невизначеність і породжувані цією невизначеністю ризики, оскільки при виконанні оцінки можна детально врахувати деякі елементи фактичних витрат на придбання або створення ділової репутации, її правову охорону.

По-третє, ділову репутацию неможливо списати або погасити її вартість без ризику позбавити підприємство цього нематеріального активу. Навіть в разі продажу підприємства його репутация може бути завдано збитків, тому що якщо колишнє керівництво йде, підприємство втрачає частину ключових компетенцій, ділових зв'язків і інших елементів інтелектуальних активів. У новому управлінському середовищі підприємства, що виникає після його продажу, може статися девальвація навичок і досвіду персоналу.

У структурі ділової репутации можна виділити внутрішню і зовнішню складові. Внутрішня складова створюється у внутрішньому середовищі підприємства і не відбивається в його балансі. Ця складова є найбільш важко формалізується частиною моделі управління вартістю ділової репутации підприємства. Фактори, що формують внутрішню складову ділової репутации, пов'язані з корпоративною культурою, кадровою політикою, механізмами матеріального і морального стимулювання персоналу [1] тощо. Високий рівень корпоративної культури та наявність корпоративних цінностей дозволяють створити реальну зацікавленість колективу в стабільному розвитку підприємства. Зростає мотивація персоналу в підвищенні рівня кваліфікації, придбання нових знань, навичок і умінь.

Кадрова політика підприємства являє собою складний організаційно-економічний механізм. Вона визначає не тільки рівень оплати праці, а й посадові повноваження персоналу, можливості його кар'єрного зростання і т. д. Одним з елементів, які впливають на формування внутрішньої складової ділової репутации підприємства, є навчання і підвищення рівня кваліфікації персоналу. Мета проведення подібних заходів - придбання персоналом нових знань, навичок і умінь, освоєння нових трудових функцій. В кінцевому підсумку розширюється спектр ключових компетенцій, що безпосередньо впливає на величину ділової репутации. Наприклад, проведення тренінгів дає персоналу не тільки нові знання, а й підвищує рівень мотивації при роботі з клієнтами, сприяючи в кінцевому підсумку розширенню клієнтської бази підприємства. У вигляді зворотного зв'язку в системі управління діловою репутацией підприємства можуть виступати рольові ігри, що дозволяють визначити рівень неузгодженості бажаних і фактичних професійних навичок персоналу.

Зовнішня складова ділової репутации проявляється через сприйняття підприємства різними категоріями стейкхолдерів [4]. Вартість цієї складової можна підвищити внаслідок створення та

інтеграції в систему управління знаннями та ризиками. Такі фактори, як наявність у підприємства ефективної організаційно-економічного механізму, що регулює взаємини з різними категоріями стейкхолдерів, прозорість фінансової звітності, збільшують ймовірність залучення потенційних інвесторів у сферу підприємницької діяльності підприємства.

Таким чином, в умовах турбулентності та високого рівня невизначеності зовнішнього середовища управління діловою репутацією стає для підприємства найважливішим фактором конкурентоспроможності [1]. Для організації подібного управління підприємству необхідні стратегія, система управління і відповідні організаційно-економічні механізми. Розробці цих інструментів конкурентної боротьби передуює SWOT-аналіз, який передбачає виявлення сильних і слабких сторін підприємства, а також його реальних можливостей і потенційних загроз. За результатами аналізу підприємство формує стратегічні перспективи та встановлює стратегічні пріоритети, які охоплюють сукупність завдань управління структурними елементами ділової репутації. Для отримання ефекту синергії від управління цими елементами вживаються підприємством дії та ключові бізнес-процеси повинні мати довгострокову стратегічну спрямованість.

Для мінімізації репутаційних ризиків використовуються різні методи [2]. У практиці ризик-менеджменту найбільшого поширення набули такі методи, як уникання, диверсифікація та поділ ризиків між учасниками підприємницької діяльності, резервування підприємством коштів для покриття ризиків. Репутаційні ризики можуть бути зменшені внаслідок розширення числа учасників підприємницької діяльності. При цьому залучені учасники повинні мати у своєму розпорядженні відповідні ресурси, наприклад фінансові, що дозволяють знизити середньозважену вартість капіталу. Це можуть бути й інтелектуальні ресурси, зокрема, інформація про стан різних сегментів ринку й особливості їх функціонування. Використання цього виду ресурсів дасть можливість знизити рівень невизначеності та, відповідно, зменшити норму дисконту в моделях розрахунку величин чистого дисконтованого доходу, одержуваних в результаті реалізації тієї чи іншої програми ризик-менеджменту.

Список використаних джерел:

1. Букша К. С. Управление деловой репутацией. – М. : Вильямс, 2007.
2. Кривда О.В. Ризики репутаційної діяльності підприємств / О.В. Кривда // Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки: Матеріали XVII Міжнародної науково-практичної конференції 21 листопада 2018 р. - Київ: ІВЦ "Політехніка", 2018. – С.111.
3. Griffin, A. Crisis. Issues and Reputation Management. London: Kogan Page, 2014.
4. Michael Hövener. Corporate Reputational Risk Management: The Power of Social Media. – 6th IBA Bachelor Thesis Conference, November 5th, 2015. – Enschede, The Netherlands.
5. Козлова Н. П. Особенности формирования деловой репутации современной компании. – М. : Дашков и К0, 2016.

ALTERNATIVE VARIANTS OF DEVELOPMENT OF ELECTRIC POWER INDUSTRY OF UKRAINE TAKING INTO ACCOUNT EUROPEAN EXPERIENCE

Mykhailo Krutsyak
National Technical University of Ukraine Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute
m.Krutsya@gmail.com

From the first day of independence, Ukraine occupied a leading position in the world in a number of important socio-economic indicators, including high scientific, nuclear, military, agricultural and industrial potential, a high place in the world in terms of GDP and GDP per capita, high employment rates, low level of public debt, high positive rates of population, high fertility rate, high quality of higher education, a large number of inventions and even achievements in sports (Vox-Ukraine, 2017). However, in the process of transition of the national socialist economy of the 90-ies of the last century into a market system, virtually all its branches were in a disastrous state - in the absence of financing.

First of all, it concerns those sectors of the national economy, which for many years did not undergo dramatic changes due to lack of funding, but despite this, they are still promising. Yes, one of these sectors of the economy is the Ukrainian fuel and energy complex, in particular. Of course, for more than 25 years of independence, certain changes occurred in the industry, but they were not significant and, in most cases, were unjustified in advance, because the industry was moving in wrong direction of development, which in the long-term period could not provide the necessary positive results.

Currently, there is a need to address the problems of the future development of Ukraine's electricity sector, taking into account the latter's accession to the ENTSO-E and the Paris Climate Agreements, in addition to which the rapid development of technologies also has a bearing on the resulting to significant changes in the volumes of final consumption of electricity (respectively, both in terms of generation) and in the consumption structure, which entails changes in the structure of generation, tariff policy, in market rules, etc.

After analyzing the overall structure of the electricity generation sector in Europe, it is easy to see that each of them has a different structure in the production and consumption of electricity as well as their volumes, which is primarily due to the availability of fossil primary energy resources, as well as financial opportunities that directly affect the development of technologies and, as a result, leads to the emergence of new, alternative ways of generating electricity. Against the backdrop of a number of EU member states that are part of the ENTSO-E, two of them are allocated - France and Germany.

Electricity in France and in Germany are interesting because both use principally different ways for generating electricity. The basis of the first is the technology of traditional energy for the conversion of heat from the half-reaction of nuclei of heavy elements, while the basis of another is modern advanced technologies that enable the generation of electricity from renewable energy resources (hereinafter RES). Of course, each technology has its advantages and disadvantages (Table 1).

Table 1: Comparison of the main characteristics of the power generation technology received from the nuclear power plant and the power plant using RES

Technology of receiving electricity using:	Advantages	Disadvantages
nuclear fuel	1) Relatively low electricity generation unit price; 2) Minimal damage to ecology under normal operating conditions; 3) Ability to work regardless of the pores of the years, days, climatic conditions.	1) Limited amount of energy resources; 2) Significant damage to the environment in the event of an accident; 3) The need for disposal of waste.
RES	1) Unlimited amount of energy resources; 2) There is little harm to the environment (but more than in the case of using nuclear fuel).	1) Relatively low installed capacity; 2) Significant costs of manufacturing and installation per unit of power; 3) High price per unit of electricity; 4) The need to establish a much larger number of this type of EU, compared with nuclear power plants, as well as the construction of more branched electric networks.

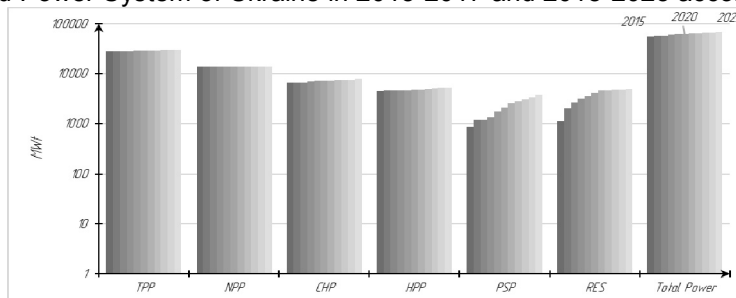
The structure of the French electricity sector has a certain monotony, with a clear pronounced enhanced electrification of the national economy at the expense of electricity generated by local nuclear power plants (over 75% of the energy supplied to the United Energy System), power units of which are characterized by the possibility of working on spent nuclear fuel, and also sufficiently large capacity for maneuvering power units, which allows regulating the volumes of generation in accordance with the needs of the consumption sector in a rather wide range (Deloitte, 2017)). For this reason, the share of all other types of power plants in the electricity generation structure is relatively small, and as a result, the price per unit of electricity in France de jure is one of the lowest in the world (Agora, 2017).

Germany is the world leader in installed power plants using RES. But for a number of reasons (lack of wind on land and in the sea, sunny weather, etc.) such stations can not provide the required amount of electricity for the needs of the consumption sector of Germany. Therefore, in the structure of electricity generation, the

share of traditional TPPs and CHP plants still remains significant, notwithstanding the low efficiency and environmental requirements. Taking into account the share of power stations using RES in the overall generation structure, as well as the considerable costs of their production and installation, their number and the development of the necessary infrastructure, respectively, and electricity prices in Germany, respectively, are the highest in the region (Agora, 2017).

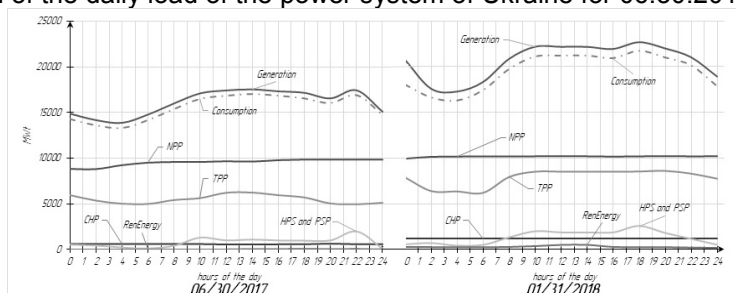
Instead, the characteristic feature of Ukraine's power industry is that it is well represented almost by all ways of generating electricity (Figure 1), and its structure is, to a certain extent, explained by the limited maneuverability of power units at NPP and the availability of energy resources (CHPP, TPP, hydroelectric power stations, hydropower plants and alternative energy resources). Actually, this structure and determines the schedule and mode of operation of power plants of different types, both during the day (Fig. 2) and during the year.

Figure 1: The actual and planned structure of the installed capacity in the electricity generation sector of the United Power System of Ukraine in 2015-2017 and 2018-2025 accordingly.



Source: National energy company Ukrenergo and Cabinet of Ministers of Ukraine, 2017

Figure 2: Graph of the daily load of the power system of Ukraine for 06.30.2017 and 01.31.2018



Source: National energy company Ukrenergo, 2017

Most of the electric load in Ukraine falls on NPPs and CHPs / TPPs, which are characterized by their outdated and complete non-compliance with environmental requirements and time requirements. Most of them have already exhausted their projected work life. However, the works on modernization and repairs made it possible to continue their operation, which for a relatively short period of time provided an opportunity to delay the process of structural adjustment of the power industry in Ukraine.

But this process can not be avoided constantly. Therefore, the necessary attention should be paid to studying the experience of advanced power generating countries of the EU, such as France and Germany, as well as adapting it for the possibility of implementation in Ukraine's electricity industry. Moreover, the experience of the above countries is quite acceptable for the domestic electricity industry, as Ukraine possesses, in the first case, significant in the world dimension of deposits of radioactive elements (Ukraine does not have an infrastructure for the manufacture of nuclear fuel, its enrichment and disposal), and in the second case, the corresponding landscape and climate for the installation of power stations using RES. The development of domestic electricity such as French or German, or a combination of them, fully complies with the requirements of the Paris Climate Agreement and the ENTSO-E.

References

- Vox-Ukraine (2017): USSR vs. Ukraine. Access mode: <https://voxukraine.org/cards/26-indexes/index.html> (in Ukrainian).
- Cabinet of Ministers of Ukraine (2017): Key indicators of development of generating capacity. Access mode: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=244996565> (in Ukrainian).
- National energy company Ukrenergo (2017): development plan for United Energy System of Ukraine for 2016-2025. Access mode: <https://de.com.ua/uploads/0/1704-%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D0%BD%2016-25%20%D0%B7%20%D0%B4%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%BA%D0%B0%D0%BC%D0%B8.pdf> (in Ukrainian).
- National energy company Ukrenergo (2017): dispatch information. Access mode: <https://ua.energy/diyalnist/dyspetcherska-informatsiya/dobovij-grafik-vyrobnystva-spozhyvannya-e-e/> (in Ukrainian).
- Agora Energiewende (2017): Report on the French Power System. Access mode: https://www.agora-energiewende.de/fileadmin/Projekte/2014/CP-Frankreich/CP_France_1015_update_web.pdf
- Agora Energiewende (2017): Report on the German Power System. Access mode: https://www.agora-energiewende.de/fileadmin/downloads/publikationen/CountryProfiles/Agora_CP_Germany_web.pdf
- Deloitte (2017): European energy market reform. Country profile: France. Access mode: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Energy-and-Resources/gx-er-merket-reform-france.pdf>
- Cabinet of Ministers of Ukraine (2017). New energy strategy of Ukraine before 2035: "Safety, Energy efficiency, Competitiveness». Access mode: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245213112>.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Лукашевич В. П.

студент 3 курсу ФММ, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», vlad.lukashevich@gmail.com

Усі підприємства у ході своєї діяльності формують певну техніко-технологічну базу. Так як будь-яке обладнання та устаткування мають схильність до зносу, то виникає потреба у його регулярному оновленні або відтворенні. Найбільшу частку у фінансуванні оновлення та відтворення основних засобів становлять амортизаційні відрахування. Для ефективного ведення господарської діяльності кожне підприємство повинно обрати та реалізовувати таку амортизаційну політику, яка найкраще буде відповідати специфіці виробництва. Завдяки амортизаційним відрахуванням вирішується значна частка проблем відтворювального характеру за рахунок фінансування відтворення основних засобів.

Відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) 16 «Основні засоби» та Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», амортизація розглядається як систематичний розподіл суми активу, що амортизується, протягом строку його корисної експлуатації. З огляду на Податковий кодекс України, амортизація розглядається як звільнення від оподаткування частини прибутку на суму розрахованої амортизації. Це означає, що підприємство не сплачує податок на ту частину прибутку, що вважається амортизаційними відрахуваннями. Зрозуміло, що зі зростанням суми амортизаційних відрахувань зменшується сума прибутку і, відповідно, сума до оподаткування. Така властивість амортизації називається «податковим щитом підприємства» [1; 2].

Якщо розглядати амортизацію з фінансової точки зору, то це є інструмент політики підприємства, що дозволяє йому направляти амортизаційні відрахування на інвестиції в основний капітал, що дає змогу підприємству впроваджувати науково-технічні розробки у своє виробництво та вдосконалювати саму технологію виробництва. Таким чином, амортизацію можна вважати інвестиційним інструментом [3].

П(С)БО 7 та МСБО 16 мають відмінності у класифікації основних засобів. МСБО 16 не виділяє як основні засоби багаторічні насадження, тварин, капітальні витрати на поліпшення земель, що не пов'язані з будівництвом та інші основні засоби [4]. У МСБО 16 надається можливість бухгалтеру самостійно визначати приналежність певних видів активів до основних засобів, зважаючи на специфіку виробництва, конкретні обставини та умови експлуатації.

Наступна відмінність полягає в формуванні первісної вартості основних засобів. Згідно з П(С)БО 7 до первісної вартості включаються суми прогнозованих витрат на демонтаж, а згідно з МСБО 16 лише теперішня вартість демонтажу. Також щорічну суму забезпечення згідно з МСБО 16 відносять не первісної вартості об'єкта, а до фінансових витрат.

У МСБО 16 зазначається, що ліквідаційна вартість та строки корисного використання основних засобів повинні переглядатися кожного фінансового року та зазначатися в обліковій політиці підприємства. Згідно з МСФЗ ліквідаційна вартість відображає теперішню вартість грошових потоків від вибуття основних засобів. У П(С)БО 7 переоцінка відбувається лише за потребою, так як в П(С)БО визначається майбутня вартість активів, яку підприємство очікує отримати після вибуття основних засобів.

Початок нарахування амортизації за П(С)БО 7 відбувається, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку використання основного засобу. Згідно з МСБО 16, амортизацію починають одразу, як тільки актив стає придатним до експлуатації. Тобто МСБО 16 передбачає нарахування амортизації не щомісячно, а за кожен день корисного використання.

Важливо, що згідно з П(С)БО 7 нарахування амортизації зупиняється, якщо об'єкт амортизації знаходиться на етапі реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання чи консервації, а згідно з МСБО 16, амортизацію не припиняють, навіть якщо об'єкт амортизації не використовується, до того часу, поки актив не буде повністю амортизований.

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» амортизація може здійснюватися п'ятьма методами, а саме прямолінійним методом, методом зменшення залишкової вартості, методом прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивним методом та виробничим методом. У МСБО 16 «Основні засоби» амортизація нараховується лише трьома методами: прямолінійним методом, методом зменшення залишку та методом суми одиниць продукції. Підприємство самостійно обирає метод амортизації.

Згідно з П(С)БО 7 підприємство обирає метод з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від використання основного засобу, а згідно з МСБО 16 підприємство обирає метод, що найкраще відображатиме очікувану форму споживання майбутніх вигод, що втілені в активі. У Податковому кодексі України, який посилається на П(С)БО 7, забороняється у податковому обліку використовувати амортизацію за виробничим методом. Як бачимо, П(С)БО 7 та МСБО 16 мають значну кількість суттєвих відмінностей. Це черговий раз підкреслює про недосконалість сучасної системи амортизації. Також неможливим є визначення точних розмірів втрати об'єктами основних засобів частини своєї вартості у відношенні до їхнього зносу та строку використання. Будь-яке нарахування амортизації не є повністю об'єктивним та обґрунтованим [1; 2].

Якщо заміна застарілого обладнання вважається підприємством природним процесом продовження налагодженого виробництва без зміни його масштабів, то доцільним буде той метод, що дозволить швидко провести зміну обладнання. Якщо науково-технічний прогрес розвивається швидкими темпами

у галузі, де працює підприємство, то варто використовувати регресивні методи амортизації. Якщо подібної тенденції не простежується, то цілком підійде лінійний метод.

Якщо підприємство планує заміну обладнання для зменшення поточних виробничих витрат, то передбачається, що таке обладнання відповідає сучасним науковим розробкам і з розвитком НТП буде пришвидшувати моральний знос такого обладнання. Тому варто обрати регресивний метод амортизації (наприклад, кумулятивний метод). Якщо підприємство планує збільшити обсяги свого виробництва, то використовуються регресивні методи амортизації. Важливо, що таке рішення приймається на вищому рівні управління лише після ґрунтовного аналізу фінансової ефективності реалізації такого проекту.

Якщо підприємство планує випускати нову продукцію та збільшувати номенклатуру асортименту виробництва, то це завжди потребує значних інвестицій в нове та додаткове обладнання. Рекомендується використовувати регресивні методи амортизації.

Якщо підприємство бажає врівноважити власне податкове навантаження на термін амортизації основних засобів, то воно може використовувати лінійний метод амортизації, згідно з яким вартість об'єкта основного засобу списується рівномірно протягом усього строку корисного використання. Недоліком цього методу є те, що він не враховує моральний знос та можливість збільшення витрат на ремонт та обслуговування у міру збільшення навантажень та часу використання.

Для підприємств, що лише почали свою господарську діяльність та для яких необхідно терміново отримати кошти для подальших інвестицій на основні засоби, вигідним буде використання методів, що підсилюють стимулюючу функцію амортизації, мається на увазі метод зменшення залишкової вартості, метод прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивним метод [3].

Водночас, ні в П(С)БО 7, ні в МСБО 16 не має заборон чи рекомендацій використовувати лише один метод амортизації для всіх основних засобів протягом усього строку експлуатації без можливості зміни методу амортизації [1;2] .

Амортизація включається до формування собівартості виробництва продукції і відповідно відшкодовується підприємству покупцем. Бухгалтерський облік хоча і відображає амортизацію в окремій статті калькуляції, але все одно не має належного контролю за подальшим використанням цих коштів. Теоретично, усі амортизаційні відрахування повинні накопичуватися протягом усього строку амортизації основного засобу на окремому рахунку підприємства. Практично, амортизація не консервує усі амортизаційні надходження і не забороняє використовувати їх на інші цілі.

Амортизаційні відрахування становлять значну частку від прибутку підприємства і повинні бути більш контрольованими на законодавчому рівні. Наприклад, підприємства могли би звітувати про використання цих коштів, відображати суму накопичених амортизаційних відрахувань на початок та на кінець звітного періоду у фінансовій звітності. Також використання амортизаційних відрахувань підприємствами не в інвестиційних цілях могло би запобігатися на законодавчому рівні, шляхом позбавлення таких підприємств можливості зменшувати свої фінансові результати до оподаткування на суму амортизаційних відрахувань.

Головною метою амортизаційної політики є збільшення за рахунок внутрішніх джерел потоку власних фінансових ресурсів. Ефективна амортизаційна політика повинна бути спрямована на підвищення технічного рівня виробництва, вдосконалення технології, зниження собівартості продукції, максимізації прибутку та активізації інвестиційної діяльності підприємства. Отже, у зв'язку з переходом значної частки підприємств на МСФЗ потрібно переглянути та співставити положення П(С)БО, МСБО та Податкового кодексу України. Це дозволить усім підприємствам працювати в однакових умовах та можливостях амортизаційної політики. Також логічними були б законодавчі зміни, що передбачають створення податкових важелів впливу для ефективного використання амортизаційних коштів в інвестиційних цілях.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
3. Івченко Л.В. Вплив методів нарахування амортизації на фінансовий результат підприємства / Л.В. Івченко, Т.Ю. Береговенко // Науковий вісник Херсонський державного університету / Економічні науки. – 2015 р. – Випуск 15. Частина 1. – С. 141-145.
4. Дергачова В.В. Облік у зарубіжних країнах: навч. посіб. / В.В. Дергачова, Н.Є. Скоробогатова, Л.М. Шик. – К.: НТУУ «КПІ», 2011. – 257 с.: іл. – Бібліогр.: с. 255 – 257.

ЗМЕНШЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ ЖИТЛОВОГО СЕКТОРУ ТА МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ПРОЕКТІВ

Микита Є.О., магістр; Шовкалюк М.М., к.т.н., доцент ІЕЕ,
Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
z_mik@ukr.net, madam@online.ua

Житлово-будівельний фонд є одним з найбільших споживачів енергії в Україні, тому підвищення енергетичної ефективності будівель є актуальною проблемою держави. Реформи у комунальному господарстві повинні здійснюватися шляхом створення дієвих фінансових і технічних механізмів для покращення технічного стану будівель на основі залучення людей до процесу управління власним майном. З цією метою на державному і місцевому рівнях в Україні створено енергоефективні програми підтримки впровадження заходів з енергозбереження в індивідуальних та багатоквартирних будівлях, що дозволяють значно скоротити витрати на комунальні послуги за рахунок сучасних технологій і обладнання.

Крім того, в Україні реалізуються енергоефективні проекти за участю міжнародних організацій та донорів USAID, NEFKO, GIZ, ЄБРР, Світового банку, KfW та ін. Набуває розвитку і програма IQ energy для власників індивідуальних будівель та ОСББ стосовно компенсації частини кредитів (грантові умови) на енергоефективне обладнання та виконання монтажних робіт [1].

Як на державному, так і на місцевому рівнях органи виконавчої влади втілюють механізми ЕСКО-контрактів відповідно до Закону України [2], «тепліх кредитів» [3] та інших енергоефективних програм комплексної термомодернізації бюджетних закладів (шкіл, лікарень, дитячих садочків та ін.). Діюча державна програма реалізації енергоефективних заходів в ОСББ з відшкодуванням інвестицій з державного і місцевого бюджетів є прозорою і доступною для учасників та успішно впроваджується вже з 2014 року. Участь у програмі дозволяє отримати економію енергоресурсів та зниження грошових витрат на утримання житла. Серед найбільш популярних заходів з енергозбереження є заміна вікон, утеплення та модернізація інженерних мереж.

Зокрема, у м. Києві втілюється конкурсна міська програма співфінансування капітальних ремонтів та заходів з енергозбереження «70/30». Суть в тому, що до 70% вартості проекту фінансується з міського бюджету, а решту коштів (від 30%) мають зібрати мешканці багатоквартирних будівель. При цьому вибір заходів з енергозбереження відбувається на основі попередньо виконаних енергетичних аудитів з оцінкою технічної можливості впровадження тих чи інших заходів та їх економічної доцільності. У 2018 році надійшло 125 таких заявок від ОСББ та ЖБК, загалом за останні три роки кияни інвестували понад 70 млн. гривень в енергоефективність своїх будівель, а житлові будинки зекономили на комунальних послугах понад 40 мільйонів гривень [4].

Метою проведеного дослідження було визначення розміру власного внеску ОСББ та обсягу фінансування за рахунок державних програм підтримки енергоефективних проектів на прикладі житлової багатоквартирної будівлі ЖБК у м. Київ, побудованої за типовим проектом і введеної в експлуатацію у 1985 році.

Характеристики будівлі: кількість квартир – 111; кількість поверхів – 16; загальний об'єм 28686 м³, опалювальна площа – 6535 м². Теплове навантаження 0,509 Гкал/год, у частині підвалу знаходиться приміщення вводу мереж теплопостачання, тепловий пункт з елеваторним вузлом.

Для підвищення енергоефективності будівлі, вибору та економічного обґрунтування заходів з енергозбереження попередньо було виконано енергетичний аудит, що включав:

- збір та аналіз інформації щодо споживання паливно-енергетичних ресурсів;
- обстеження будівлі, стану її зовнішніх огорожувальних конструкцій та інженерних мереж;
- визначення базового рівня енергоспоживання (з дотриманням нормативних умов мікроклімату та режимів експлуатації обладнання);
- уточнення геометричних, теплотехнічних та енергетичних показників;
- проведення необхідних вимірів основних параметрів та інженерних розрахунків;
- виконання тепловізійної зйомки будівлі з використанням спеціалізованого обладнання;
- розробку пропозицій щодо заходів на основі сучасних методів регулювання теплоспоживання та обґрунтування вибору устаткування з метою зменшення теплових втрат та скорочення обсягів споживання енергоресурсів за двома пакетами «Оптимальний» та «Максимальний»;
- техніко-економічні розрахунки (горизонт планування – 20 років) з визначенням економії енергії та грошових коштів на енергозабезпечення, простого та дисконтованого терміну окупності, IRR, NPV, NPVQ;
- екологічний ефект від комплексної термомодернізації будівлі (економія CO₂).

На рис.1 представлено графічно потенціал зниження енерговитрат будівлі (відносно фактичного рівня енергоспоживання та базового рівня).

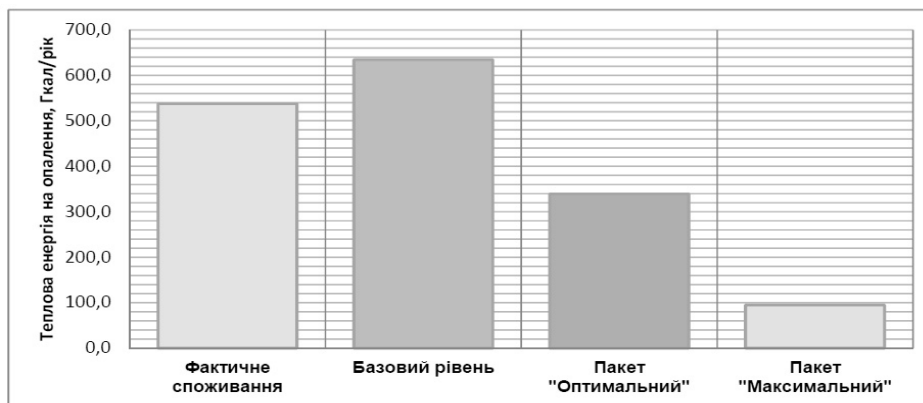


Рис. 1. Споживання теплової енергії до та після впровадження заходів з енергозбереження будівлею

У таблиці 1 наведено розрахунок фінансування для пакету заходів «Оптимальний», що включає найбільш доцільні до впровадження заходи.

Таблиця 1 – Розрахунок фінансування енергоефективного проекту у багатоквартирній житловій будівлі за програмою «70/30» (м. Київ)

Повна вартість заходів, грн.	3 849 068,70	100%
Назва заходу	грн.	%
Заходи, що фінансуються за рахунок коштів бюджету міста Києва		
Утеплення зовнішніх стін (без перегородок лоджій)	2 029 342,70	52,72%
Утеплення перекриття горища	434 400,00	11,29%
Заміна вікон тех.приміщень	12 320,00	0,32%
Утеплення та ущільнення дверей в тех.приміщенні	8 694,00	0,23%
Заміна дверей на сходових клітинах	168 960,00	4,39%
Заміна вхідних дверей у під'їзд	12 672,00	0,33%
Разом	2 666 388,70	69,27%
Заходи, що фінансуються за рахунок коштів ЖБК		
Утеплення перекриття тех.підпілля	415 200,00	10,79%
Модернізація теплового пункту	450 000,00	11,69%
Утеплення магістралей системи опалення	155 000,00	4,03%
Балансування системи опалення	162 480,00	4,22%
Разом	1 182 680,00	30,73%

На суму заходів, що фінансуються за рахунок коштів ЖБК, можна отримати "теплий кредит" з відшкодуванням державою частини тіла кредиту (таблиця 2).

Таблиця 2 – Розрахунок відшкодування за державною програмою «Теплі кредити»

Повна вартість заходів	1 182 680,00	грн
Орієнтовний відсоток відшкодування	40%	*
Сума відшкодування	473 072,00	грн.
Вартість заходів для ЖБК після відшкодування	709 608,00	грн.

*за мінімальної кількості отримувачів субсидії

Отже, оціночні розрахунки показали, що при загальній вартості впровадження пакету заходів "Оптимальний" на рівні 3,85 млн. гривень, орієнтовна кінцева вартість енергоефективних заходів для мешканців становитиме 709608 гривень, або 6393 гривні на усереднену за площею квартиру.

Таким чином, можемо констатувати, що в Україні існують дієві механізми державної підтримки енергоефективних проектів комплексної термомодернізації будівель, масштабне запровадження яких в житловому секторі дозволить суттєво знизити споживання енергії та грошових витрат.

Список використаних джерел:

1. Ю.В.Шовкалюк. Розвиток механізмів стимулювання ефективності тепlopостачання в Україні // Збірник праць XIV Всеукр. наук.-практ.конф. «Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність» - [Київ, КПІ, 15-16 березня 2018 р.], - с.105.
2. Закон України №327-VIII «Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації».
3. С.Савчук. Ефективність Урядової програми з енергоефективності для ОСББ: результати національного дослідження, факти, успішні приклади / Офіційний сайт Державного агентства України з енергоефективності та енергозбереження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sae.gov.ua/>
4. Офіційний портал Києва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kyivcity.gov.ua>

СИСТЕМНІСТЬ, ЯК НЕОБХІДНА УМОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Моїсеєнко Т.Є., к.е.н., доцент,

Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
t.e.moiseenko@gmail.com

Вагомим чинником економічного зростання країни є розвиток підприємницької діяльності, що супроводжується не лише збільшення кількості підприємств, які задіяні у різних галузях економіки, а і підвищенням рівня якості їх функціонування, що тісно перетинається з питанням побудови системи управління. Сучасні підприємці, не залежно від розміру їх компаній, форм власності та приналежності капіталу, все більше приділяють увагу питанням побудови та розвитку системної виробничо-комерційної та господарської діяльності. Підтвердженням зазначеного слугує численна кількість пропозицій консалтингового характеру, спрямованих на побудову системного бізнесу та пошук шляхів удосконалення вже існуючих систем.

Проте важливою умовою побудови результативної системи управління є чітке усвідомлення сутності даного поняття та його основних характеристик.

Теорія систем бере свій початок ще з 30 років минулого сторіччя та характеризується пильною увагою вчених різноманітних галузей знань, економістів, математиків, кібернетиків, філософів, соціологів, а в останні десятиріччя активно працюють у даному напрямі і спеціалісти з розробки програмного забезпечення. Вагомий внесок до усвідомлення категорії «система» в економічному розумінні здійснили такі українські науковці, як М. Балудянський, М. Бунге, М. Туган-Барановський, а також зарубіжні вчені І. Ансоф, Р. Акоф, Дж. Гелбрейт, П. Грегорі та Р. Стюарт, П. Друкер, О. Ланге, М. Мендоза і В. Наполі, П. Семюелсон і В. Нордгауз та інші.

Теорія систем є напрямом науки безпосередньо пов'язаним із розробкою та вивченням сукупності філософських, методологічних, прикладних проблем аналізу і синтезу складних систем будь-якої природи. Основою для її дослідження є аналогії процесів та функцій, що протікають в системах різних типів. В свою чергу, система управління, відноситься до теорії управління організацією та знаходить своє відображення у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців К. Адамса, М. Альберта, В. Герасимчука, О. Гавриша, С. Войтко, Л. Довгань, О. Охріменко, Н. Шевчук, І. Адізеса, П. Друкера, К. Кросса, Д. Нортон та багатьох інших.

Проаналізувавши роботи експертів із зазначеного питання, можна стверджувати, що поняття системи управління є не повною мірою розкритим. Ми вважаємо доречним орієнтуватись на визначення запропонованого міжнародною організацією з якості ISO (International Standardization Organization) [1].

Таким чином, систему управління зручно усвідомлювати, як загальновизнану світову практику управління певною сферою діяльності організації, що заснована на циклі «плануй-дій-перевірй-поліпшуй» (цикл Шухарта – Демінга PDCA “Plan – Do – Check – Act”) (рис.1) [2]. Розробка та впровадження такої системи передбачає детальний та опис кожної дії обраного процесу (такі кроки зручно ілюструвати за принципом алгоритмів) приведення такого процесу у відповідність до підприємницької моделі організації, її оточуючому середовищу та стратегії розвитку.

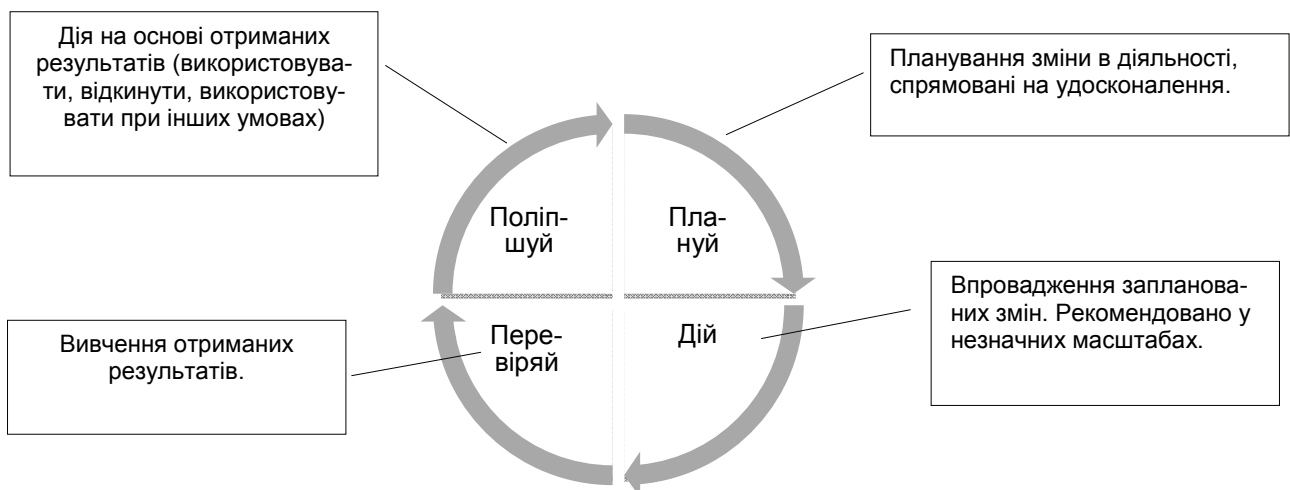


Рис. 1. Цикл Шухарта – Демінга PDCA

Система управління є відображенням оптимального, для певного етапу розвитку організації, функціонування взаємопов'язаних і взаємозалежних її компонентів, таких, як: знання і досвід, навички управління ресурсами (персонал, фінанси, основні та оборотні фонди, інше), керування бізнес-процесами, конкурентоспроможність, якість та сервіс. Крім того, система управління має не лише за-

безпечити функціонування зазначених компонентів, а і наділити їх здатністю до постійного удосконалення та своєчасній реакції та зміни у навколишньому конкурентному середовищі. Оскільки однією з важливих і обов'язкових рис сучасного підприємництва є вміння адаптуватись до змін, що відбуваються зовні та відображаються на процесах із середини.

Побудова ефективної системи управління є актуальною для підприємств будь-якого рівня, виду діяльності та розміру (від мікро до великих). Сьогодні в Україні кількість підприємств знизилась порівняно з 2010 роком (рис. 2) [3], проте якість ведення підприємницької діяльності щороку зростає. Ринок реагує на потреби підприємців та пропонує значну кількість інформації щодо систематизації підприємницької діяльності, нажаль, статистика за тематикою бізнес освіти в офіційних джерелах не відображена, проте постійно зростаюча пропозиція освітніх програм від державних ВНЗ та приватних освітніх структур дозволяє ідентифікувати рівень попиту як високий, постійно зростаючий.

У реаліях сучасного підприємництва усвідомлення необхідності системного підходу до організації діяльності знаходить своє відображення серед пріоритетних витрат на розвиток, оскільки є базою для успішного функціонування та удосконалення, а також необхідною умовою для автоматизації процесів та функцій (власних CRM систем різного рівня та призначення).

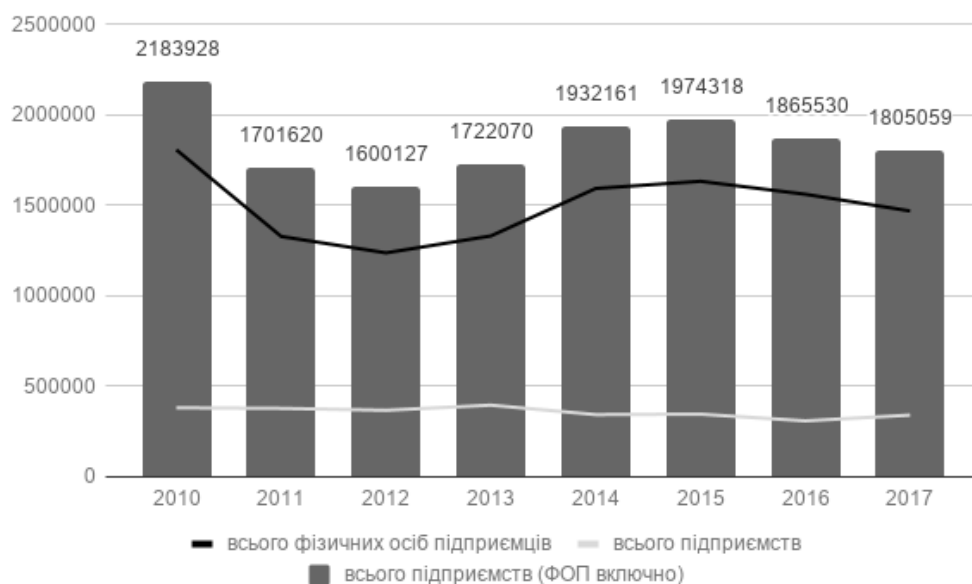


Рис. 2. Кількість підприємств в Україні з 2010 по 2017 рр.

Ефективна система управління повинна включати комплекс заходів, які спрямовані на створення можливостей для постійного удосконалення та розвитку, а саме:

- ☐ побудову підприємницької моделі функціонування, що є фундаментом у системному підході;
- ☐ побудову системи маркетингу и продажів, що забезпечить необхідний обсяг ринку;
- ☐ побудову системи та процесів, що дозволить спроектувати оптимальний робочий режим та автоматизувати його за допомогою коректного програмного забезпечення.

Для досягнення запланованого рівня систематизації, зважаючи на експертну думку та реалії перебігу ринкових процесів, необхідно приділити значну увагу систематизації таких напрямів діяльності, як: підприємницька модель; конкурентна стратегія; організаційна структура та карта бізнес-процесів; управління персоналом (включаючи рекрутинг, адаптацію та розвиток персоналу, систему мотивації); маркетинг та інтернет маркетинг; процеси продажу; розроблення CRM системи; управління фінансами (управлінський облік); операційне управління; стратегічне управління та планування.

Список використаних джерел:

1. International Standardization Organization. – URL: <https://www.iso.org/ru/home.html> (дата звернення: 21.02.2019).
2. Стандарти систем менеджменту. Цикл Шухарта – Демінга PDCA. – URL: <https://www.iso.org/ru/management-system-standards.html> (дата звернення: 21.02.2019).
3. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 21.02.2019).

ПЕРЕВАГИ ЗДІЙСНЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА МСФЗ

Очеретяна О.В., студентка 3 курсу ФММ, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», ocheretianaoleksandra@gmail.com

На сьогоднішній день проблема формування фінансової звітності за МСФЗ уже широко розкрита у різних наукових джерелах. Однак, у багатьох українських підприємств досі не склалося розуміння потреби переходу на МСФЗ. Єдиним обґрунтуванням таких змін вони вбачають у необхідності привести українські норми у відповідності до європейських, що диктується євроінтеграцією [1, 5]. Втім, МСФЗ передбачає не просто зміну зовнішнього вигляду відображення фінансової звітності, а і надає багато нових можливостей і переваг для подальшого ефективного розвитку підприємства.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) – це сукупність інформації бухгалтерського обліку, що призначена для користування власне підприємствами та особами, які безпосередньо зацікавлені в результатах діяльності цих підприємств. В державах - членах Європейського союзу МСФЗ стали обов'язковими ще з 2005 року при проходженні процедури лістингу на фондових біржах. Процес зміни національної облікової системи в Україні у відповідності до вимог МСФЗ триває з 2012 року до цих пір.

Згідно з ст.12-1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (в редакції Закону «2146-VIII (2164-19) від 05.10.2017 р.) певна частина підприємств України, що до цього часу здійснювала бухгалтерський облік за НП(С)БО, в обов'язковому порядку повинна надалі здійснювати бухгалтерський облік за МСФЗ. Це стосується наступних видів підприємств:

підприємства, що становлять суспільний інтерес (емітенти цінних паперів, які допущені до біржових торгів; банки; страхові компанії; недержавні пенсійні фонди; інші фінансові установи (крім тих, що належать до малих та мікропідприємств; великі підприємства (балансова вартість активів понад 20 млн євро, чистий дохід від реалізації продукції - понад 40 млн євро, середня кількість працівників - понад 250);

публічні акціонерні товариства (ПАТ);

підприємства, які здійснюють діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення (перелік копалин загальнодержавного та місцевого значення можна відображено в постанові КМУ від 12.12.1994 № 827).

підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається КМУ [2].

Передумовами необхідності та мотивації переходу підприємств на ведення обліку за МСФЗ є розширення господарських зв'язків, потреба кредитування, збільшення кількості підприємств, що займаються міжнародною діяльністю, потреба в іноземних інвестиціях, європейська інтеграція, можливість залучення іноземних клієнтів та постачальників, збільшення суб'єктів конкурентного ринку та можливість порівнювання результатів підприємств.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності включають Концептуальну основу фінансової звітності (документ, у якому описуються загальні вимоги до якісних характеристик фінансової інформації та основні облікові концепції, необхідні для складання звітності); сімнадцять Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ); двадцять вісім Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО); МСФЗ для малих та середніх підприємств; інтерпретації (роз'яснення).

Звітність МСФЗ включає в себе, відповідно до п. 10 МСБО 1 "Подання фінансової звітності", такі фінансові звіти: звіт про фінансовий стан на кінець періоду; звіт про сукупний дохід за період; звіт про зміни у власному капіталі за період; звіт про рух грошових коштів за період; примітки, які містять стислий виклад облікових політик та інші пояснення [2].

Переваги від впровадження МСФЗ при складанні фінансової звітності існують як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівні. До мікроекономічних переваг можна віднести чітке визначення майнового стану підприємства, контроль над виконанням зобов'язань підприємства і рухом майна, ефективне використання матеріальних і фінансових ресурсів, аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства. До макроекономічних належить можливість здійснення зовнішньоекономічної діяльності та залучення іноземних інвестицій.

При застосуванні МСФЗ значна увага повинна приділятися обліковій політиці, яка також повинна зазнати змін. За МСФЗ у ній варто зазначити опис лише тих елементів, де є можливість вибору (амортизація, моделі оцінки основних засобів, метод обліку списання запасів тощо). За умовами облікової політики за МСФЗ, зростає роль професійного судження бухгалтера, що дозволяє йому відмовлятися від застосування певних стандартів, пропонувати власні рішення, вільніше інтерпретувати наявні дані для оптимізації управлінського обліку [3].

Впровадження МСФЗ передбачає також впровадження складання нефінансової звітності (звіти про корпоративну відповідальність). Це дає змогу дізнатися про цілі та напрями розвитку підприємства. Такі звіти висвітлюють не лише економічне, а і соціальне та екологічне становище підприємства.

Фінансова звітність, складена із застосуванням МСФЗ, надає управлінському складу детальнішу інформацію, ніж звітність, складена за національними стандартами бухгалтерського обліку. На відміну від ПСБО у МСФЗ немає регламентованої форми звітів, а є лише перелік мінімальних рядків, що підлягають розкриттю. Цікаво, що при подачі звіту про фінансовий стан можливе довільне відображення рядків в балансі (як горизонтальне, так і вертикальне), розташування їх в порядку зростання або зменшення ліквідності, а розділи оборотних і необоротних активів для фінансових компаній можна і не виділяти. Якщо це буде умісним, то можна об'єднати рядки (наприклад, витрати на збут та

адміністративні витрати). Це все дозволяє фінансовій звітності набути більш прозорої та зрозумілої форми [4].

Вважається, що міжнародна фінансова звітність – це звітність, що формується для зовнішніх користувачів, а саме - для інвесторів. Бухгалтерський облік за МСФЗ організований за принципом, на який поступово переходять всі країни світу. Тому, його застосування дозволить будь-якому підприємству підвищити зрозумілість серед іноземних інвесторів, а також збільшити обсяг міжнародних інвестицій, відкрити доступ до міжнародних ринків капіталу [2]. До підприємств, що використовують МСФЗ, проявляється вищий рівень довіри, що позитивно впливає на їхню репутацію та конкурентоспроможність.

Однак, застосування МСФЗ стане корисним не лише для тих підприємств, що ведуть зовнішньоекономічну діяльність. Для компаній, що поки не збираються виходити на міжнародні фінансові ринки, головною перевагою є забезпечення менеджерів та всього управлінського складу аналітичною інформацією, яка стане необхідна для оцінки та аналізу стану підприємства, прийняття адекватних управлінських рішень, побудови стратегій, визначення коротко- та довгострокових цілей. Із застосуванням МСФЗ, з'являється можливість ведення ефективнішої підприємницької діяльності, так як стає можливим ведення обліку із врахуванням власних організаційно-економічних механізмів.

Підприємства, що змушені перейти на МСФЗ або ж самостійно зробили такий вибір, затверджуючи облікову політику та базові звітні форми складання балансу, звіту про прибутки та збитки, звіту про рух грошових коштів на основі МСФЗ, мають змогу отримати не просто звітну документацію, а детальний фінансовий план, з якого очевидними є усі досягнення та провали підприємства за звітні періоди.

Перехід суб'єктів господарської діяльності в Україні на МСФЗ характеризується і рядом недоліків. Серед них можна виділити відсутність обов'язковості застосування МСФЗ в усьому підприємницькому секторі, недостатня кількість кваліфікованих кадрів для здійснення обліку за МСФЗ та неготовність наявних кадрів до перепідготовки, додаткові витрати на заміну програмного забезпечення та висока вартість навчання. Усі вищезгадані проблеми можливо вирішити шляхом створення координаційних органів, реформування освіти, залучення додаткових фінансових, кадрових та консалтингових ресурсів. Вирішення цих недоліків є питанням часу, що дозволить реформувати бухгалтерський облік та розпочати якісно новий етап економічного розвитку країни.

Отже, обов'язкове застосування МСФЗ є важливим кроком на шляху розвитку системи бухгалтерського обліку та економіки України в цілому. Такі зміни можуть бути оцінені лише з позитивної сторони, так як переваг здійснення бухгалтерського обліку за МСФЗ є значно більше, ніж недоліків. Порівнявши, ПСБО та МСФЗ стають зрозумілими практичні переваги застосування МСФЗ, зручність його інтерпретування для кожного підприємства відповідно до його особливостей та специфіки роботи. Головною перевагою є інвестиційна привабливість підприємства. Принципи, що закладені в порядок здійснення бухгалтерського обліку за МСФЗ, роблять фінансову звітність підприємства зрозумілішою та показують її реальний стан.

Список використаних джерел:

1. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Закон України від 18.03.04 р. № 1629-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» від 05.10.2017 р. № 2164-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.
3. МСБО (IAS) 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_020
4. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс] / Головбух. – 18. – Режим доступу до ресурсу: https://www.golovbukh.ua/article/7302-mjnarodn-standarti-fnansovo-zvtnost-2018?from=PW_F5_blurring_podsek&ustp=W
5. Скоробогатова Н.Є. Наближення українського законодавства у сфері бухгалтерського обліку до норм законодавства ЄС // Європейські інтеграційні процеси у XXI столітті: ключові тенденції, основні виклики та нові можливості: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 26-27 березня 2018 р.). - Київ: Українська Асоціація Викладачів і Дослідників Європейської Інтеграції. - 2018. - С. 487 – 496.

ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІЇ "СТАЛИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД" В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОЇ ПЕРСПЕКТИВИ

Патинська М. М., аспірант Житомирського національного агроекологічного університету
marypat@ukr.net

Усвідомлення світовою спільнотою глобальних масштабів бідності на міжнародному рівні, проблем розвитку сільських територій, нерівності доходів, погіршення стану навколишнього середовища сприяло розумінню необхідності врахування інтересів людини, підвищення якості життя, переходу від кількісного зростання до якісного.

Усесвітньою комісією з навколишнього середовища та розвитку ООН у 1987 р. започатковано концепцію сталого розвитку, згідно з якою сталий розвиток (англ. sustainable development) – це процес, що задовольняє потреби теперішнього часу, проте не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби. У вересні 2015 р. на Саміті ООН 193 державами були прийняті Цілі сталого розвитку (2015–2030 рр.), відповідно до яких першочерговими завданнями світового співтовариства визначено розв'язання проблем подолання бідності, зменшення нерівності, підвищення рівня життя всіх верств населення, розширення їхніх прав і можливостей, розвиток соціальної інфраструктури тощо.

У науковій доповіді Генерального секретаря ООН про хід реалізації Порядку денного в галузі сталого розвитку (2017 р.) зазначено, що 760 млн. людей у світі живуть за межею крайньої бідності – на 1,9 долара США в день. Також зроблено висновки, що блага розподіляються нерівномірно як між країнами, так і між сільськими й міськими жителями, чоловіками й жінками.

У сучасних умовах економічної нестабільності в Україні мають місце негативні тенденції розвитку сільських територій. За офіційними статистичними даними, протягом I півріччя 2017 р. рівень бідності в сільських поселеннях становив: за відносним критерієм – 31,5%, за абсолютним – 45,6%, у міських населених пунктах – відповідно 22,2 % та 36,1%. Зменшилася кількість населених пунктів: станом на 01.01.2017 р. в Україні нараховувалося 28377 сіл і селищ; упродовж 2016 р. офіційно виключено 8 сільських населених пунктів (на 01.01.2016 р. їх було 28385). У 1990–2017 рр. чисельність сільського населення скоротилася на 3,8 млн осіб – із 16,9 до 13,1 млн, або на 22,4% порівняно з 15,9% у містах [1; 2].

Україна, узявши на себе зобов'язання щодо переходу системи господарювання на принципи сталого розвитку, започатковує й упроваджує процеси збалансованого національного соціально-економічного розвитку, визначені Концепцією сталого розвитку населених пунктів (далі – Концепція). Відповідно до Концепції сталий розвиток – "соціально, економічно й екологічно збалансований розвиток міських і сільських поселень, спрямований на створення їх економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступних поколінь на основі раціонального використання ресурсів (природних, трудових, виробничих, науково-технічних, інтелектуальних тощо), технологічного переоснащення і реконструкції підприємств, удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційної, інженерної, екологічної інфраструктури; поліпшення умов проживання, відпочинку та оздоровлення; збереження та збагачення біологічного різноманіття та культурної спадщини" [3]. У Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» сталий розвиток визначено як базовий імператив утвердження ідей гідності, свободи та майбутнього.

Вітчизняні вчені розглядають сталий розвиток як взаємодію економічного зростання, соціального прогресу та захисту довкілля з метою задоволення наявних потреб, а також майбутніх поколінь населення всіх країн на основі глобального партнерства та співробітництва. Згідно з Угодою про асоціацію Україна – ЄС (далі – Угода), співробітництво між Сторонами у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій охоплює обмін знаннями та найкращими практиками щодо політики розвитку сільських територій з метою сприяння економічному добробуту сільських громад. У Главі 13 "Торгівля та сталий розвиток" (Розділ IV "Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею") передбачено керуватися Порядком денним на XXI століття від 1992 р. та Йоганнесбурзьким планом виконання рішень зі сталого розвитку від 2002 р. (стаття 289). Ураховано право сторін визначати політику сталого розвитку, рівень охорони довкілля відповідно до міжнародно визнаних принципів і угод (стаття 290) [4].

Більшість наукових праць останніх років присвячена питанням сільського розвитку та стійкого розвитку сільських територій. Під сталим розвитком сільських територій розуміють спроможність сільської громади забезпечити поліпшення якості життя населення, підвищення продуктивності суспільної праці, ощадливе використання ресурсів, збереження природного довкілля задля теперішніх і майбутніх поколінь.

Сучасні зміни в державному управлінні, пов'язані з процесом децентралізації, зумовили появу дефініції "об'єднана територіальна громада". Об'єднана територіальна громада (ОТГ, об'єднана громада) – це адміністративно-територіальна одиниця, утворена відповідно до Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад». Чинне законодавство трактує територіальну громаду як жителів, об'єднаних постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр. Узагальнення теоретичних підходів до сутності поняття дає змогу ідентифікувати територіальну громаду за такими ознаками: територіальна єдність, спільність

інтересів, соціальна взаємодія у вирішенні проблемних питань, самоідентифікація кожного члена з громадою. Науковці зазначають, що місцева економіка, соціально-демографічні показники села, місцеві організації, природні ресурси та інституції життєво важливі для формування громади.

У сучасних дослідженнях визначено, що сталий розвиток має починатися та підтримуватися на рівні територіальних громад як основного суб'єкта забезпечення розвитку відповідної території. Ратифікувавши Угоду про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Уряд схвалив Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020" (Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015), яка закріпила принцип самостійності територіальних громад у вирішенні питань місцевого значення.

Особливої уваги набувають наукові аспекти формування категорії сталого розвитку об'єднаних територіальних громад. Поняття "сталий розвиток територіальних громад" визначається змістом окремих його складових: "сталий" (у значеннях "незмінний", "безперервний", "тривалий") та "розвиток" (процес переходу чогось з одного стану в інший, досконаліший). Виходячи із вищезазначеного, під сталим розвитком територіальних громад розуміють безперервний і тривалий процес кількісних та якісних змін у задоволенні потреб територіальних громад.

Відповідно до Концепції сталого розвитку населених пунктів управління сталим розвитком територіальної громади здійснюється в таких напрямках: 1) забезпечення раціонального використання природних ресурсів; 2) поліпшення соціальних умов життя населення; 3) забезпечення населення житлом; 4) удосконалення виробничої інфраструктури; 5) розвиток транспортної інфраструктури; 6) розвиток інженерної інфраструктури; 7) формування повноцінного життєвого середовища в населених пунктах; 8) поліпшення санітарно-гігієнічних умов; 9) захист від несприятливих природних явищ, запобігання виникненню техногенних аварій [3].

Основними компонентами сталого розвитку територіальної громади є:

- економічний – підвищення продуктивності суспільної праці;
- екологічний – збереження природного середовища;
- соціальний – поліпшення добробуту й покращення стандартів життя населення.

Перехід територіальних громад на засади сталого розвитку – це складний процес забезпечення багаторівневої узгодженої системи управлінських, економічних, соціальних, природоохоронних заходів на основі комплексної, збалансованої, гармонійної реалізації.

Концепція сталого розвитку об'єднаних територіальних громад ґрунтується на таких принципах: - керований та стратегічний тип місцевого розвитку з урахуванням не лише сучасних, а й потенційних потреб територіальної громади; - відносність обмежень, які існують у сфері використання природного потенціалу, що пов'язано із сучасним рівнем техніки й соціальної організації, зі здатністю біосфери до самовідновлення; - соціальна справедливість розподілу та використання благ; - інтеграція інноваційної, стратегічної та проектної діяльності з метою підвищення ефективності й результативності управління територіальною громадою на засадах сталості [5].

В умовах євроінтеграційної перспективи сталий розвиток об'єднаних територіальних громад передбачає такі зміни в системі суспільних відносин, що забезпечують партнерство інтересів громади, підприємництва й органів місцевого самоврядування з метою задоволення потреб населення та громади нині й у майбутньому, тобто відповідають європейським нормам і стандартам.

Отже, під сталим розвитком територіальних громад розуміємо гармонійний розвиток, спрямований на досягнення екологічної безпеки території, формування стабільної соціально орієнтованої сільської економіки, демократичну участь членів громади у створенні сприятливих соціальних умов, у підвищенні якості та стандартів життя нинішніх і майбутніх поколінь.

Список використаних джерел:

6. Демографічний щорічник "Населення України за 2016 рік" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Комплексна оцінка бідності та соціального відчуження в Україні за I півріччя 2016–2017 років : аналітична записка / Інститут демографії та соціальних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///D:/Документи/2016_2017_otsinka_bidnosti_pivroku.pdf
8. Про затвердження Концепції сталого розвитку населених пунктів : Постанова Верховної Ради України від 24 грудня 1999 р. № 1359-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1359'14](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1359%2014)
9. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page
10. Управління змінами в публічному адмініструванні : навч. посіб. / Ю.П. Шаров, І.А. Чикаренко, Т.В. Маматова [та ін.]; за наук. ред. Ю.П. Шарова. – Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2012. – 148 с.

РОДОВІ ПОСЕЛЕННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Присяжнюк О. Ф., к. е. н., доцент,

Плотнікова М. Ф., к. е. н., доцент,

Булуй О. Г., к. е. н., доцент

Житомирський національний агроекологічний університет

Сьогодні в світі все більш очевидними стають прояви антропогенного впливу на навколишнє середовище і необхідність формування моделі суспільства майбутнього. Навіть в ООН вже відмічалось, що урбанізація вже досягла свого піку, і потрібно шукати нові нестандартні підходи у вирішенні питань організації суспільства для покращення соціального, економічного стану населення. Екстраполюючи наявні тенденції щодо розвитку екологічних поселень в часі та масштабах, виявлено зміни в свідомості осіб, які ініціюють їх створення [1–3]. Зокрема, це стосується гармонізації відносин людини і природи. Ще на початку ХХ ст. В.І. Вернадський вказував на зв'язок людини з природою, що простір є живим. Енерго-інформаційний простір формує низку егрегорів, що діють на фізичний план і змінюють свідомість людей у напрямі розуміння сутності суспільних взаємодій та взаємозалежностей, цілісності системи навколишнього простору, її причинно-наслідковий та функціональний характер. Разом з тим, і це не може не радувати, в суспільстві спостерігається рух людей до землі. Люди реалізують свої наміри про володіння земельними ділянками хто як може. Мотивація руху людей до землі різна, але факт залишається фактом, люди йдуть на землю, облаштовуються, не дивлячись на всі проблеми які з цим пов'язані.

Україна як європейськоорієнтовна країна має три рівні управління та врядування: держава, регіон, громада, кожен з яких має своїх представників (посадовців) з визначеними колом прав та обов'язків. Двоїстий характер зв'язків між ними (органи державної влади та самоврядування) визначає подальші перспективи формування системи управління територіями та сприяє пошуку дієвих механізмів управління їх розвитком. Визначення повноважень кожного рівня управління та надання всіх вихідних можливостей для їх реалізації дозволить посилити соціально-економічну спроможність розвитку країни через підвищення стійкості окремих громад. Децентралізація внутрішніх процесів управління в Україні визначила структурні трансформації у адміністративній ієрархії влади (загально державний, регіональний рівні та самоврядування в громадах). Специфічний характер функцій, повноважень органів влади та управління визначають умови підготовки, прийняття та реалізації ними управлінських рішень. Сучасні механізми розвитку територій обумовлені посиленням ролі та діяльністю інших учасників суспільно-економічних процесів (міжнародних інституцій, агентів змін на території, окремих громадян та їх об'єднань тощо). Підтримка ініціатив на місцях, активізація співпраці органів управління, бізнесу, громадських організацій та громади дозволить стимулювати загальні соціально-економічні результати діяльності через інструменти, закріплені за ними нормативно, з використанням практики процесного, креативного та проектного підходів. Потреба узгодження інтересів та діяльності всіх учасників визначила вибір тематики дослідження. Трансформації національної економіки доводять, що конкурентні переваги низки структур, в тому числі об'єднаних територіальних громад (ОТГ), досягаються за рахунок впливу адміністративних чинників [4, с. 420]. При цьому найвищих показників результативності управлінської діяльності досягають громади, де сформовано засади взаємодовіри, тісної співпраці органів державної влади, місцевого самоврядування, бізнесу та мешканців територій як форми інтегрованого динамічного об'єднання, яке забезпечує стійке зростання. Проте, не повною мірою визначеними залишаються критерії ефективності функціонування такого утворення, механізми його управління та сфери їх застосування.

При визначенні стратегії розвитку сільських територій ОТГ слід виходити з того, що пріоритетним напрямком їх діяльності повинен стати той фактор, той напрямок який забезпечить вирішення максимального комплексу питань котрі стоять перед даною територією. І як дослідження Міністерства аграрної політики та продовольства України і Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» (системи НААНУ), у 2013 році, такий напрямок існує і проявлений на теренах України у вигляді 100 одиниць відроджених населених пунктів (родових поселень), започаткованих на принципах родових садіб. Згідно проекту концепції Державної цільової програми «Родова садиба», яка тричі (при різних урядах) у 2009, 2014 та 2017 роках розглядалась Кабінетом Міністрів України і направлялась (за його дорученнями) на розгляд відповідним міністерствам, відомствам і НААНУ (Національній академії аграрних наук України) для розгляду і внесення пропозицій. Вказаний проект був підтриманий міністерствами і відомствами, а також аграрною наукою (НААНУ), [3, с. 120]. Міністерства і відомства проводили відповідну інформаційно-роз'яснювальну роботу у вигляді громадських слухань, круглих столів, міжнародних науково-практичних конференцій, фестивалів на різних рівнях: сільрада, райдержадміністрація і райрада, облдержадміністрація та облрада, наукові установи, ВНЗ Вищі навчальні заклади). Розвитком процесу розуміння, державними органами управління найвищого рівня та наукою і освітою, надзвичайної важливості для держави, населення нашої країни, а також розвитку сільських територій стало затвердження Міністерством науки та освіти України двох навчальних програм для аграрних ВНЗ: «Планомірний розвиток сільських територій», «Родова садиба». Для вивчення

цих навчальних програм був написаний і виданий навчальний посібник «Родова садиба», рекомендований до друку Вченою радою Житомирського національного агроекологічного університету у травні 2017 року [1–4]. Наразі без додаткового інформування та стимулювання цього процесу родові поселення країни відвідали представники понад 20 країн світу, налагоджено співробітництво та співпрацю про спільні дослідження з навчальними та науковими установами країн Європейського Союзу. Співпраця у питанні органічного виробництва, безвідходної життєдіяльності, використання відновлюваних джерел енергії вже дозволила реалізувати пермакультурний проект, програму ноосферної освіти та сприяє публічному управлінню розвитком територій. Напрацьовані в ході міжнародних конференцій та круглих столів, як результат діяльності спільних робочих груп надбання готуються до патентування.

Проектом концепції Державної цільової програми «Родова садиба» як, до речі, і проектом Закону України «Про родові садиби і родові поселення» (який вивчався в принципі ННЦ «Інститут аграрної економіки» у 2011 році і був підтриманий та досліджувався Національним університетом «Одеська юридична академія» (отримана позитивна оцінка) на предмет правильного формування даного законопроекту як юридичного документу) визначено, що кожен громадянин України має право, при бажанні, отримати 1 га землі для облаштування родової садиби. Безоплатно. В постійне або довічно успадковане користування (присутнє в попередньому Земельному кодексі). Без права продажу. З правом передачі лише в спадок. Як правило при такій постановці проблеми розвитку сільських територій виникає питання – де взяти землю? Відповідь на це питання лежить на поверхні. Щороку Верховна рада України (в кінці року) знімає своїм рішенням з мапи України населені пункти (які обезлюдніли) на які, згідно встановленого порядку, були підготовлені і подані відповідні документи місцевими органами влади. На сьогодні ця щорічна цифра становить 26 одиниць населених пунктів на рік. А це приблизно 10–13 тис. гектарів. Всього за роки незалежності знято з мапи України біля 600 населених пунктів, а за даними науки більше 200 населених пунктів обезлюдніли, але відповідні документи на зняття з мапи ще не підготовлені. Таким чином ми бачимо, що потенціальні можливості для відродження і розвитку сільських територій через використання механізму родових садиб в Україні є [4, с. 160]. Отже, активізація сучасних механізмів управління розвитком об'єднаних територіальних громад дозволить забезпечити загальнодержавний ефект в економічній, екологічній та соціальній сферах. На першочергову увагу, при виборі ефективних механізмів управління розвитком громади, заслуговують сфери залучення інвестицій, активізація активності підприємців, розвиток стратегічних сфер громад та підвищення їх конкурентоспроможності. Перспективи подальших досліджень у даному напрямі вбачаємо у формуванні моделі управління сучасним розвитком об'єднаних територіальних громад.

Таким чином, ставка на самоорганізацію розвитку сільських територій через поширення родових садиб та родових поселень, практику публічного управління через діяльність громадських організацій зареєстрованих на території, організацію виробничих процесів та забезпечення потреб населення через діяльність обслуговуючих кооперативів та споживчих товариств засвідчила досягнення соціально-еколого-економічного синергетичного ефекту у системній діяльності територіальних громад.

Список використаних джерел:

1. Plotnikova M. Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development // *Regional Formation and Development Studies*. 2015. №3. P. 134–144.
2. Prysiazniuk O., Buluy O., Plotnikova M. Cluster approach in administration of rural areas // *Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development*. 2018. №40 (2). P. 118–127.
3. Кільницька О. С., Плотнікова М. Ф. Родові поселення як соціально-екологічні рушії конкурентоспроможності в агробізнесі // *Економіка та підприємництво*. 2017. № 39. С. 155–171.
4. Walker K. D., Plotnikova M. Ecological settlement as a self-government model in rural areas // *Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development*. 2018. Vol. 40. No. 3: 416–423. Article DOI: <http://doi.org/10.15544/mts.2018.39>.

МЕТОДИКИ СТРАТЕГІЧНОГО ТА ТАКТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ВИТРАТАМИ НА ОСНОВІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

Присяжнюк Л. Г., *аспірантка кафедри міжнародної економіки,*
Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
LesiaP1503@gmail.com

Для стратегічного та тактичного управління виробничими витратами необхідно велику увагу приділяти вдосконаленню процесу забезпечення підприємства матеріальними ресурсами. Дійсно, рівень виробничих витрат багато в чому визначається вартістю матеріальних ресурсів, використовуваних на підприємстві в процесі виробництва продукції, а також величиною витрат, пов'язаних з матеріально-технічним постачанням виробництва які виникають в результаті доставки, зберігання сировини та матеріалів. [1, 2, 3.]

Перша стратегічна задача управління постачальницькою діяльністю пов'язана з розробкою стратегічних альтернатив організації процесу забезпечення підприємства матеріальними ресурсами. У процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами здійснюється взаємодія між підприємством, що відчувають потребу в різних видах сировини, матеріалів, напівфабрикатах, комплектуючих виробів і т. д., та постачальниками різних видів матеріальних ресурсів. Це забезпечує існування стратегічних альтернатив організації процесу забезпечення підприємства матеріальними ресурсами. Тому важливим завданням стратегічного управління виробничими витратами підприємства в процесі його забезпечення матеріальними ресурсами є встановлення найбільш раціональної схеми організації постачання господарюючого суб'єкта сировиною та матеріалами. Аналітично залежність виробничих витрат, пов'язаних з отриманням однієї партії поставки матеріальних ресурсів, від розміру партії їх поставки, може бути представлена наступним чином:

$$C_n = RP - k \times n, \quad (1.1)$$

де RP - величина постійних витрат, пов'язаних з отриманням однієї партії поставки матеріальних ресурсів; k - параметр лінійної функції, кількісно визначає співвідношення між величиною виробничих витрат, пов'язаних з отриманням однієї партії поставки матеріальних ресурсів, від розміру партії їх поставки; n - розмір партії поставки матеріальних ресурсів. Співвідношення, що описує зміну величини виробничих витрат, пов'язаних із забезпеченням підприємства матеріальними ресурсами, від розміру партії їх поставки, має наступний аналітичний вигляд:

$$C_3 = C_n \times K = C_n \times \frac{N}{n}, \quad (1.2)$$

де K - кількість поставок матеріальних ресурсів за аналізований період; N - потреба підприємства в матеріальних ресурсах за аналізований період.

Розглядаючи аналітичне співвідношення (1.2), слід вказати на те, що, встановлюючи розмір партії рівним потребі підприємства в матеріальних ресурсах за аналізований період ($n=N$), величина виробничих витрат, пов'язаних із забезпеченням підприємства матеріальними ресурсами, буде відповідати величині виробничих витрат, пов'язаних з отриманням однієї партії поставки матеріальних ресурсів:

$$C_3 = C_n = RP - k \times N \quad (1.3)$$

З огляду на залежність виробничих витрат, пов'язаних з отриманням однієї партії поставки матеріальних ресурсів (C_n), від розміру партії їх поставки (n), отримаємо наступне аналітичне співвідношення:

$$C_3 = (RP - k \times n) \times \frac{N}{n} = \frac{RP \times N}{n} - k \times N \quad (1.4)$$

При встановленні розміру партії поставки матеріальних ресурсів необхідно враховувати обсяг фінансових коштів, які підприємство може використовувати для формування виробничих запасів:

$$n = \frac{F_n - ДС}{k}, \quad (1.5)$$

де $ДС$ - обсяг фінансових коштів, які підприємство може використовувати для формування виробничих запасів.

Таким чином, збільшення розміру партії поставки матеріальних ресурсів має бути обмежена величиною, що відповідає мінімуму між потребою підприємства в сировині та матеріалах за аналізований період та обсягом фінансових коштів, які господарюючий суб'єкт може використовувати для формування виробничих запасів:

$$n^* = \min \left(N, \frac{F_n - ДС}{k} \right), \quad (1.6)$$

Встановлюючи оптимальний розмір партії поставки матеріальних ресурсів (n^*) визначається економічно обґрунтована величина виробничих витрат, пов'язаних із забезпеченням підприємства матеріальними ресурсами:

- для оптимального розміру партії постачання матеріальних ресурсів, відповідаючого потребі підприємства в сировині та матеріалах за аналізований період ($n^* = N$):

$$CЗ^* = РП - k \times N; \quad (1.8)$$

- для оптимального розміру партії постачання матеріальних ресурсів, відповідного обсягу фінансових коштів, які господарюючий суб'єкт може використовувати для формування виробничих запасів $n^* = \left(\frac{РП - ДС}{k} \right)$:

$$CЗ^* = \frac{k \times N \times ДС}{РП - ДС}, \quad (1.9)$$

Беручи до уваги той факт, що величина коефіцієнта еластичності виробничих витрат залежить від розміру партії поставки матеріальних ресурсів, рекомендується здійснювати розрахунок значення критерію

$$K = -E_z \quad (1.10)$$

E_z - коефіцієнт еластичності виробничих витрат від розміру партії поставки матеріальних ресурсів для оптимального розміру партії постачання матеріальних ресурсів (n^*), що визначається за формулою (1.6).

Для вибору однієї з стратегічних альтернатив здійснення процесу забезпечення підприємства матеріальними ресурсами запропоновано керуватися наступними правилами:

- першу стратегічну альтернативу, яка передбачає мінімізацію виробничих витрат, що виникають в процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами, слід реалізовувати в тому випадку, якщо критерій (1.31) приймає значення, що перевищують 1,3 ($K \geq 1,3$);
- другу стратегічну альтернативу, яка передбачає мінімізацію виробничих витрат, що виникають в процесі зберігання матеріальних ресурсів на складах підприємства, слід реалізовувати в тому випадку, якщо критерій (1.31) приймає значення, що не перевищують 1,1 ($0 < K \leq 1,1$);
- третю стратегічну альтернативу, яка передбачає мінімізацію сукупних виробничих витрат, що виникають в процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами та їх зберігання на складах, слід реалізовувати в тому випадку, якщо критерій (1.31) приймає значення, з інтервалу $[1,1; 1,3]$ ($1,1 < K < 1,3$).

Основними етапами реалізації методики стратегічного і тактичного управління виробничими витратами на основі вдосконалення процесу забезпечення підприємства матеріальними ресурсами є такі.

Перший етап реалізації методики. Встановлення стратегічної альтернативи організації процесу забезпечення підприємства матеріальними ресурсами.

Другий етап реалізації методики. Підготовка економічної інформації, необхідної для розробки стратегічних альтернатив постачання господарюючого суб'єкта сировиною і матеріалами, виходячи зі стратегічної альтернативи організації процесу забезпечення підприємства матеріальними ресурсами.

Третій етап реалізації методики. Визначення значення критерію вибору стратегічної альтернативи здійснення процесу забезпечення підприємства матеріальними ресурсами, сформованого на основі ефективного управління виробничими витратами.

Четвертий етап реалізації методики. Вибір стратегічної альтернативи здійснення процесу забезпечення підприємства матеріальними ресурсами.

П'ятий етап реалізації методики. Визначення оптимального розміру партії постачання матеріальних ресурсів і встановлення відповідного рівня виробничих витрат.

Шостий етап реалізації методики. Перегляд та внесення коригувальних змін в реалізовані стратегічні альтернативи здійснення процесу забезпечення підприємства матеріальними ресурсами, які обумовлені мінливими умовами постачання господарюючого суб'єкта сировиною та матеріалами.

На основі використання розробленої методики для кожного випадку зміни умов постачання господарюючого суб'єкта сировиною та матеріалами проводиться розрахунок оптимального розміру партії постачання матеріальних ресурсів та відповідного рівня виробничих витрат. Це дозволяє мінімізувати виробничі витрати, пов'язані як із забезпеченням підприємства матеріальними ресурсами, так із зберіганням виробничих запасів матеріальних ресурсів на складах підприємства, а також сукупних виробничих витрат.

Список використаних джерел:

1. Баркалов С.А., Бурков В.Н., Курочка П.Н., Образцов Н.Н. Задачи управления материально-техническим снабжением в рыночной экономике. – М.: ИПУ РАН, 2000. – 58 с.
2. Современный толковый словарь. Редакция YAXYGROUP – краткие словари [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.slovo.yaxy.ru>.

HOW TO PROMOTE SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN GHANA

Redko Kateryna, PhD

katredko@gmail.com

Rachel Korkor Nartey, YC- 82

rachelkorkornartey456@gmail.com

National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Sustainable development is needed for a country to grow in all aspect of the economy; by definition, it is organizing principle for meeting human development goals whilst at the same time sustaining the ability of natural system to protect natural resources and ecosystem which the economy and society need. It comprises of environmental, social and economic development. The development meets the needs of the present without compromising the ability of the future generations [1,2].

Environmental development.

Environment is the bedrock of sustainable development of a country. To promote environmental developmental in my country the government as put the following in place [3,4].

National environmental policy which aims at:

To put environmental issues on the priority agenda and to provide a broad framework through the national environmental action plan (neap) for the implementation of the actions to ensure sound management, promote human development and avoid over exploitation of resources

Ensure reconciliation between the social, economic and environmental development of Ghana, As a patriotic individual I suggest the following measures

Ensuring every shopping mall, small enterprises or public marketers sells the packet for their consumer when they purchase their product. As it is done in Ukraine, which has minimized littering of plastic even though it is not 100 percent clean. This will prevent diseases and sickness such as cholera and diarrhea in Ghana. Also, to implement a law to avoid bush burning which deplete the soil making it infertile for planting by ensuring that technological equipment are used in cutting the trees

Social development.

Infant mortality, life expectancy at birth, maternity mortality, tuberculosis prevalence rate, population growth rate, rate of urbanization, poverty, access to improved sanitation and water and education, employment enrolment ratios and unemployment are some indicators in social development of Ghana. To solve this problem, the government is ensuring the following measure

Ensuring that the purpose of children, youth and educational policies offers the children and young person improved individual support that as independent as possible of the resources available in the parental home, so as to ensure their social participation and advancement in the country. This is to help eradicate poverty and unemployment because they are the mainly indicators that hinders development.

Economic development.

Political stability, strong global demand for export commodities like minerals and cash crops and the structural economic transformation are the indicators of SD in Ghana.

The structural transformation is to improve the quality of life of the people by increasing productivity in agriculture, transferring labor force to higher earning sectors of the manufacturing and services. To promote this the government is ensuring this.

To make Ghana a digital economy by improving science and technology in the economy by introducing more modern technology in the economy and prompting some technological companies in GHANA.

To conclude, when these measures are fully taken into work SD is going to push the country to the middle income, they want to attain by 2020.

References:

1. Ghana and Sustainable Development: Restoring the Present, Securing the Future URL: <https://www.myjoyonline.com/.../ghana-and-sustainable-development-restoring-the-pres...>(date of access 03.02.2019)
2. Community Resilience through Early Warning URL: www.gh.undp.org/content/ghana/en/home/operations/.../environment_and_energy.html date of (access 03.02.2019)
3. Ghana - Economic Growth and Development URL: <https://www.tutor2u.net/economics/reference/ghana-economic-growth-and-development> (date of access 03.02.2019)
4. Economics of Africa URL: <https://www.tutor2u.net/economics/collections/economics-of-africa> (date of access 03.02.2019)

ЗНАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РАЦІОНАЛІЗАТОРСЬКА ПРОПОЗИЦІЯ В ЕПОХУ ІНДУСТРІЇ-4.0

Ромашко А.С., к.т.н., доцент, Кравець О.М., к.т.н., доцент, Камінський В.В., студент
Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
as_romashko@ukr.net

Інтернет речей є невід’ємною складовою Індустрії-4.0 з гнучким виробництвом та необхідністю швидкого впровадження нових рішень, як патентоспроможних так і непатентоспроможних. На сьогодні непатентоспроможні рішення, для швидкого їх впровадження, можуть охоронятись, зокрема, як комерційна таємниця та раціоналізаторська пропозиція (РП).

Якщо щодо комерційної таємниці і законодавстві України існують норми, принаймні, щодо інформації з обмеженим доступом, то щодо РП наявні лише окремі нормативно-правові акти, зокрема Цивільний кодекс України (ЦКУ) [1] та Тимчасове положення [2], щодо яких виникає більше запитань ніж відповідей. Так під час порівняння законодавства України та інших країн щодо РП встановлено, що в Цивільному Кодексі Республіки Білорусь (стаття 980), в Цивільному Кодексі Республіки Казахстан (стаття 961) та в Цивільному Кодексі Російської Федерації (стаття 1225) об’єкт права інтелектуальної власності раціоналізаторська пропозиція відсутній, зазначені країни користуються іншими об’єктами права інтелектуальної власності. Варто також зазначити, що замість поняття «комерційна таємниця», у Республіці Білорусь та Російській Федерації застосовано поняття «секрети виробництва (ноу-хау), а у Казахстані – «нерозкрита інформація, в тому числі секрети виробництва (ноу-хау)».

Для визначення перспектив належної охорони раціоналізаторської пропозиції розглянемо законодавство Польщі, де в правовому акті «Право промислової власності» [3] також наявні положення про раціоналізаторську пропозицію і під нею розуміється «кожне рішення, придатне для використання, яке не є винаходом придатним до набуття прав, корисною моделлю, промисловим зразком чи топографією інтегральної мікросхеми», причому підприємець може визначити які рішення та ким виконані будуть визнані раціоналізаторською пропозицією, як вона буде застосована і як буде нагороджений її творець. Це відрізняється від законодавства України, за яким юридичну особу ніхто не зобов’язує визначити хоча б (наприклад) методику винагородження автора, а якщо ніхто не зобов’язує, то переважна більшість цього не зробить, через що автор буде не мотивований творити. Порівняльний аналіз охорони раціоналізаторської пропозиції в Україні та Польщі наявний в табл.1.

Таблиця 1. Порівняльний аналіз охорони раціоналізаторської пропозиції в Україні та Польщі

критерій	Україна	Польща
визначення	пропозиція, яка містить технологічне (технічне) або організаційне рішення у будь-якій сфері її діяльності	кожне рішення, придатне для використання, яке не є винаходом придатним до набуття прав, корисною моделлю, промисловим зразком чи топографією інтегральної мікросхеми
Об’єкт РП	матеріальний об’єкт або процес	Не зазначено, але, з огляду на визначення це матеріальний об’єкт або процес
Умови охороноздатності	Відсутні в ЦКУ та в тимчасовому положенні наявні в окремих нормативно-правових актах організацій	Визначає юридична особа через прийнятий нею регламент
Хто визнає рішення РП	юридична особа	юридична особа
Винагорода автору	Передбачена в ЦКУ	Визначає юридична особа через прийнятий нею регламент
Пільги авторам	Передбачені в тимчасовому положенні [2] та інших нормативно-правових актах	Може бути передбачено в регламенті юридичної особи
Термін винагороди	в загальному випадку до двох років	Може бути передбачено в регламенті юридичної особи
Обсяг винагороди	Визначена, але не в усіх документах є прозорою та визначеною наперед	Може бути передбачено в регламенті юридичної особи
Обсяг винагороди	Визначена, але не в усіх документах є прозорою та визначеною наперед	Може бути передбачено в регламенті юридичної особи
Винагорода особам, що сприяли	Відсутня в ЦКУ, наявна в п.70 тимчасового положення [2] та в окремих нормативно-правових актах	відсутня
Термини охорони	Не передбачений	Не передбачений і, за потреби, може бути передбачено в регламенті юридичної особи

Також в Польщі існує типовий регламент щодо раціоналізаторських пропозицій підприємства, яким може скористатись підприємство для розробки власного документу.

З аналізу вищесказаного можна зробити висновок, що РП втрачає свою актуальність, як об'єкт права інтелектуальної власності. Окрім того є ризик, що РП може використовуватись в корупційних схемах, оскільки в окремих нормативних актах передбачена винагорода для осіб, що сприяли.

А що замість раціоналізаторської пропозиції?

В стандартах Міжнародної організації з стандартизації використаний термін «знання організації»,. Не секрет, що впровадження організацією системи управління якістю, підвищує конкурентоздатність продукції та послуг підприємства і все більше організацій впроваджують різні системи управління відповідно до своєї специфіки. Це підтверджує аналіз Міжнародної організації з стандартизації [4] за яким у 2016 році видано більше 1,6 мільйона сертифікатів на системи управління в світі (лише за дев'ятьма стандартами на системи управління).

Наведемо окремі стандарти, що стосуються систем управління: ДСТУ ISO 9001:2015 «Системи управління якістю. Вимоги» (ISO 9001: 2015, IDT); ДСТУ ISO 14001:2015 «Системи екологічного управління. Вимоги та настанови щодо застосування» (ISO 14001: 2015, IDT); ДСТУ ISO 22000:2007 «Система управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга» (ISO 22000:2005, IDT), у 2018 році прийнята нова версія стандарту ISO 22000:2018; ДСТУ ISO/IEC 27001:2015 «Інформаційні технології. Методи захисту. Системи управління інформаційною безпекою» (ISO/IEC 27001:2013, IDT); ISO 45001:2018 «Системи управління охороною праці та охорона праці. Вимоги та настанова щодо використання»; ДСТУ ISO 50001:2014 «Енергозбереження. Системи енергетичного менеджменту. Вимоги та настанова щодо використання» (ISO 50001:2011, IDT), у 2018 році прийнята нова версія стандарту ISO 50001:2018; ISO 20121:2012 «Система менеджменту стійкості події. Вимоги та настанови щодо використання»; ISO 37001:2016 «Системи управління по боротьбі з хабарництвом. Вимоги та настанови щодо застосування».

За останні три роки в Україні лише за стандартами ISO 9001, 14001, 22000 та 27001 було видано більше 5-ти тисяч сертифікатів, що означає те, що для відповідності даним стандартам підприємства та організації змушені визначити такі знання для належного

функціонування внутрішніх процесів, а також підтримувати їх актуалізованими та доступними в потрібному обсязі. Наразі найбільш широко впроваджувані стандарти з систем управління мають однукову структуру (зміст) та містять п.7.1 «Ресурси». До ресурсів відносяться і знання організації.

В стандарті ДСТУ ISO 9001:2015 (п.7.1.6) сказано, що знання організації це специфічні для організації знання, які зазвичай набуваються через досвід і які застосовують для досягнення цілей організації. Основою таких знань може бути «інтелектуальна власність; знання, набуті через досвід; уроки, засвоєні з невдач та успішних проектів; здобуття та спільне використання незадокументованих знань чи досвіду; результати поліпшень у процесах, продукції та послугах» та інше.

Тобто ми бачимо, що окремо зазначена «інтелектуальна власність», а окремо «результати поліпшень у процесах, продукції та послугах». Термін «результати поліпшень у процесах, продукції та послугах» не суперечить положенням, де раціоналізаторською є «пропозиція, яка містить технологічне (технічне) або організаційне рішення у будь-якій сфері її діяльності».

Щодо винагороди авторам «поліпшень», то варто зазначити, що стандарти з систем управління містять також зобов'язання найвищого керівництва організації (п.5.1 «Лідерство та зобов'язання»), в тому числі і щодо задіявання (залучення), скеровування та заохочення персоналу.

Враховуючи все більш широке впровадження організаціями стандартів систем управління, де організація має управляти знаннями та заохочувати працівників до поліпшення процесів, продукції та послуг, термін РП (як об'єкт права інтелектуальної власності) перестає бути актуальним, бо якщо організація хоче бути успішною, то вона буде наперед визначати правила стимулювання працівників до створення корисних технологічних (технічних) або організаційних рішень. Єдиним ризиком такої організації може бути рішення, для якого не буде перевірена новизна, внаслідок чого може бути порушення прав третіх осіб.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 зі змінами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Тимчасове положення про правову охорону об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій в Україні: Указ Президента України від 18 вересня 1992 р. N 479/92. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/479/92/page?text=%F0%E0%F6%B3%EE%ED%E0%EB%B3%E7%E0%F2%EE%F0>.

НАЦІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ: ПРОЦЕСИ БІЗНЕС-ІНКУБАЦІЇ В РЕГІОНАХ

Фінагіна О. В. д. е. н., проф.,
завідувач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,
Черкаський державний технологічний університет
finaginaov@gmail.com

Бітюк І. М. ст. викладач
кафедра менеджменту та бізнес-адміністрування,
Черкаський державний технологічний університет
inna.holomeniuk@gmail.com

Нова для України форма підтримки малого підприємництва – бізнес-інкубатори є базовим елементом інноваційної інфраструктури, головною метою яких є розвиток і підтримка малого підприємництва, створення умов для успішного розвитку компаній, що знаходяться на початковому етапі своєї діяльності, які пройшовши через програми інкубування, змогли здобути комерційну й організаційну самостійність та життєздатність на ринку. Одночасно, бізнес-інкубатори є інструментом структурної, соціально-економічної та інноваційної політики регіону, у рамках якої досягається узгодження інтересів малого бізнесу, дослідницьких і навчальних інститутів, органів регіонального управління.

Накопичені сучасні знання з теорії підтримки та інфраструктурного забезпечення розвитку підприємництва можливо систематизувати за групами в форматі пріоритетності інноваційного вектору розвитку та орієнтування суспільного прогресу на майбутню інформаційну модель економіки. Такі знання вивчають та адаптують до умов національних та регіональних економік [1,2,3,4]. Для формування сприятливого інвестиційного клімату, розширеного відтворення бізнесу, системного залучення інновацій та просування національного продукту на світові ринки, кожна держава створює групи переваг, які включають: механізми та інструменти державної, регіональної, галузевої політики, щодо системної підтримки бізнесу; стратегічні плани та проекти залучення – інвестицій, інновацій; ефективну інфраструктурну підтримку (інноваційну, інвестиційну); мотиваційні інструменти стимулювання бізнесу (пільги, наукове та інформаційно-аналітичне обслуговування); організаційні заходи підтримки на місцях; механізми комерціалізації та інтелектуалізації інноваційних ідей та проектів.

Питання та особливості включення (вкраплення) напрямів, процесів, заходів регулювання бізнес-інкубування в загальну національну політику підтримки МСБ передбачає розробку наукового підходу, як позиції методології та практики прийняття рішень на рівні державного та регіонального менеджменту. Саме від обраних наукових підходів до розробки та впровадження заходів залежить успіх в соціально-економічному розвитку регіонів. І навпаки, невизначеність та ігнорування процесів бізнес-інкубації може мати негативні наслідки з позиції невирішеності великої кількості питань. Вирішення проблем розвитку МСБ, цільова підтримка у вигляді інкубування бізнесу – діяльність регіонального менеджменту.

Саме залучення прогресивних, відповідних до економічних та соціальних інтересів регіонів підходів та методів актуалізує подальшу модель бізнес-інкубації в різних регіонах України.

Рекомендуємо групи наукових підходів до розробки та реалізації заходів з питань бізнес-інкубації які постають актуальними, мають своє поле дії, залежать від чітко визначених умов розвитку регіонального бізнесу, орієнтовані на специфіку регіонального ділового середовища, проблематики розвитку самого МСБ.

1 підхід. Відтворювальний. Регіональні господарські комплекси, сфера МСБ складаються з єдності фаз відтворювального процесу «виробництва-обміну-розподілу та перерозподілу-потреблення» продуктів та послуг. Наявність фаз відтворювального циклу окремих видів діяльності, галузей дозволяють розглядати цілісність та системність бізнесу. Особливої уваги потребують заходи з формування умов самовідтворення повних циклів, розширеного відтворення виробництва та послуг у відповідності не лише до попиту регіональних та національних ринків, а ще й з урахуванням світових ринків.

Саме наголошення на інкубації відсутніх або неповних циклів регіональних послуг, продуктів що виробляються можуть послужити пріоритетом в заходах підтримки.

Приклад. Цільові програми підтримки та інкубації підприємств з переробки аграрної продукції. Мета – скорочення експорту продуктів харчування з глибокою переробкою сировини, виробництво національних харчових продуктів відповідних до найкращих аналогів світових брендів.

2 підхід. Інфраструктурний. Розвиток інфраструктури підприємництва орієнтований на формування цільових (стимулюючих, інноваційних) умов успішної підприємницької діяльності. Інкубація спрямована на організацію та підтримку підприємств інфраструктури – інформаційної, консалтингової, виробничої, транспортної, інжинірингової, логістичної, ринкової, соціокультурного обслуговування та змішаних форм (транспортно-виробничих, інжинірингового консалтингу та ін.). Відповідно в кожному з регіонів є попит на свої, специфічні підприємства інфраструктурного обслуговування.

Наголос на інкубації інфраструктурного забезпечення може служити пріоритетом в заходах підтримки.

Приклад. Цільові програми підтримки та інкубації підприємств інфраструктурного забезпечення АПК в регіонах – елеваторів, зерносховищ, сервісних центрів з обслуговування сільськогосподарської техніки. Мета – збереження врожаю, продаж в умовах максимального попиту та сприятливих цін.

3 підхід. Проблемний. Доволі поширений в українському регіональному менеджменту управлінський підхід формування політики, побудови заходів на вирішення конфліктів та усунення проблемних явищ. Характерними рисами формування політики вирішення проблем регіонального розвитку підприємництва постають – комплексність дій та заходів, системність управлінського впливу, синергетичність залучення цільових механізмів та інструментів.

В межах проблемної постановки мети політики інкубування виникають потреби вирішення – дисфункціональних станів; диспропорцій розвитку; наявності бар'єрів росту; внутрішніх конфліктів (наприклад відносини «малий – середній-великий бізнес») та інші прояви, які потребують свого визначення, обговорення, оцінки.

Вирішення проблем підприємництва в регіоні за рахунок інкубації може бути пов'язаним з групами конфліктів – регіонального, галузевого, національного та глобального характеру.

В межах цього підходу особливої уваги заслуговує саме об'єктивність ідентифікації та оцінки проблеми, визнання її актуальності та часових меж прийняття рішень. Правильне формулювання проблеми, її територіальна локалізація, особливості та врахування інтересів в вирішенні конфлікту потребують залучення значних управлінських ресурсів у вигляді – інформаційного забезпечення, експертиз, проведення аналітико-діагностичних досліджень, моніторингів.

Цільове спрямування на інкубації в напрямі вирішення проблем регіонального розвитку є актуальним підходом, може служити пріоритетом, стратегічним та тактичним вектором в заходах підтримки. Але тут особливого значення набуває напрацювання та залучення методичного інструментарію дослідження проблем підприємництва, його новітніх форматів розвитку, перспектив, залучення ресурсного потенціалу.

Інфраструктурне забезпечення процесів активації підприємництва, інноваційних та інвестиційних проєктів, стимулювання та підтримка нововведень є пріоритетним економічним інтересом регіонів, формує платформу залучення – знань з питань підтримки бізнесу, новітніх форм державної та регіональної політики, стратегування інноваційних проєктів. Економічні інтереси регіонів та держави полягають у збалансованому, гармонійному розвитку бізнесу, інноваційній векторності інвестицій, системних змінах в управлінських технологіях регулювання бізнес-діяльності. Такі процеси потребують комплексного регулювання як на рівні регіонів, так і в форматах державної політики.

Список використаних джерел:

1. Бітюк І. М. Зарубіжний і вітчизняний досвід управління діяльністю бізнес-інкубаторів. *The scientific heritage*. Budapest, Hungary, 2017. № 10 (10). С. 16–23.
2. Бойченко Е. Б. Процеси бізнес-інкубування як інструментарій розвитку об'єднаних територіальних громад. *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля*. 2018. №4(245). С. 18-23.
3. Якушева О. В., Білозубенко В. С. Забезпечення підтримки та бізнес-інкубування малого та середнього бізнесу в регіонах України в умовах трансформаційних перетворень. *Трансформаційні перетворення регіональної економіки: [монографія]* / за заг. ред. Назаренка С. А. Київ: Кондор-Видавництво, 2016. С. 202–214.
4. The National Business Incubation Association (NBIA): official site. URL: <http://www.nbia.org/>

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС

Фролова А. А., студентка,
Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського",
internationaleconomistfaa@gmail.com

Значний інтерес для України становить міграційна політика Європейського союзу. При удосконаленні міграційної політики України напруження Європейського Союзу у сфері міграції мають враховуватися з огляду на євроінтеграційні прагнення України. Міграційна політика ЄС змінювалась зі зміною обставин, в одних випадках вважається, що приймаючій країні необхідні мігранти, а в інших — виявляється небажаною та відбувається посилення міграційних законів та політики. Виходячи з зазначеного, порівняльний аналіз міграційної політики України та країн ЄС є актуальним та важливим для подальшого розвитку України.

Основою формування ефективної міграційної політики держави є аналіз міграційної активності населення. За допомогою відповідного набору показників можна проаналізувати ефективність міграційної політики будь-якої країни.

Таблиця 1. Показники для проведення аналізу ефективності міграційної політики України та країн ЄС в період з 2010 по 2017 роки [1-3]

Показники	Роки	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Латвія
Населення, млн осіб	2010	45,8	38	20,2	10,4	2
	2015	45,1	37,9	19,8	10,5	1,9
	2017	44,8	37,9	19,5	10,5	1,9
Кількість емігрантів, млн осіб	2010	5,5	3,9	3,3	0,796	0,306
	2015	5,8	4,3	3,4	0,856	0,358
	2017	5,9	4,7	3,6	0,962	0,374
Частка емігрантів у відсотках до загальної кількості населення	2010	12	10,3	16,3	7,7	15,3
	2015	12,9	11,3	17,2	8,2	18,8
	2017	13,2	12,4	18,5	9,2	19,7
Грошові перекази отримані, млрд дол. США	2010	6,5	7,7	0,641	1,2	1,3
	2015	8,5	6,8	3,1	2,7	1,3
	2017	12,2	6,9	4,3	3,6	1,3
Заробітна плата, дол. США	2010	283,5	1124	609,5	1273,4	839,2
	2015	192	1009,1	638,8	1089,1	907,6
	2017	267,1	1122,5	819,4	1285,6	1046,1

Проаналізуємо показники (табл. 1), завдяки яким можна охарактеризувати сучасний стан міграційної політики як України, так і країн ЄС. В період з 2010 по 2017 роки загальна чисельність населення в Чехії незначно зросла, а в інших країнах має тенденцію зменшення чисельності населення, завдяки демографічним проблемам та еміграції населення.

Міграція дає працівникові можливість покращити умови життя та праці, і сприяти його соціальному розвитку. У 2017 році по відношенню до 2010 року в досліджуваних країнах спостерігається істотне зростання чисельності емігрантів. Кількість емігрантів у 2017 році в Україні досягнула 5,9 млн осіб, в Польщі — 4,7 млн осіб, Румунії — 3,6 млн осіб, Чехії — 962 тис. осіб, тоді як в Латвії — 374 тис. осіб [2]. Дані відображають тенденцію збільшення в означених роках частки емігрантів до загальної кількості населення на 1,2% в Україні та на 4,4% в Латвії. У загальній кількості населення частка емігрантів Латвії досягає 19,7% у 2017 році, тоді як у 2010 році становила 15,3%.

Грошові перекази отримані від заробітчан покращують умови життя сімей мігрантів, сприяють скороченню бідності та підвищують купівельну спроможність. У 2017 році Україна отримала від заробітчан

12,2 млрд доларів США, тоді як у 2015 році сума отриманих грошових переказів становила 8,5 млрд доларів США, а у 2010 році — 6,5 млрд доларів США, тобто спостерігається тенденція зростання грошових переказів [2]. Протягом всього досліджуваного періоду заробітчани Латвії відправляли на батьківщину 1,3 млрд доларів США щороку [2].

У 2017 році максимальне значення заробітної плати спостерігаємо в Чехії — 1285,6 доларів США, мінімальне ж в Україні — 267,1 доларів США [3]. В Латвії заробітна плата має тенденцію до зростання: в 2010 році вона становила лише 839,2 доларів США, в 2017 досягла 1046,1 доларів США [3]. Таким чином в Латвії відбулося зростання показника заробітної плати 2017 року відповідно до 2010 року на 24,7%, в той самий час в Румунії — на 34,4%, в Чехії — на 1%. Тоді як в Україні відбулося зниження показника заробітної плати 2017 року відповідно до 2010 року на 5,8%, а в Польщі — на 0,1% [3]. Оскільки показник оплати праці в Україні порівняно з іншими країнами ЄС становив мінімальне значення, тому реальний потік зворотних мігрантів відбудеться за умов підвищення заробітної плати до рівня європейських країн.

В межах удосконалення міграційної політики України необхідно брати до уваги закордонний досвід, зокрема країн ЄС. Міграційна політика України має сприяти зниженню факторів щодо масового виїзду населення. Можна надати приклад міграційної політики відносно українських громадян, що проживають за кордоном на прикладі Польщі. Позитивними рисами міграційної політики Польщі було стимулювання повернення польських громадян із-за кордону та залучення трудових мігрантів до місцевого ринку.

Вивчення досвіду Латвії у роботі з діаспорою є принципово важливим для України. Більшість діаспорян готові повернутися, щоб відкрити власну справу, тому в Латвії був створений грантовий фонд для допомоги, де за наявності гарного бізнес-плану можна отримати грант на суму до 9000 євро. За допомогою бази соціального житла в Латвії тим, хто прожив за кордоном останні 3 роки, надається безкоштовно житло на 2 роки за умови, що ці люди працевлаштуються або відкриють власний бізнес та переїдуть до нового житла за цей час.

Аналіз зарубіжного досвіду щодо ефективності міграційної політики надає підстави стверджувати про необхідність удосконалення міграційної політики України, так як ефективна міграційна політика дозволяє зробити негативні наслідки міграції більш керованими. Отримана завдяки дослідженню інформація дає змогу дійти низки важливих висновків, які можуть бути покладені в основу деяких рекомендацій щодо удосконалення міграційної політики України, викладених нижче.

З метою удосконалення міграційної політики держави, підвищення її ефективності керівництву держави необхідно запровадити наступні заходи, які мають бути спрямовані передовсім на:

- здійснення періодичного моніторингу міграції України;
- попередження постійної еміграції трудових ресурсів на основі моніторингу, прогнозування та розпізнавання негативних тенденцій, яке дозволило б удосконалити міграційну політику України;
- підвищення рівня соціальної захищеності українських емігрантів за кордоном;
- сприяння у працевлаштуванні зворотних мігрантів;
- залучення мігрантів до підприємництва;
- забезпечення зворотності мігрантів;
- запозичення зарубіжного досвіду країн ЄС щодо їхньої ефективності міграційної політики та впровадження певних стратегічних заходів в Україні;
- співробітництво з країнами ЄС в питаннях обміну інформацією та вдосконалення міграційного законодавства;
- сприяння розвитку міжнародного співробітництва у сфері міграції, тобто залучення трудових ресурсів з-за кордону, як роблять сусідні країни ЄС;
- залучення висококваліфікованих іммігрантів.

Список використаних джерел:

1. Population, total // The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?end=2016&=&>
2. Migration data portal. URL: https://migrationdataportal.org/data?i=stock_abs_&t=2017
3. Gross Average Monthly Wages by Country and Year // United Nations Economic Commission for Europe. URL: https://w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/en/STAT/STAT__20-ME__3-MELF

PROBLEMS OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE PROCESS OF FORMATION OF PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE

N.A. Shevchuk, PhD, Assoc. Prof., orcid.org/0000-0003-0355-9793,
National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute named Igor Sikorsky",
e-mail: nata520522@gmail.com

The effectiveness of management of the process of profitability formation for many enterprises of Ukraine serves as the main criterion for successful activity in modern economic conditions. In this aspect, it is important to analyse not only profit, as the main factor in improving the enterprise's activities, but also costs, because in its economic sense, the effectiveness involves the study of both revenue and expenditure. It is important not to use a one-sided approach, estimating only profit, since such a method will not allow to get a real picture of the effectiveness of profitability management [1].

Considering the general factors of influence on the efficiency of profitability management for Ukrainian enterprises, it should be noted that it is expedient to divide them into external and internal ones. External factors are associated with changes in natural conditions that the company can not control. They can have a negative impact on the company's activities in the event of an emergency, which may result in the normal operation of the enterprise [2,3].

Other important problems of this group, which can be faced by the company, is the change in the state regulation of the relevant branch in which the company operates. May change in the direction of growth of the tax burden on the company, resulting in a level of its profitability will decrease. The level of interest rates can greatly affect the cost of loans for businesses, which can also be a negative factor. Changing the exchange rate may lead to problems with cash flows in the enterprise, as well as working capital, which in turn will reduce the level of profitability.

Internal factors of influence on profitability management of the enterprise are more complicated, but they are easier to control because they are dependent on the enterprise. Among the non-productive factors, one can distinguish the company's social policy, including conditions of work, social security of employees and other similar measures. In the event that the employee is not motivated enough, he will be working worse, which will affect the financial result of the company. Other important factors in this list are sales activities and deductions for environmental measures.

Regarding the production factors that are key to the enterprise, the situation here is somewhat different. In particular, the group of extensively related factors is related to the amount of financial resources of the enterprise, the total number of staff and other factors. For example, with a decrease in financial resources, the profitability of an enterprise can be reduced or the firm can get a loss.

Factors of labor intensity also have a significant impact on the company, because in the case of improvement of technologies, improvement of production lines, as well as increase of labor productivity, the company improves its own profitability. Conversely, with insufficient technology, the company may have significant problems in managing profitability.

Analysing the main problems with the efficiency of managing the profitability process in modern conditions for Ukrainian enterprises, it should be noted that they are characterized by 3 main groups of problems related to each other, namely: economic, organizational and socio-psychological [4].

The first group of problems is economic. These problems in profitability management are due to the following factors:

- economic incentives and benefits - if an enterprise does not have any benefits in its activities, it can only increase its costs, which will reduce the profitability of the business;
- tax policy - increase of tax burden will promote increase of expenses of the enterprise and decrease of profitability;
- price policy - as a result of ill-conceived price policy, an enterprise may not receive an adequate level of income, which may have a negative effect on profitability.

Organizational aspects of the problems associated with obtaining insufficient profit levels are the lack of organization of work in the company, non-optimal corporate governance structure and organizational structure. If an enterprise is not organized properly, and the functions of the divisions are duplicated, one can observe the negative effect of economic activity, which is manifested in the lack of profit.

Social-psychological problems in managing profitability at an enterprise can be attributed to such factors:

- characteristics of each employee in a personal plan;
- the order of creation of workplaces;
- the procedure for selection, training and qualification of employees;
- microclimate in the team;
- motivation system for employees to achieve a better result.

Analysing these factors, one can conclude that they are important in the management of profitability, because when reducing, for example, the motivation of employees, the company can lower its economic efficiency and profitability. On the other hand, the relationship between employees can help increase or decrease productivity, which also affects the company's profit.

Separately, the general level of tax burden in Ukraine should be noted. This is a factor affecting the profitability of an enterprise, which requires special consideration. This is due to the fact that at present the tax burden in Ukraine is high, which reduces the incentives for activities in most enterprises. With the increase of tax rates, there is a drop in the number of enterprises in the shadow, which is negative for the Ukrainian economy as a whole.

It should be noted that for each enterprise in Ukraine there is also a set of certain factors related to the general features of the functioning of enterprises, which may lead to problems with profitability management. For example, if a firm has an inadequate level of equity, it is negatively reflected in the total amount of capital, which indicates an inadequate level of own resources.

Another problem in this case may be the growth of accounts receivable, which indicates a decrease in the company's own financial resources. And this, in turn, will reduce the profitability of the enterprise.

The enterprise may face various problems in managing profitability. For example, when a level of investment income is reduced or absent, the enterprise does not actually have additional sources for revenue growth, which contributes to reducing the overall level of profitability of the company.

Another important factor is the attraction of funds from banks and other institutions. If an enterprise has problems in attracting loans from banking institutions, this negatively results in the enterprise being difficult to attract such resources if necessary. Therefore, all problems of profitability management should be considered in a complex way.

To overcome all of the above mentioned companies, you can provide the following recommendations:

- correct organization of the production process, continuous improvement of production technologies and the possibility of re-equipment of production in the short term;
- Improvement of marketing and brand management of the company, which will lead to increase of sales and receive more profit;
- optimization of the pricing policy of the enterprise with orientation both on own resources and on competitors of the market;
- continuous improvement of information processing systems, which will lead to more rapid decision-making on profitability management of the company;
- the correct organization of work with personnel, which involves both a clear division of tasks and their effective control, as well as a system of incentives for employees to achieve the best performance of the enterprise;
- optimization of cost management, in which the enterprise has an optimal level of cost and does not carry out over-expenses.

References:

1. Левіщенко О. С. Прибуток як фінансове джерело розвитку підприємства / О. С. Левіщенко, М. О. Харченко // Вісник Національного транспортного університету, 2018. - № 2. - С. 82-86.
2. Гладка Л. І. Управління прибутком в сучасних умовах / Л. І. Гладка, М. О. Домашенко, М. В. Ковальова // Економіка і регіон: наук. вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка, 2012. – № 1(32). – 18-23 с.
3. Шевчук Н.А. Планування собівартості продукції як основний фактор підвищення прибутковості промислового підприємства / Шевчук Н.А., Іванов І.П. / Сучасні проблеми економіки і підприємництва [текст]: Збірник наукових праць. – Випуск 11. – Київ: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2013. – 204 - 210 с.
4. Економіка підприємства: Навчальний посібник / за заг. ред. П.В. Круша, В.І. Подвигіної, Б.М. Сердюка та ін. - К.: Ельга-Н, КНТ, 2007. – 780 с.

SWOT-АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ КПІ ІМ. ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО ЯК БАЗОВОГО СУБ'ЄКТУ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В МЕЖАХ КРАЇНИ ТА СВІТУ

Шишолін А. П., начальник відділу зовнішньоекономічної діяльності,
Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
a.shysholin@gmail.com

Активні процеси комерціалізації діяльності університетів потребують свого системного дослідження із застосуванням сучасних технологій моніторингу, SWOT-аналізу, цільових експертиз та інших управлінських технологій, що розкривають проблемні зони, окреслюють конфлікти розвитку, розкривають сильні та слабкі сторони діяльності.

Рекомендуємо для розширення розуміння та системності дослідження особливостей розвитку КПІ ім. Ігоря Сікорського проведення SWOT-аналізу його діяльності з відокремленням врахування впливу факторів прямої та непрямой дії з огляду на впровадження університетом стратегічно орієнтованих заходів з управління міжнародними трансферами знань з подальшим вибором і ретельним формуванням стратегії інтернаціоналізації університету.

На першому етапі були обрані та детально описані риси, що характеризують сильні, слабкі сторони діяльності університету та фактори, що віддзеркалюють вплив можливостей, загроз з боку зовнішнього середовища з одночасним розподілом на прямого і опосередкованого впливу за останні 5 років.

На другому етапі з метою кількісного оцінювання доречно скористуватися методами багатокритеріальних бальних оцінок, експертних оцінок, статистичного аналізу за допомогою більш складних матриць ситуаційного аналізу, які дозволяють зробити більш точний аналіз на основі кількісних показників і оцінок [1]. Тобто, ефективність складових SWOT-аналізу визначається за допомогою бальної оцінки (від 1 до 5) за допомогою оцінки експертів. Експертне оцінювання проводиться на основі зібраних емпіричних даних, що ґрунтуються на дослідженнях наукової та світової спільноти та доказової бази даних вітчизняних, світових аналітичних центрів, консалтингових фірм.

Наступним, третім етапом була оцінка важливості слабких і сильних сторін, можливостей і загроз для розвитку університету в сучасних умовах за допомогою показника значимості і-ої характеристики розвитку університету в умовах мікросередовища та макросередовища окремо. Було залучено до аналізу та розрахунків напрацьований методичний апарат, який наведено у методиці побудови сценаріїв розвитку України з використанням SWOT-аналізу та форсайту економіки України: середньостроковий (2015-2020 роки) і довгостроковий (2020-2030 роки) часові горизонти [2], [3]. Далі розраховано ранг кожної сильної та слабкої сторони, можливостей та загроз, який дозволяє визначити рівень сприятливості (або несприятливості) кожного фактору розвитку університету в умовах існуючого на тепер середовища.

Після цього, на четвертому етапі, спираючись на якісні експертні оцінки, що сформовані на основі досліджень думок наукової спільноти, провідних фахівців, аналітико-експертних висновків національних і міжнародних аналітичних центрів, консалтингових фірм, пропонується зіставити характеристики між собою і окреслити їх вплив однієї на одну. У результаті узгодження експертних оцінок отримуємо коефіцієнти кореляції внутрішніх і зовнішніх характеристик, на основі яких складається матриця зіставлення компонентів SWOT-аналізу [4; 5].

На п'ятому етапі, на основі матриці зіставлення компонентів SWOT-аналізу підраховано кількість сильних і слабких характеристик, які впливають на фактори розвитку, перспективи та кожну загрозу та можливість [6]. У даному варіанті реалізації SWOT-аналізу проводиться не просто підрахунок кількості характеристик, а підсумовування коефіцієнтів їх кореляції, так як вони приймають значення не тільки 0 і 1, а від 0 до 1. Можна сказати, що виконується процедура зважування характеристик щодо ступеня їх взаємозв'язку. Визначається, які саме сильні та слабкі характеристики можуть впливати на реалізацію відповідних загроз і можливостей. В подальшому здійснюється розрахунок чинника впливу, що характеризує ступінь реалізації можливостей та використання сильних сторін при наявних загрозах і слабких сторонах [7]. Далі розраховується потенціал сильних і слабких сторін, а також реалізація можливостей і загроз. Слід зазначити, що крім введення коефіцієнта кореляції можливе попереднє ранжування характеристик за кількома параметрами. Ранги характеристик визначаються за допомогою експертного оцінювання та враховуються при підрахунку факторів впливу

За результатами розрахункової таблиці можна зробити висновок, що потенціал реалізації загроз має високий рівень, оскільки отриманий показник мав додатне значення. Водночас, потенціал реалізації можливостей також має досить високий рівень, оскільки вплив сильних сторін сильніший ніж прояв слабких. Проведена оцінка і SWOT-аналіз окреслюють значне коло конфліктних зон, проблем, загроз, потенційних можливостей у КПІ ім. Ігоря Сікорського. Дворівневий аналіз дозволив з'ясувати, що в умовах макросередовища університет має значні переваги за рахунок історично набутих сильних сторін, незважаючи на серйозні загрози. Водночас, на мікрорівні спостерігаємо наявність значних загроз, при нехтуванні якими університет не може зайняти гідну позицію на світовому ринку, хоча почувається достатньо впевнено на ринку України.

Більш впливовою сильною стороною визначено підвищення рівня інноваційного потенціалу КПІ ім. Ігоря Сікорського, тоді як слабкі сторони – світовий рейтинг університетів і концентрація та відтік інтелекту. Аналіз свідчить про недостатню ефективність сильних сторін і можливостей, які не повністю перекривають загрози, що виникають перед університетом з боку зовнішнього середовища.

Отримані у результаті дослідження дані свідчать про необхідність впровадження нових форм адміністрування, запозичених із сфери підприємництва та бізнесу, зміни інструментарію та вмотивованості поведінки академічних співробітників, менеджерів задля адаптації до нових умов комерціалізації діяльності університету. Для обрання відповідної стратегії було зібрано інформацію про досвід провідних закордонних і вітчизняних закладів вищої освіти, наразі триває її аналіз, на основі якого пропонується сформулювати остаточний висновок про доцільну стратегію. Такою вбачається активізація залучення всіх підрозділів до зовнішньо-економічної діяльності КПІ ім. Ігоря Сікорського за допомогою трансферу знань, що сприятиме розвитку інтернаціоналізації університету.

Список використаних джерел:

1. Кадышева Е. В. Методика проведения SWOT - анализа. Образцы матриц SWOT. URL: <https://refdb.ru/look/2557072.html> (дата звернення: 09.12. 2018).
2. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015-2020 роки) і довгостроковий (2020-2030 роки) часові горизонти / наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський; Міжнародна рада з науки (ICSU); Комітет із системного аналізу при Президії НАН України; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. Київ : НТУУ «КПІ», 2015. 136 с.
3. Згуровський М. З., Переверза К. В. Методика побудови сценаріїв розвитку України з використанням swot-аналізу. Системні дослідження та інформаційні технології : науково-технічний журнал. 2009. № 2. С. 7–17.
4. SWOT Analysis Template. URL: https://www.businessballs.com/free_SWOT_analysis_template.pdf (дата звернення: 09.11. 2017).
5. Згуровський М. З., Гвишиани А. Д. Глобальное моделирование процессов устойчивого развития в контексте качества и безопасности жизни людей. Отчет за 2007/2008. Киев : «Политехника», 2008. 350 с.
6. Панкратова Н. Д., Касьянова К. Н. К стратегическому развитию региона АР Крым. Системный анализ та інформаційні технології: матеріали XI Міжнародної науково-технічної конференції, Київ, 26-30 травня 2009 р. Київ, 2009. С. 175.
7. Попов М. В. SWOT – анализ как инструмент выработки и обоснования стратегии жилищного строительства на уровне крупного города в современных условиях. Предпринимательство. Москва, 2010. № 5. С. 56–58.

СЕКЦІЯ 2. РОЛЬ ДЕРЖАВИ У РОЗВІТКУ МІЖНАРОДНОО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНІЦТВА

SUSTAINABLE DEVELOPMENT CITIES AND COMMUNITIES

Ahmadreza Zare
jackzare@gmail.com

Redko Kateryna, PhD
katredko@gmail.com

National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

As we know, UN has a global plan for sustainable developments and in these goals; it tries to help people all around the world and in every country for having some basic needs and a better life.

These plans should give us a better future and save us from some dangers that we can face and includes 17 categories and one of them is about urban life cities and communities so maybe you ask why?

In centuries ago cities were not this crowded and also most of the people prefer to still living in small towns or villages but now everything changed to find a better job better salary better services and better education and health people attracted to big cities also we are in the age of technology and of course most of the technologies first appear in the big cities so this can attract people to big cities too.

Now we have the problem that most of the population in the world live in the cities.

Half of humanity – 3.5 billion people – lives in cities today and 5 billion people are projected to live in cities by 2030.883 million people live in slums today and most them are found in Eastern and South-Eastern Asia. The world's cities occupy just 3 per cent of the Earth's land, but account for 60-80 per cent of energy consumption and 75 per cent of carbon emissions [1].

So we will have some problems for pollution because of cars companies and factories also the problem of finding house, expensive services, traffic and also crime.

Many people come to cities to find a better job but they can't and will live in Slums and being jobless can cause the country many people jobless so it increase poverty and also they will be without insurance so also health problem and without good education so increasing unprofessional labors and also face different culture from all part of the country can make them some problems and increase crime .and also the country will not have enough labor in the agriculture strategies and it means for having enough food they have to import a lot of foods from other countries and be depended for their food to others

So policies about urban life and cities are very important because most of the population living in cities now and also if we don't have a good plan for them it can make most part of our plans in education health , poverty, environment, agriculture and GDP and also energy ineffective

So we understood why the situation is important but first let see what are we facing and definitions we need. A city has many buildings and streets. It has houses or apartments for many people to live, shops where they may buy things, places for people to work and an organization to run the city, and to keep law and order in the city. People live in cities because it is easy for them to find and do the things they want there. A city usually has a "city center" where government and business take place, and places called suburbs where people live around the outside of the center [2,4].

City usually control by mayor and city consul and also help of some ministers but you know more population means that we need more services to provide and more also bigger problem we will see and it will be harder to manage the situation and when it comes to metropolises maybe sometimes impossible so with improving of technology, cities that are the home of most technologies now can use it for a better managing and become a better place with least of problems they usually face.

So for getting help of technology now we have the idea of the smart cities.

However, what is a smart city? Lately, there has been a lot of talk about smart cities – but do you know what they are? What defines a smart city and makes it different from a regular city?

In general, a smart city is a city that uses technology to provide services and solve city problems. A smart city does things like improve transportation and accessibility, improve social services, promote sustainability, and give its citizens a voice.

Though the term "smart cities" is new, the idea isn't. Ancient Roman cities actually used elements of the concept, such as using technology to make their citizens' lives easier. Aqueducts and water drainage systems are just two ways they did that.

The main goals of a smart city are to improve policy efficiency, reduce waste and inconvenience, improve social and economic quality, and maximize social inclusion [3].

Smart cities can improve a city in 6 different areas

1. Smart governance
2. Smart citizens
3. Smart environment or smart home
4. Smart economy
5. Smart mobility
6. Smart Energy
7. Smart governance

So how can a smart governance help the people? In my opinion in a smart governance we will have more information of peoples desire and needs so we can manage and find a better amount of each product to import and export also give more trust to others to invest in our society also it can help us to know more about incomes and expenditure of people specially who are working for government and make sure they will be able to have the basic needs and also control the basic salaries.

Also we can reduce the corruptions and ban people to trick others in many unnecessary spending, control corruption as diplomatic employment and financial and also reduce the power of mafia and black markets can help control the inflation control the some monopolies control the smuggling.

In addition, government can provide better services for people and find a better solution and also better plan for the country future.

It also help people trust more and make the total system more efficient.

However, one of the most important things is that it can help us stop many wastes that are not needed or maybe needed elsewhere. Services can be faster more comfortable and in the right place it reduce many of paper works and using papers that is so expensive and also hurt the nature and it can make more money to come into banks and and the money circle in the country and allow for more investments.

In addition, it can help us to reduce unequal managing in different provinces different jobs and between rich and poor people and give more justice and better life for everyone.

2. Smart citizens

We think it can give us the best communication services and we can find connection between different people can help each other in society.

3. Smart houses

They can help us to have an easier life to do our chores and help us with them also help us to control and manage our time and save more time and it can help us to reduce our wastes specially in energy and also control the parts that we're not able of doing and also can give us a safer place to live

4. Smart economy

We think this part can help us with the better investments and also find out the potential of the market and needed services and can guide the professionals labors to go on a correct direction and also make banking so much easier safer and also cheaper and give us better opportunity for buy or sell import or export in this system

5. Smart Mobility

We think it can help us with one of the biggest problem of cities, Traffic.

If we have a better plan in our mobility we can reduce the traffic waste of petrol and if people encourage to use common mobility services we can have also less traffic and pollution also we can make it faster easier more comfortable and it can help workers to rest more and also have a better morale in working time and less stressful so help nature and environment and also make whole city safer and also less injuries and accidents can happen and even save lives.

6. Smart energy

We think it can help us with less wastes and less costs for energy also knowing how much we must provide for future and clean energy also less pollution also I think it will help us to improve our mobility systems and providing better smart houses and governance so it can provide us to improve other base of smart cities too. So we know different parts and how they can help a city and it can help us a better faster safer life and future and using these items can make us a good place in the world competitiveness situation.

References:

1. UNITED NATIONS URL: <https://Un.org> (date of access 09.02.2019)
2. City. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/City> (date of access 09.02.2019)
3. What Exactly is a Smart City? URL: <https://bismart.com/en/what-is-a-smart-city/> (date of access 09.02.2019)
4. UNDP support to the implementation of the 2030 Agenda for Sustainable Development URL: <https://www.undp.org/content/undp/en/home/sustainable-development-goals/goal-11-sustainable-cities-and-communities/targets.html> (date of access 09.02.2019)

АКТИВІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Біловол А. О, студент УС-51, ФММ

Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
artem.bilovol@gmail.com

Участь транснаціональних компаній у міжнародному науково-технічному співробітництві завжди представляла собою досить спірне явище, і одночасно цікавила і відлякувала директорів ТНК.

З одного боку, співпраця між ТНК надає змогу залучити до НДДКР максимальну кількість ресурсів і при цьому зменшити фінансовий тягар на кожного члена проекту, уникаючи паралельних розробок продукту з одним призначенням, що у більшості випадків є марною втратою коштів та часу. Яскравим прикладом такого співробітництва є сумісна робота Microsoft та Nokia, які у 2011 році прийняли рішення про об'єднання зусиль над роботою над новим смартфоном: Nokia відмовилась від створення власної операційної системи та перейшла на ОС від Microsoft. Це надало змогу Nokia скоротити витрати на розробку, а Microsoft отримати постійного клієнта для запуску свого нового продукту. В результаті співпраця стала настільки глибокою, що Microsoft прийняла рішення про купівлю контрольного пакету акцій Nokia та поглинання відділу мобільних розробок [1].

Проте під час співробітництва компанії завжди пам'ятають про конкурентну складову і очікують недотримання обов'язків іншою стороною. У 1998 році після довгих років співробітництва між компаніями Daimler-Benz AG та Chrysler був укладений договір про об'єднання, згідно якого фірми повинні були рівноправними учасниками нової організації. Але рада директорів Daimler шляхом обману та тиску на співробітників Chrysler повністю поглинула компанію. Нерідко у результаті МНТС між ТНК відбуваються крадіжки технологій та інше саботування спільних розробок [2].

Саме остання перспектива і відлякує транснаціональні компанії від участі у МНТС, тому що створення нової революційної технології є не просто зміцненням позиції ТНК, а і створенням потенційно сильнішого конкурента, який при правильному управлінні зможе набагато швидше закріпитись на ринку з цією технологією.

Це знайшло відображення у реальних показниках. Протягом 2011-2017 рр. транснаціональні компанії постійно нарощували власні витрати на науково-дослідну діяльність, але при цьому їхні витрати на спільні НДДКР продемонстрували загальну тенденцію до зниження. Таким чином ТНК все більше надають перевагу власним розробкам, а не спільним проектам.

Іншим важливим фактором у бажанні ТНК співпрацювати з іншими компаніями є сфера діяльності. Серед двадцятки найбільших інвесторів у інновації серед ТНК (табл. 1) найбільш схильними до співробітництва є фармацевтичні компанії. Така широка співпраця з іншими фірмами пов'язана з дуже великою вартістю НДДКР у фармацевтиці, дорожчею патентів та суворим захистом інтелектуальної власності. Самостійне дослідження у даній сфері обходиться занадто дорого для компанії і при цьому зберігає великий ряд ризиків, пов'язаних із конкурентним середовищем. На противагу цьому сумісне дослідження декількох фармацевтичних компаній дає змогу значно скоротити витрати, а також отримати необхідну інтелектуальну власність без значних фінансових затрат.

На відміну від фармацевтики, у сфері інформаційних технологій наукова співпраця зустрічається набагато рідше. У більшості випадків ІТ-компанії намагаються першими створити новий продукт з метою отримання надприбутків від його продажу. По факту співробітництво у даній сфері майже завжди призводить до створення нових конкурентів, які у подальшому можуть навіть потіснити компанію-лідера розробок.

Єдиною ситуацією з безпечним для ТНК МНТС є симбіотичні розробки, тобто створення комплементарних продуктів, таких як смартфон і мобільна ОС або програмне забезпечення та сервіс цифрової дистрибуції. Сумісні розробки таких товарів дають змогу одночасно зміцнити позиції на ринку усім учасникам дослідження.

Загалом же витрати на МНТС серед великих ТНК є дуже малими, компанії мало довіряють іншим фірмам та стараються створювати інноваційні розробки власноруч.

З огляду на попередні дані можна зробити однозначний висновок щодо недостатньої активності транснаціональних компаній у МНТС. ТНК, уникаючи можливості створення потенціальних конкурентів та укріплення старих, віддають більшу частину наукових робіт власним підрозділам, а не на МНТС.

Враховуючи недоцільне використання ресурсів корпорацій, необхідний такий комплекс мір для укріплення науково-технічного співробітництва:

- підтримка МНТС з боку державних структур. В першу чергу це стосується будівництва технополісів та створення науково-технічних альянсів. Рівень довіри між ТНК і державними структурами значно вищий, оскільки у разі шахрайства з боку держави корпорації можуть вивести свої активи з країни, що є вкрай небажаним для національних урядів. Оформлення науково-технічних альянсів також є важливим елементом розвитку МНТС, оскільки воно закладає фундамент довгострокового співробітництва у науковій сфері;

- розвиток аналітичних центрів. На Заході аналітичні центри є організаціями, що здійснюють дослідження та захист національних інтересів у економіці, політиці, соціальній сфері, культурі та

іншому. Вони перетворились у великі центри впливу, в яких експертна думка науковців може змінити національну політику цілої держави. Високий розвиток аналітичних центрів призведе до інтенсифікації МНТС, а також посилення наукового лобі в державному апараті, що стане на захист ТНКноваторів;

- популяризація симбіотичного співробітництва. Створення комплементарних товарів, з яких можуть мати великий зиск усі учасники МНТС, стосується не лише ІТ, а і практично усіх галузей національної економіки. Такі зв'язки є не тільки джерелом розвитку інноваційної сфери підприємств, але і створюють гарантований попит на продукцію, зменшують інші витрати, підвищують рівень довіри між учасниками ринкових відносин;

- МНТС у значимих для галузі проектах. Ряд галузей мають певні ключові питання, вирішення яких значно покращить ситуацію для всіх підприємств галузі. Наприклад, для автопромисловості – системи активної та пасивної безпеки автомобіля, для хімічної промисловості – очисні механізми для відходів, для авіаційного сектору – системи запобігання тероризму і т. д. Співробітництво саме у таких питаннях не буде мати конкурентної боротьби, оскільки такі проекти рідко бувають революційними і зазвичай просто покращують наявні механізми, а результати таких НДДКР однозначно принесуть користь для всіх учасників дослідження;

- усунення бар'єрів для міжнародного руху капіталу. Поширеним варіантом уникнення конкурентної боротьби від час науково-технічного співробітництва є створення спільних підприємств, які будуть займатись інноваційною діяльністю у певному напрямку і власноруч використовувати результати НДДКР, надаючи прибуток усім власникам акцій підприємства. Але при цьому національні уряди ставлять численні бар'єри для вивозу капіталу з країни та примусового ведення підприємницької діяльності у рамках однієї держави. Для кращого розвитку МНТС необхідним є усунення бар'єрів для руху капіталу, який призначений для створення спільних підприємств та вливань у НДДКР.

Для України алгоритм дій є дещо іншим, тому що необхідно враховувати відсутність штаб-квартир ТНК на території держави, тобто наша країна є суто приймаючою для транснаціональних компаній. Але при цьому Україна може успішно використовувати ТНК для задоволення національних потреб.

Першочерговим, знову ж таки є участь державних інститутів у МНТС. Українські ВНЗ мають застарілу науково-технічну базу, але при цьому українські студенти демонструють себе здібними і впертими. Транснаціональні корпорації цікавляться такими кадрами і не проти фінансових вливань заради їх отримання.

В такій ситуації доречним було б започаткування спільних НДДКР між національними університетами та іноземними ТНК з участю українських студентів у них. Інтерес з боку корпорацій буде гарантованим, ВНЗ отримають досвід роботи з успішними компаніями та модернізують навчальний план під них, а студенти отримають можливість стати працівниками прогресивних компаній. Якщо співробітництво буде результативним, то надалі з високою долею ймовірності можна очікувати створення філіалів цих ТНК в Україні, тобто ще й додаткові інвестиції в українську економіку.

Іншим важливим питанням для України є реформа інвестиційного законодавства, а зокрема двох принципіальних законів:

- чітко прописати у ст. 55 Закону України «Про третейські суди» обов'язковість виконання рішення міжнародного арбітражу. На сьогодні рішення третейського суду не підлягає обов'язковому виконанню і може бути проігнорованим: «Рішення третейського суду виконуються зобов'язаною стороною добровільно, в порядку та строки, що встановлені в рішенні». Така зміна в законодавстві суттєво зменшить занепокоєння інвесторів щодо ризиків ведення інноваційної діяльності в Україні;

- у Закон України «Про інвестиційну діяльність» необхідне включення норми права щодо покарання посадових осіб, що відмовили інвестору у практичній реалізації державної гарантії захисту прав інвесторів. У статті 18 цього закону прописано, що «Держава гарантує стабільність умов здійснення інвестиційної діяльності, додержання прав і законних інтересів її суб'єктів», але при цьому практично ніяк не захищає інвесторів від ігнорування з боку держслужбовців. Така норма надає змогу інвесторам рідше звертатись до міжнародних судів з метою захисту своїх інтересів та спростить ведення інноваційної діяльності в Україні.

Список використаних джерел:

1. M. Hughes. Five years ago, Microsoft bought Nokia's smartphone business // The Next Web URL: <https://thenextweb.com/microsoft/2018/09/03/five-years-ago-microsoft-bought-nokias/>
2. History.com Editors. Daimler-Benz announces purchase of Chrysler Corp. // HISTORY URL: <https://www.history.com/this-day-in-history/daimler-benz-announces-purchase-of-chrysler-corp>
3. P. Patanakul, J. K. Pinto. Examining the roles of government policy on innovation. Elsevier. The Journal of High Technology Management Research. 2014

МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У НАУКОВІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

Бойчук Н.Я., ст. викл.,

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,
natalka149@bigmir.net

Осадча В.В., студентка гр. УЕ-71,

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,
osadchavladyslava@ukr.net

Міжнародне науково-технічне співробітництво є одним із найдієвіших видів економічних зв'язків, за рахунок спільної діяльності у галузі науки, торгівлі, техніки, що закріплена міжнародними економічними договорами. Більше того, МНТС є засобом входження на нові економічні ринки та технологічні простори, тому роль держави у здійсненні та розвитку цього процесу є досить важливою. В Україні вже багато років постає питання активізації та поліпшення інноваційної діяльності та подальшого її розвитку. Перевага міжнародного науково-технічного співробітництва в тому, що воно є ключовим в системі державної інноваційної політики.

Україна має потужний науково-технічний потенціал, завдяки якому ми повинні просуватися на міжнародний ринок та забезпечувати економічне зростання нашої країни. Протягом останніх декількох років, у зв'язку з погіршенням кризової ситуації, в Україні відбувся значний спад вітчизняної науки. Фінансування на оновлення застарілих структур зменшується або і припиняється взагалі, а інноваційні проекти відкладаються на перспективу. Ціль МНТС полягає у збільшенні впровадження та використання інноваційних технологій, підвищення конкурентоспроможності країни у сфері економіки та науки, і, звичайно, у налагодженні зв'язків з більш досвідченими та прогресивними країнами. Саме тому Україні необхідно слідувати прикладам таких країн, створювати спільні наукові проекти та підтримувати тісні зв'язки задля вирішення питань та проблем, які виникають на шляху до втілення міжнародного науково-технічного співробітництва, відродження та розвитку вітчизняної науки.

З 1998-го року Україна співпрацює з європейськими країнами та є учасником різноманітних проектів, а це, наразі, зміцнило двосторонню наукову співпрацю з Францією, Англією, США, Німеччиною і Канадою. Україна має можливість брати участь у 14 міжнародних науково-технічних програмах: DAAD (Німеччина); International bureau of BMBF (Німеччина); EVCA (Бельгія); Німецьке Суспільство Технічної Співпраці (Німеччина); ЄБРР (Великобританія); U.S. Civilian Research & Development Foundation (США); PRO INNO Europe (Бельгія); GlobalNetAdvantage (США); EUREKA (Німеччина); MyCapital (США); Програма Американської Ради Наукових Товариств в області гуманітарних наук в Білорусі, Росії і Україні (США); Top technology ventures (Великобританія); Гранти Фонду Інженерної Інформації на реалізацію інноваційних проектів (США); MyCapital (США); Рамкові програми (Європейський Союз, Бельгія) [1]. За ініціативи ЄС в нашій країні проводяться програми науково-технічного напрямку, такі як: COPERNICUS, INTAS, TACIS та інші [1]. Співпраця з американськими науковцями відбувається завдяки міжнародним фондам, які діють в країні, наприклад Фонду цивільних досліджень і розвитку, або ж через наукові програми НАТО. За допомоги у проведенні та участі в таких програмах, Україна отримує фінансування на розвиток наукового потенціалу. Залучення близько 480 грантів для вчених та фінансування 300 науковців у форумах НАТО вже стало можливим лише за рахунок реалізації програм співробітництва.

Як відомо, у вищих навчальних закладах розробляється і досліджується більшість наукових робіт. Якщо ще більше скоординувати діяльність вітчизняної та закордонної університетської та академічної науки, то це дасть змогу зробити перший крок до встановлення більш глобальних зв'язків. Наявні методи співробітництва при подальшому їх розвитку та удосконаленні в перспективі можуть дати кращий результат. Це може бути стажування за кордоном студентів, аспірантів, викладачів; проведення спільних наукових конференцій, симпозіумів, воркшопів; написання спільних робіт, підручників; створення проектів; закордонна практика студентів, можливість публікувати наукові праці за кордоном. Такий спосіб заведення і розширення зв'язків з міжнародними партнерами в інноваційній сфері сприяв би структурній перебудові виробництва, скороченню часового проміжку між розробкою та впровадженням інновацій, розвитку виробництва окремих видів наукомісткої продукції в Україні.

Як зазначалося, у цих організаціях відбувається поширення науково-технічних розробок для країн-учасниць, залучення іноземних інвестицій, обмін досвідом і відкриття нових можливостей у галузі науки і техніки. Фактором, який підвищує ефективність співпраці, є те, що партнерами України є високорозвинені західні країни, технології яких значно випереджають вітчизняні. Важливим також є те, що формується більше передумов для інноваційного розвитку в галузях промисловості та залучення України до активнішої участі в міжнародному поділі праці. Однак, проблема полягає у недостатності обсягу загального фінансування міжнародної науково-технічної діяльності України, яке могло б кардинально вплинути на соціально-економічний розвиток нашої країни. Щоб покращити ситуацію, необхідно розвиватися зсередини, проте і не забувати акцентувати увагу на міжнародному співробітництві саме в науково-технічній сфері. У майбутньому, збільшення фінансування державою окремих передових галузей промисловості повинно стати основним пріоритетом. Для інтенсивної та ефективної праці в міжнародно-технічному співробітництві необхідно спрямувати інвестиції на розвиток біоінженерії, біохімії, комп'ютерних технологій, нових джерел енергії тощо.

На жаль, потенціал в науковому середовищі України розвивається не так швидко, як міг би, адже навіть за наявності ноу-хау, навряд чи більшість підприємств будуть здатні втілити його в життя і вийти з новою продукцією на світовий ринок через низку несприятливих факторів: зростання цін на матеріали, екстенсивність розвитку самих підприємств, недосконалість законодавчої бази та кредитно-фінансової системи, що можуть призвести до погіршення показників виробництва. Тому треба пам'ятати що науково-технічний прогрес, як один з проявів ефективного економічного зростання, є ключовим для прогресивності національної економіки, тому, що саме активна експлуатація досягнень науки і техніки є запорукою інноваційного розвитку країни, статусу у світових товариствах, можливості співпрацювати з іншими країнами і звичайно ж вирішення соціально-економічних проблем. Що ж до збільшення фінансування, то воно можливе за збільшення інвестиційних надходжень.

За останні 8 років найбільше інвестування в Україну відбулося в 2011 році, коли позначка перевищила 6 млрд. доларів [2]. На жаль, подальші роки не змогли збільшити цей показник. Іноземні вкладення в Україну значно зменшилися у 2014 році, коли політична та воєнна ситуація в країні стала досить критичною. Але з того ж 2014 року, іноземні інвестори почали вкладати в страхову, фінансову та автобудівну діяльність, разом з роздрібною та оптовою торгівлею. З початку 2018 року спостерігалися значні інвестування в галузь освіти та науково-технічну діяльність, а саме: близько 8,3 млрд. грн., а це на 27,7% більше ніж показники попереднього періоду. Як свідчать дані Державної служби статистики України, близько 900 організацій в Україні займається науковими дослідженнями, близько половини з них - з державного сектору економіки. На сьогодні понад 1000 новітніх розробок українських науковців впроваджуються в різних галузях промисловості, але, не зважаючи на це науко місткість ВВП України відстає від загальноєвропейського показника на 2,03% [3].

Чинний Уряд серйозно налаштований на отримання високого рівня інвестицій в інновації, шляхом проведення низки реформ, серед яких навіть розглядається запровадження нового податку на виведений капітал. На даний момент планується підсилити співпрацю з країнами ЄС, що стане головною рушійною силою для вітчизняного експорту [3]. Саме плідна співпраця з ЄС зробить можливим стрімкий розвиток вітчизняної продукції, адже, якщо розглядати економічний розвиток США, то він має на Україну непрямий вплив, який виражається у стійкості фінансової системи і у вартості долара відповідно. Хоча, в геополітичному аспекті, навпаки, США відіграватимуть основну роль, тому, що вони значно підтримують Україну в НАТО та ООН. Отже, на 2019- 2020 роки, інвестиційні потоки планують спрямовувати у сфери машинобудування, а саме літакобудування, військово-промисловий комплекс, нарощування енергетичних ресурсів та енергетики загалом. Такий прогноз є доволі оптимістичним, зважаючи на нестабільну ситуацію в країні, що також є причиною того, що стримує іноземних інвесторів до вкладення коштів в інноваційні проекти і подальшу співпрацю загалом. Проте, зближення з ЄС надає багато нових можливостей, в тому числі і стосовно науково-технічного співробітництва, а тому є об'єктивною необхідністю. Це забезпечить не лише зміцнення позицій української наукоємної продукції на нових перспективних ринках, але і забезпечить прийняття заходів щодо збільшення фінансування наукової діяльності.

Отже, оцінюючи ситуацію, можна стверджувати, що незважаючи на всі проблеми та наявні перешкоди, Україна може покращити своє економічне положення та ефективніше використати науковий прогрес, якщо побачить можливості і користь від міжнародного науково-технічного співробітництва. На сьогодні триває процес зближення України і ЄС, налагоджуються нові зв'язки, а отже, відкриваються і нові можливості співпраці з більш розвинутими країнами. Це стосується не лише обміну досвідом, науковою співпрацею, поглиблення вивчення вже наявних напрямків та розширення спектру нових, але й вирішення актуальних і базових проблем в Україні, таких як: відродження галузей, збільшення виробничих потужностей, створення нових робочих місць та скорочення безробіття. Хоча МНТС і не може виправити недоліки і помилки економічної політики держави, прогноз на найближчі роки свідчить, що Уряд зацікавлений у збільшенні інновацій і збирається і надалі інвестувати кошти в них. А тому, лише згодом, маючи зрілу інституційну основу співробітництва, можливе формування передумов до створення наукомістких галузей, розвиток і виробництво інноваційної продукції і створення перспектив їх реалізації.

Список використаних джерел:

1. Інтеграція міжнародної діяльності в наукову сферу України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www1.nas.gov.ua/rsc/psc/worldwide/Pages/default.aspx>
2. Інформація Всесвітнього економічного форуму «The Global Competitiveness Report» [Електронний ресурс] // Word Economic Forum – 16 жовтня 2018 р. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>
3. Уряд створив національний фонд досліджень, які даватимуть гранти на науку з 2019 року [Електронний ресурс] // Урядовий портал – 4 липня 2018 року – Режим доступу <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-stvoriv-nacionalnij-fond-doslidzhen-yakij-davati-granti-na-nauku-z-2019-roku>

ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ, ІНФРАСТРУКТУРА ТА ІННОВАЦІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Герасимчук В.Г., д.е.н., професор

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»,
gerasimchuk@kpi.ua; gerasymchuk.vh@i.ua

1. Актуальність. Упродовж останніх десятиліть хвилі популізму і в політиці, і в наукових дослідженнях стосовно характеристик економічного розвитку постійно змінювали одна одну: науково-технічна революція, науково-технічний прогрес, нововведення, економіка знань, постіндустріальна економіка, інноваційна економіка, Індустрія 4.0 і т.п. Постійною залишається послідовність досягнення успіху в економічному зростанні держави: освіта – наука – виробництво – споживання. Цей ланцюжок супроводжується як позитивними зрушеннями у суспільному виробництві, так і негативними явищами. Йдеться, насамперед, про шкоду, яку завдає людина природі, беручи від неї все, одночасно забруднюючи і повітря, і воду, і землю, і флору, і фауну. Саме жажливість хижацького ставлення людини до природи спонукало прогресивне людство, прогресивних лідерів включити до порядку денного щодо цивілізаційного розвитку питання № 1 – Сталий розвиток. Основна його ідея на саміті ООН (2015р.) зведена до необхідності виконання усіма 193 країнами-членами ООН 17 цілей сталого розвитку (ЦСР) та 169 задач. У нашому дослідженні Індексу ЦСР акцент зроблено на ціль № 9 «Створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям». Вибір саме ЦСР № 9 пояснюється наступними аргументами: а) секція №1 конференції «МНТС-2019» носить назву «Інженерно-економічне забезпечення сталого розвитку країни та світу: теорія, методологія, практика»; б) навіть у назві ВЗО № 1 України, яким вже багато років поспіль є НТУУ «КПІ», тричі наголошується на його головному профілі – інженерія, технології, техніка, а саме: «технічний», «політехнічний», «імені Ігоря Сікорського» (славнозвісного авіоконструктора); в) при відкритті спеціальності «Міжнародна економіка» наголос у підготовці фахівців робився на спеціалізацію «МНТС» з орієнтацією на тісну співпрацю з кафедрами інженерного профілю. Свого часу автором офіційно вносилася пропозиція про перейменування ФММ в ІЕФ (інженерно-економічний факультет) для підкреслення нерозривного зв'язку інженерії з економікою. Найголовнішим аргументом вибору предмета дослідження з урахуванням викладених вище міркувань є той незаперечний негативний факт, що з усіх 17 цілей сталого розвитку найкритичніша ситуація в Україні склалася саме з виконанням ЦСР № 9: 25,9% зі 100,0% можливих.

2. Методологія. Теоретичною основою дослідження є ключові положення економічної науки, концепції сталого розвитку, глобалізації та циклічної економіки. Методологією наукового пошуку виступає комплексний підхід до розгляду питань сталого розвитку, а також загальнонаукові і спеціальні методи (угруповання і вибірки, ретроспективи і екстраполяції, порівняння та узагальнення, системного аналізу, емпіризму і раціоналізму). Об'єкт дослідження: досягнення і проблеми виконання ЦСР, предмет – сукупність теоретичних і методологічних підходів, практичних рекомендацій до формулювання та реалізації ЦСР. Джерела інформації: офіційні документи ООН, міжнародних організацій (ЮНЕСКО), Держстату України, НБУ, публікації у спеціалізованих наукових виданнях.

3. Україна в Індексі ЦСР-2018. Для аналізу виконання Україною рішень саміту ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний в галузі сталого розвитку на період до 2030 року» за основу взято «Звіт про індекс ЦСР і інструментальних панелях 2018 року» [1]. Зазначимо, що його автори з року в рік намагаються охопити все більше країн для аналізу стану справ щодо вирішення проблем сталого розвитку, оскільки результати діяльності кожної з країн відображаються як на сусідніх країнах, так і на усій нашій спільній планеті. Підтвердженням цьому достатньо лише промовити слово «Чорнобиль». Кількість охоплених аналізом країн зросла з 149 (2016р.) до 157 (2017р.) і, нарешті, досягла усіх 193 держав-членів ООН (2018р.). Вдосконалюється, вдосконалюватиметься і надалі, виходячи з принципів комплексності та системності, порівняності та сумісності, доступності та практичності, відкритості та своєчасності, методика оцінювання виконання ЦСР,

У табл. 1. представлено порівняльні оцінки реалізації ЦСР Німеччиною, Польщею та Україною за даними 2018р. Польща обрана для співставлення як країна-сусідка, як колишня соціалістична держава, а нині – член ЄС, Німеччина – в якості держави-лідера ЄС, світу. Україна у світовому рейтингу за підсумками 2017р. та 2018р. займає досить достойну 39-у позицію з сумарними 72,3 балами. У ТОП-9 з балами 85,0-80,0 увійшли: Швеція, Данія, Фінляндія, Німеччина, Франція, Норвегія, Швейцарія, Словенія та Австрія. Польща і Україна увійшли до групи 46 країн за сумою балів 79,7-70,0.

Таблиця 1. Порівняльні оцінки виконання цілей сталого розвитку Німеччиною, Польщею та Україною

Країна	Рейтинг	Сума балів	1	2	3	4	5	6	7
Німеччина	4	82,3	99,9	78,0	94,1	98,4	82,2	86,3	88,0
Польща	32	73,7	100,0	66,4	87,7	88,4	76,8	83,1	81,8
Україна	39	72,3	99,9	69,0	64,3	88,6	68,8	96,6	86,7
8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
89,7	81,4	83,5	91,1	55,2	88,1	44,3	78,0	83,6	77,2
80,1	49,8	53,8	77,2	71,5	87,5	45,2	83,8	70,8	48,6
62,6	25,9	99,2	78,9	69,9	92,2	44,2	55,3	51,8	71,1

Складено за даними [1]

Характеризуючи рівень виконання Україною ЦСР, відзначимо, що найкращі результати досягнуто в реалізації наступних цілей: 1 «Подолання бідності» (99,9), 6 «Чиста вода та належні санітарні умови» (96,6), 10 «Зменшення нерівності» (99,2). Занепокоєність викликає досить низький рівень виконання ЦСР 3 «Міцне здоров'я і добробут» (64,3), 9 «Промисловість, інновації та інфраструктура» (25,9) та 14 «Збереження морських екосистем» (44,2).

3. Тенденції промислового розвитку. Про критичний стан розвитку промислового комплексу в Україні красномовно свідчить цілий комплекс рейтингів, індексів, показників. Оскільки головним критерієм розвитку виступає рівень конкурентоспроможності товару, послуги, достатньо показати, до якої української продукції виявляє зацікавленість зарубіжний споживач. За даними НБУ, частка машин, устаткування, транспортних засобів і приладів у структурі товарного експорту скоротилася з 16,4% у 2007р. і 14,4% у 2013р. до 7,2% у 2017р. У той же час питома вага товарів АПК у структурі експорту зросла з 13,3% у 2007р. до 28,8% у 2013р. і до 44,7 % у 2017р. [2]. Наведена тенденція бере початок не лише з перших днів незалежності країни, а, мабуть, ще з часів так званої «перестройки». Якщо у 1991р. частка промислової продукції у структурі ВВП складала 44%, то нині вона «досягла» 14%. У Німеччині частка промисловості у ВВП складає близько 30,0%, Польщі – 33,0%. Світовий показник складає 16,3% (2017р.). Принагідно, додамо, якщо у 1991р. ВВП України перевищував ВВП Польщі вчетверо, то на сьогодні ситуація протилежна – ВВП Польщі з населенням 39,5 млн. майже вчетверо перевершує ВВП України з населенням 42,2 млн. осіб. Аналогічна ситуація з показниками трудо- та паливоємності, матеріало- та металоємності, а також електроємності виробництва. Незатребованість українських промислових товарів не може не відображатися на рівні заробітної плати працюючих, їх добробуті. Нині середньомісячна зарплата в Україні становить 270 €, Польщі – 1216 €, Німеччині – 4224 €. Відповідно, Пропорція: 1:4,50:15,64. Зрозуміло, чому за кордоном на постійній чи тимчасовій основі працює 7-9 млн. українців. У Польщі на її ВВП працює понад 2 млн. українців, Росії – 342 тис., Німеччині – понад 150 тис.

4. Оцінка складових (31) ЦСР 9 «Індустрія, інновації та інфраструктура». Ініціатором, творцем, новатором у науково-технічному процесі виступає не політолог, не соціолог, не економіст і т.д., а інженер. Коли новація впроваджується в реальність, вона стає інновацією, отже, товаром. Інноваційний процес здійснюється у наступній послідовності: «ідея (фундаментальна наука) – НДДКР – експериментальне виробництво – серійне виробництво – комерціалізація інновацій (розподіл, обмін) – споживання (+рециклінг) – утилізація. Тенденції зростання чи, навпаки, згасання науково-технічної творчості простежимо за даними ООН та національними джерелами. Кількість інженерів у сфері НДДКР зменшилася з 285,9 чол. на 1 млн. населення у 2010р. до 186,7 чол. у 2015р. За даними агентства We Are Social, мережею Інтернет охоплено 53,0% усього населення світу (2018р.), в Україні – 52,5%, Білорусі – 67,5%, Молдові – 71,0%, Росії – 73,1%. Мережами мобільного широкопasmового зв'язку (3G) у світі користуються 84,0% населення, в Україні – 65% (2016р.). Якість усієї інфраструктури – 3,6 (за 7-бальною шкалою). Індекс ефективності логістики (якість торгової і транспортної інфраструктури) – 2,5 (за 5-бальною шкалою). Україна в рейтингу університетів за середнім балом 3 кращих в межах 0-100 балів оцінена в 14,4 бали, Білорусь – 18, Азербайджан – 19, Казахстан – 36, Росія – 47. За кількістю наукових співробітників і статтях в технічних журналах (на 1000 осіб населення) Україна оцінена в 0,2 бали. Витрати на НДДКР (у % до ВВП) – 0,6%. У 1997р. цей показник складав 1,2%, 2005р. – 1,0%, 2010р. – 0,8% Нарешті, частка зайнятих у промисловості від загальної зайнятості становить: Казахстан – 6,41%, Україна – 12,3%, Росія – 14,3%, Білорусь – 18,1% [1], [3].

5. Взаємовплив та взаємозалежність ЦСР. Про пріоритетність ЦСР 9 свідчить той аргумент, що виважена державна інноваційна політика відіграє не лише ключову роль в досягненні ЦСР 9, а й безпосередньо впливає на реалізацію ЦСР 2 «Подолання голоду, розвиток сільського господарства», 3 «Міцне здоров'я і добробут», 6 «Чиста вода та належні санітарні умови», 7 «Доступна та чиста енергія», 8 «Гідна праця та економічне зростання», 11 «Сталий розвиток міст і громад» і 13 «Пом'якшення наслідків зміни клімату». Інновації, як одна з політичних установок, можуть всіяко сприяти досягненню ЦСР 1 «Подолання бідності», 8 «Гідна праця та економічне зростання», 14 «Збереження морських ресурсів», 15 «Захист та відновлення екосистем суші». У свою чергу, деякі з ЦСР можуть допомогти в розробці та здійсненні інноваційної політики в рамках ЦСР 9.

Висновки.

По-перше, з промислово-розвиненої держави Україна перейшла в статус аграрно-промислової.

По-друге, ставлення законодавців до висловленого явища (ЦСР 9) можна визначити тим, що кількісний склад Комітету Верховної Ради України VIII скликання з питань АПК та земельних відносин налічує 30 депутатів, а Комітету з питань промислової політики та підприємництва – 10 депутатів. По-третє, серед 19 міністерств в уряді знайшлося місце Мінагрополітики, не знайшлося місця Мінпромполітики. По-четверте, десятки прийнятих стратегій, програм, планів щодо розвитку промисловості у більшості випадків залишилися на папері без жодного натяку на жорсткий контроль за виконанням рішень з відповідними організаційними, матеріальними та моральними висновками. По-п'яте, про успішність виконання Україною ЦСР можна вести мову, коли приділятиметься належна увага кожній з 17 ЦСР.

Список використаних джерел:

1. Sachs, J., Schmidt-Traub, G., Kroll, C., Lafortune, G., Fuller, G. (2018): SDG Index and Dashboards Report 2018. New York: Bertelsmann Stiftung and Sustainable Development Solutions Network (SDSN), pp. 16-17, 440-441.
2. Кулицький С. Зовнішня торгівля України: стан, проблеми й перспективи. *Україна: події, факти, коментарі*. 2018. № 9. С. 81–93. URL: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2018/ukr9.pdf>. (дата звернення: 17.01.2019).
3. Каждое 2,2 рабочих места. Индустриализация, инновации инфраструктура: почему это важно. URL: <https://gymn19.minskedu.gov.by/files/00081/obj/110/53613/doc/9.pdf>. (дата звернення: 18.01.2019).

ЦИРКУЛЯРНА МІГРАЦІЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ: ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ ВПЛИВ

Грінько І. М., к.е.н., доцент
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
grinko.irina.kpi@gmail.com

Міграція трудових ресурсів є комплексним та масштабним явищем, і впливає на розвиток соціально-економічної системи України; чисельність та структуру населення; розвиток ринку праці країни тощо. Максимізувати позитивні та мінімізувати негативні наслідки міграції трудових ресурсів і задовольнити інтереси трудових мігрантів можливо завдяки стратегічній меті міграційної політики держави. У даному контексті все частіше та ширше дискутується модель «циркулярної міграції». Посилення уваги науковців та практиків до циркулярної міграції (тимчасової, зворотної, обертової, кругової) обумовлено трансформаційними процесами доби глобалізації. Саме ера мобільності є однією із основних ознак поширення циркулярної міграції трудових ресурсів. Процеси циркулярної міграції виникають на основі прогресуючої транснаціоналізації та глобалізації всього світу завдяки зростаючому взаємозв'язку та взаємозалежності національних економік країн, і відповідно, відсутності певних меж та кордонів між державами саме в економічному, інформаційному, соціальному, культурному просторах. Яскравим прикладом циркулярної міграції є переміщення трудових ресурсів в рамках транснаціональних корпорацій, також мігрують видатні науковці, митці, спортсмени та інші. Циркулярні міжнародні міграції некваліфікованих працівників, які від'їждять з України у пошуках тимчасового заробітку, також поширюються і стрімко зростають.

Зменшенню негативних наслідків в соціально-економічному розвитку будь-якої країни можна досягти завдяки саме ефективним заходам з регулювання циркулярною міграцією. Світовий банк дійшов висновку, що зазначене також сприятиме розвитку як торгових, так й інвестиційних зв'язків між країнами, зменшенню негативних наслідків нелегальної міграції, де населення та стратегічні дії держави налаштовані проти наростання імміграції [1, с. 364]. З урахуванням цих рекомендацій Глобальний форум з міграції та розвитку (Global Forum on Migration and Development, GFMD), започаткований рішенням Генеральної Асамблеї ООН, приділив значну увагу циркулярній міграції як найбільш перспективній політичній моделі стосунків між країнами походження та призначення мігрантів, зазначаючи необхідність глибшого її опрацювання, здійснення відповідних пілотних проектів та оцінки їх ефективності. У травні 2007 р. Єврокомісія видала Послання «Щодо циркулярної міграції та партнерства у сфері мобільності між Європейським Союзом і третіми державами» [2], де концепція циркулярної міграції була розвинена й уточнена, запропоновані конкретні законодавчі заходи, покликані сприяти її реалізації. На думку Єврокомісії саме циркулярна міграція є дієвим способом та альтернативою нелегальної міграції. Реалізація двостороннього регулювання циркулярної міграції трудових ресурсів та вирішення міграційних проблем у цілому, в Посланні трактується, як «партнерство у сфері мобільності». Згідно даного Послання, прикладами циркулярної міграції можуть бути сезонні працівники, які прибувають до країн ЄС на визначений термін, після чого повертаються на батьківщину; громадяни третіх країн, які навчаються чи проходять стажування у країнах ЄС; науковці з третіх країн, які беруть участь у здійсненні наукових проектів на території ЄС; учасники різноманітних культурних обмінів, а також особи, які займаються неоплачуваною волонтерською діяльністю, що відповідає основним принципам ЄС [2].

Циркулярна міграція також може позитивно впливати на ситуацію із відпливом кваліфікованих кадрів, як зазначає О. А. Малиновська у своїй науковій праці [3]. Погоджуємося з думкою автора, що для багатьох країн світу це є суттєвою проблемою, оскільки «відплив мізків» протиставляє «циркуляцію мізків» і навіть «набуття мізків» (brain gain), тобто повернення на батьківщину мігрантів, збагачених новими знаннями та вміннями [3, с. 193]. Із результатів дослідницького проекту щодо циркулярної міграції трудових ресурсів випливає, що українці типологічно належать саме до циркулюючого типу: понад 80% з них прагнуть повернутися на батьківщину; близько 70% - мають сім'ї в Україні, підтримують тісні стосунки з близькими на батьківщині перебуваючи на еміграції; 90% реалізують плани на майбутнє в Україні; принаймні два-три рази протягом року українські мігранти виїжджають до України [4, с. 5]. Відповідно, дані процеси будуть сприяти в подальшому соціальній реінтеграції мігранта у разі повернення його на батьківщину.

Якщо порівнювати структуру міграції України із іншими країнами, то у Польщі переважає сезонний тип міграції який складає 37,3% порівняно з іншими типами міграції, такими як: циркулярна (30,5%), транзитна (19,8%), на постійне місце проживання (12,4%). У Німеччині, так як і в Україні, переважає циркулярна міграція, яка становить (49,8%), то на сезонну припадає лише 13,7%; транзитну – 12,3%; а на постійне місце проживання – 24,2% [4, с. 18]. Результати опитування експертів [4] до справ міграції з двох країн ЄС – реципієнтів українських мігрантів вказує на те, що у Польщі переважає сезонний тип імміграції, у Німеччині – циркулюючий. Експерти з Німеччини негативно оцінюють рівень відповідності імміграції потребам країни. Польські експерти, в цьому вимірі, позитивно оцінюють сезонну та транзитну міграцію. Загалом у імміграції експерти не вбачають серйозних загроз, лише польські експерти дещо

вище оцінюють рівень загрози для країни з транзитним типом мігрантів. На скільки кожен тип міграції є загрозою, приносить проблеми – оцінювалося за шкалою від 1 до 7 (1 – жодних загроз/проблем, 7 – максимальні загрози/проблеми) (рис. 1).

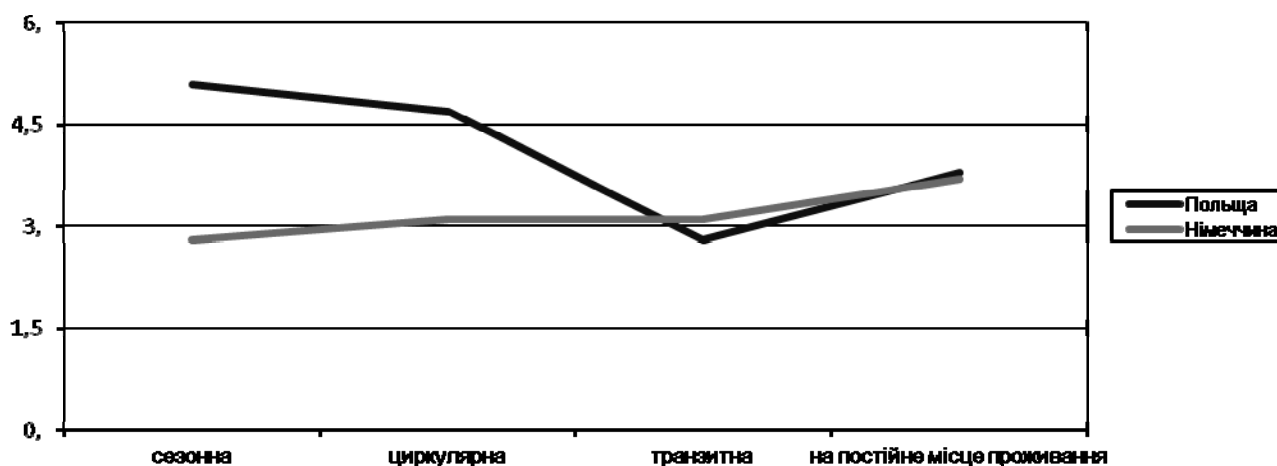


Рис. 1. Структура міграції трудових ресурсів за типами у Польщі та Німеччині

Джерело: результати експертної оцінки [4].

В Україні, як і в Німеччині, активізувалися процеси циркулярної міграції трудових ресурсів. Поступово вона розширюється й за рахунок отримання мігрантами офіційних дозволів на проживання за кордоном. Завдяки даній тенденції відбувається й зростання питомої ваги уже легальних мігрантів у загальній структурі соціальних переміщень в глобалізаційному просторі. Згідно з посиленням глобальних процесів в економіці науковцями та практиками широко обґрунтовано важливість задіяння місцевого рівня в плануванні та реалізації заходів щодо регулювання циркулярної міграції для сталого розвитку трудового потенціалу, як в цілому у світі, так і зокрема, з підтримки та розвитку міграції трудових ресурсів в самій країні. Варто розробити та впровадити стабільні заходи у галузі міграції трудових ресурсів та розвитку циркулярної міграції, які мають узгоджуватися з місцевими органами влади в країнах походження й призначення. Застосовувати головний вимір, який має ґрунтуватися на «місцевий до місцевого», що характеризує взаємозв'язок міграції та стабільного соціально-економічного розвитку країни.

Ефективність впроваджених заходів в циркулярній міграції трудових ресурсів України також суттєво залежить від рівня залучення місцевих органів влади у вирішенні проблемних питань в даній сфері; ідентифікації та налагодженні стратегічних партнерських відносин між організаціями громадянського суспільства й урядами на централізованих рівнях. Загальна мета циркулярної міграції для України має полягати у створенні взаємовигідних умов для України й регіонів походження, країн призначення, самих трудових мігрантів і залучення партнерів із приватного сектору. Варто адаптувати в Україні зарубіжний досвід щодо створення економічних консультаційних клубів (ЕКК), які допоможуть мігрантам інвестувати отриманий ними (за межами батьківщини) як людський, так і фінансовий капітал в соціальні проекти рідного міста.

Список використаних джерел:

1. World Migration Report 2005. Costs and Benefits of International Migration. – Geneva: IOM, 2005. – Vol. 3. – 494 p.
2. On circular migration and mobility partnership between the European Union and third countries (COM (2007) 248 final). URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52007DC0248>
3. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії: монографія / О. А. Малиновська. – К: НІСД, 2018. – 472 с.
4. Циркулярна міграція: нові підходи до старої концепції / Матеріали дослідницького проекту «Опрацювання концепції політики циркулярної міграції українців до ЄС у взаємодії експертних середовищ та аналітичних центрів України та ЄС». URL: <http://social-anthropology.org.ua>

МІЖНАРОДНА КООПЕРАЦІЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ТА ДЕРЖАВНЕ ЇЇ РЕГУЛЮВАННЯ

Кузьмін О.Є. д.е.н., професор, Яструбський М.Я., к.е.н., доцент,
Національний університет „Львівська політехніка”, mypolynet@gmail.com

Сучасні тенденції розвитку вищої школи, наявний стан системи вищої освіти в Україні спонукає до пошуку перспективних шляхів розвитку, які дозволять закладам вищої освіти насамперед виконувати покладену на них місію і, як наслідок, зайняти достойне місце на ринку освітніх послуг. Боротись за виживання, чим наразі зайняті більшість українських університетів, дає змогу забезпечити виконання поточних завдань, як то: виплата зарплати науково-педагогічному персоналу, покриття поточних видатків, пов'язаних з функціонуванням ЗВО, однак не дає шансів на перспективу.

«Тенденція перетворення провідних університетів на інкубатор інновацій закріплює за ними випереджальну роль у швидкозмінному світі»[1]. Таке перетворення пов'язане щонайменше з такими важливими складовими, як затребуваність інноваційних розробок національною економікою і фінансування інноваційних проектів. Це забезпечується у країнах з розвинутою економікою, а в результаті маємо рейтингові університети саме в США, Великобританії, Швейцарії, Китаї, Сінгапурі. Водночас за даними світового рейтингу The QS World University Rankings за 2018 р. в ньому присутні шість українських університетів. Хоча їх позиції знаходяться в межах з 401 по 700 позиції, однак це вибірка з 959 кращих університетів світу і на сьогодні вважається вагомим досягненням вітчизняних закладів вищої освіти.

Тим часом хотілося б зосередити увагу на пріоритетах, акцентування зусиль на яких дозволить добитися успіху в сучасних умовах, без зволікань на негаразди загалом в економіці, недостатнє фінансування тощо. Якщо керуватись твердженням, що сучасним університетам відведена провідна роль в адаптації до глобалізації, то зрозумілою й логічною є доцільність вибору курсу на розширення міжнародної співпраці. Її форми доволі різноманітні, однак з об'ємного переліку хотілося б виділити ті, що зорієнтовані на розвиток інвестиційно-інноваційного забезпечення діяльності університетів, а саме - створення спільних міжнародних проектів на базі закладів вищої освіти. Це можуть бути спільні науково-освітні програми провідних українських і зарубіжних університетів, закладів вищої освіти та підприємств з метою входження в розвинений світовий освітній простір з його передовими методиками й методологіями освітніх послуг, отримання доступу до передових технологій, які самотужки впровадити в освітній процес малоймовірно. Дуже корисною в цьому відношенні є практика Китаю, який провадить відкриту політику в питаннях залучення зарубіжних розробок і новацій, забезпечуючи при цьому належні умови для їх втілення в економіці країни. Прикладом таких масштабних проектів може слугувати відкриття у 2017 р. базової кафедри «Нові матеріали і адитивні технології» в китайському місті Чансин (провінція Чженцзян), чому передувало створення спільного міжнародного науково-освітнього центру «Аддитивні технології» разом з китайською компанією ENV (Energy New Vehicle). Кафедру створено для навчання як китайських, так іноземних студентів - майбутніх фізиків, хіміків, матеріалознавців, зокрема у вузькоспеціалізованих областях. Спільний центр займає 6 тисяч квадратних метрів, обладнаний інноваційними та ультрасучасними аудиторіями та лабораторіями для магістрантів за напрямками «Матеріалознавство і технологія матеріалів» і «Металургія».

Зрозуміло, що такі проекти є складовою державної програми, спрямованої на виведення національних освітніх систем на світовий рівень. Створення спільних наукових та освітніх центрів стає на сучасному етапі становлення освіти однією з нових форм стабільної підготовки кадрів на базі високих технологій.

Наступним чинником, що суттєво видозмінює освітній процес, є повномасштабне запровадження у вищій школі інноваційних технологій. Запровадження освітніх інновацій у вищій школі спонукає до підвищення цифрової грамотності, причому як викладацького складу, так і контингенту студентів. Запровадження освітніх інновацій спричинило нову хвилю попиту на освітні послуги з боку корпоративного сектора, вмотивоване необхідністю розширення професійних знань і вмінь спеціалістів у межах окремої організації чи іншої форми бізнесової структури для ефективного виконання її стратегічних завдань.

За результатами проведеного дослідження сьогодні виокремлюють низку нових інноваційних освітніх технологій, які запроваджуються у провідних університетах різних країн світу, серед яких доцільно виділити: хмарні технології; мобільне навчання; планшетні технології; масові відкриті онлайн-курси; технології відкритого контенту; аналітичне навчання; технології ігрового навчання; технології 3D-друку; віртуальні та віддалені лабораторії; переносні технології [2]. Їхні характеристики наведені у табл. 1.

Нові форми викладання і навчання потребують абсолютно нових освітніх просторів, що безпосередньо пов'язано з переплануванням навчальних аудиторій. Все більше університетів реорганізують навчальні приміщення з метою створення сприятливих умов для впровадження таких нових моделей освіти, як, наприклад, «перевернутий клас», щоб пристосувати їх до активніших форм навчання.

Таблиця 1. Нові освітні технології та їхні характеристики

Назва освітніх технологій	Коротка характеристика
Хмарні технології (Cloud Computing)	Допомагає викладачам створювати і обмінюватися зі студентами цифровими навчальними об'єктами; забезпечує комп'ютерну підтримку спільних досліджень
Мобільне навчання (Mobile Learning)	Використовується для завантаження освітніх додатків; спільної роботи викладачів і студентів під час написання електронних творів та додатків
Планшетні технології (Tablet Computing)	Використовуються для швидкого доступу до електронних підручників та інших матеріалів курсу, створюючи альтернативу комп'ютерним лабораторіям та персональним ноутбукам
Масові відкриті онлайн-курси (Massive Open Online Courses (MOOCs))	Форма дистанційної освіти з відкритим доступом через Інтернет, що пропонує навчальні курси з масовою інтерактивною участю та застосуванням технологій електронного навчання; забезпечує персоналізовані, автентичні можливості навчання
Технології відкритого контенту (Open Content)	Використання відкритого контенту сприяє створенню набору навичок, що має вирішальне значення для підтримки рівня в будь-якій галузі вивчення: здатності знаходити, оцінювати та застосовувати нову інформацію.
Аналітичне навчання (Learning Analytics)	Ґрунтуючись на персональних даних про студентів та аналізуючи навчальний процес, розробляються персоналізовані і онлайніві платформи навчання
Технології ігрового навчання (Games and Gamification)	Використовуються як ефективний і корисний інструмент навчання та мотивації.
Технології 3D-друку (3D Printing)	Дає змогу створювати моделі і взаємодіяти з ними, друкувати моделі за допомогою швидких прототипів і виробничих інструментів. Дуже привабливими є установи, які використовують 3D-технології для розроблення нових інструментів.
Віртуальні та віддалені лабораторії (Virtual and Remote Laboratories)	Забезпечують гнучкість, оскільки студенти можуть проводити експерименти стільки разів, скільки їм подобається, як у ЗВО, так і поза ним. Завдячуючи можливості повторювати експерименти, студенти відчувають менший тиск під час виконання вперше.
Переносні технології (Wearable Technology)	З огляду на забезпечення високої продуктивності у вищій освіті, вважаються одним з найперспективніших напрямків: їх інструментарій дає змогу автоматично надсилати інформацію через текст, електронну пошту, соціальні мережі за допомогою різних індикаторів

У запропонованій Міністерством освіти і науки Стратегії реформування вищої освіти в Україні до 2020 року чітко висвітлені основні напрями реформування української вищої освіти, окреслені завдання, визначена мета перетворень, що полягає насамперед в інтеграції вищої освіти у світовий освітній і науковий простір. Стратегія передбачає трансформацію вітчизняної вищої освіти у фактор підвищення конкурентоздатності вітчизняної економіки [3]. Залишається зовсім небагато – втілити запропоновані програми у життя. Однак процес перетворень не може дати очікуваного ефекту лише завдяки директивним приписам. Зростає роль самих університетів, які повинні правильно розпорядитись правами автономії, шукати напрями прориву в освітній сфері в рамках своєї місії.

Список використаних джерел:

1. Скиба М. Майбутнє університетів – до чого готуватися українським вишам? / М. Скиба // Джерело <https://life.pravda.com.ua/columns/2018/12/5/234458/>
2. Briggs S. 10 Emerging Educational Technologies & How They Are Being Used Across the Globe. / Briggs S. // Джерело: <http://innovationexcellence.com/blog/2013/07/29/10-emerging-educational-technologies-how-they-are-being-used-across-the-globe/>
3. Презентована Стратегія реформування вищої освіти до 2020 року // Джерело: <http://osvita24.com.ua/news/item/739/>

ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ГАЗОВИДОБУВНУ ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Ніколаєнко М.О., студентка гр. УЕ-71,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»,
mn000209@gmail.com
Бойчук Н.Я., ст. викл.,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»,
natalka149@bigmir.net

Газовий ринок держави є частиною паливно-енергетичного комплексу (ПЕК). Стан ПЕК визначає рівень енергетичної безпеки країни, від якої залежить її політична та економічна незалежність. За кількістю запасів природного газу Україна посідає третє місце у Європі, володіє 5% від мінерально-сировинного запасу світу, однак щорічний видобуток українського природного газу не перевищує 2% цих запасів, що є досить низьким показником для країни з подібним потенціалом. Добуває власного газу Україна близько двадцяти мільярдів кубометрів. У 2017 році обсяг добутого газу склав 20,5 мільярда кубометрів. У відповідності до даних «Нафтогазу» у тому ж році в Україні спожили газу більше, ніж виробили, а саме тридцять один мільярд кубометрів газу [2]. Тому можна впевнено стверджувати, що попри достатню забезпеченість покладами корисних копалин, Україна є залежною від країн-імпортерів газу.

Актуальність теми зумовлена необхідністю та бажанням України здобути незалежність у газовому питанні та можливими перспективами виходу на міжнародні газові ринки як експортера енергетичного ресурсу завдяки правильному застосуванню світового досвіду та раціональному залученню іноземних інвестицій у вигляді технологій у газовидобувну галузь.

Ситуація у галузі є доволі неоднозначною. За останні 3 роки, не зважаючи на загальний приріст видобутку газу, кількість газовидобувних компаній з негативною динамікою збільшилася у 2 рази. Це пояснюється «прихованою» монополізацією ринку, на якому 90% газу видобувають 7 компаній, об'єднаних в Асоціацію газовидобувних компаній України. Це стає вагомим бар'єром для інвестування капіталу - за останній період жоден новий інвестор не зацікавився вкладанням коштів у газовидобувну галузь України.

Вирішення цих проблем ми вбачаємо у залученні іноземного досвіду й технологій у газовидобувній сфері. На сьогодні деякі компанії вже використовують іноземне обладнання у своїй діяльності, проте подібні дії лише збільшують продуктивність певної компанії, мало відображаючись на діяльності галузі в цілому, яка потребує негайного оновлення. Саме тому ми пропонуємо розглянути перспективи залучення іноземних компаній на умовах угоди про розподіл продукції (УРП) разом із впровадженням нововведень у сфері розробок вітчизняних газовидобувних технологій.

Слід зазначити, що Уряд уже почав втілювати у життя важливі для покращення інвестиційного клімату у газовій сфері дії. Уряд заявив про курс на поліпшення інвестиційного клімату у газовидобувну сферу України для залучення новітніх технологій з США, Чехії та Німеччини. Серед перших реформ у законодавчій сфері можна відмітити зменшення дозвільної документації на проведення робіт на газових родовищах. Також було прийнято рішення про децентралізацію ренти, кошти якої (5%) спрямовують до місцевих бюджетів, а отже влада на місцях отримуватиме кошти для розвитку громад, для інвестицій у соціальні проекти тощо. До 2023 року заплановано зниження ставки ренти на видобуток вуглеводнів: з 29% до 12% для свердловин глибиною до п'яти тисяч метрів і з 14% до 6% – для свердловин понад п'ять тисяч метрів. Проте чи не найважливішою новиною у регулюванні газового сектора економіки стала Концепція розвитку газовидобувної галузі України, затверджена у 2016 році та розрахована на п'ять років: з 2016 по 2020 рік. Мета Концепції полягає у визначенні умов та заходів, що дозволять збільшити обсяги власного видобутку природного газу задля зменшення залежності від імпорту енергоносіїв. Також у документі йдеться про дії щодо поживавлення інвестування в енергетичну галузь [3]. Також хотілося б зазначити, що прогнозовані показники видобутку газу, заплановані у Концепції на 2017 рік відповідають фактичним результатам за відповідний рік. У документі зазначається про залучення іноземних інвесторів та фінансових інституцій, однак жодного слова про іноземний досвід чи технології, що, на нашу думку, має стати подальшим доопрацюванням.

Отже, держава вже реалізувала достатньо важливих змін, які дійсно збільшили привабливість інвестування у газову промисловість нашої держави. Однак на практиці це виглядає інакше: нові або вже розвідані родовища органи місцевої влади через закриті аукціони віддають приватним компаніям, за діями яких неможливо простежити, тим самим закриваючи шлях для іноземних та навіть деяких державних компаній. Саме тому першочерговим завданням ми вважаємо заборону проведення аукціонів з продажу спеціальних дозволів на користування надрами, адже за подібними процедурами джерела ресурсів віддаються тим компаніям, які мають більше грошових коштів, без жодної інформації про те, які саме дії компанія запланувала, на який строк і чи буде це вигідно галузі. Натомість слід запровадити обов'язкові курси на кожне родовище з необхідністю укладання УРП з певними «пільгами» для іноземних компаній.

Найбільш ефективним інструментом залучення іноземних інвестицій в Україну є розробка газових родовищ іноземними компаніями. Це є привабливим не тільки для іноземних компаній, але є перспек-

тивним і для нашої країни. Найкоротший шлях здобуття Україною енергетичної незалежності та розвитку країни шляхом власного видобутку газу – це застосування в період співпраці з міжнародними партнерами Угод про розподіл продукції. В документі зазначено, що інвестор зобов'язується віддавати частину продукції державі, а держава гарантує незмінність умов ведення бізнесу у випадку змін у законодавстві протягом всього часу роботи іноземної компанії в Україні [5].

Загалом УРП - це закон, що діє з метою створення сприятливих умов для інвестування, пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України. Даний закон є найсприятливішим для обох сторін угоди, адже там чітко прописані обов'язки та права держави та інвестора: держава гарантовано отримає частку продукції, інвестор зобов'язується відшкодувати екологічні чи будь-які інші збитки, натомість держава гарантує відповідність прав і обов'язків інвестора згідно з чинним на момент укладання УРП законодавством, за винятком таких змін, що зменшують податкове навантаження інвестора або спрощують процедуру державного нагляду [1].

Проте сьогодні приватні компанії навчилися інтерпретувати УРП у корупційні схеми. Задля подальшого унеможливлення подібних дій слід змінити статті закону, що визначають проведення конкурсу інвесторів [4]. Слід конкретно визначити, хто і за яких умов, за якими правилами, з якими правами та обов'язками може входити до міжвідомчої комісії, хто буде затверджувати її склад і контролювати її діяльність, адже комісія уповноважена самостійно й індивідуально для кожного родовища встановлювати умови та правила проведення конкурсу та критерії визначення переможця. Також необхідно зазначити конкретну мінімальну частку продукції, яку інвестор зобов'язується передати у власність держави, наприклад, у розмірі 70% для державних компаній і 50% для іноземних, але із зобов'язанням для останніх на підготовку українських кадрів за європейськими стандартами та проведення консультацій щодо технологічного забезпечення виробництва, проведенням навчань тощо. Таким чином держава створить економічно вигідні умови для залучення іноземних інвестицій і технологій разом із виробничим досвідом, що є набагато продуктивнішим й результативнішим для всього газового сектору економіки України.

Отже, забезпеченість України газовими ресурсами при раціональному їх видобутку і використанні може у найближчому майбутньому надати нашій країні змогу не лише забезпечувати себе газом власного видобутку, але і вийти на міжнародні ринки на рівні із провідними країнами-експортерами. Одним з найефективніших шляхів наближення до такого майбутнього ми вбачаємо у залученні не лише грошових іноземних інвестицій, а й технологій та досвіду за допомогою удосконаленої вже наявної законодавчої бази шляхом заборони проведення аукціонів з продажу спеціальних дозволів на користування надрами й впровадження загальнообов'язкової угоди про розподіл продукції із запропонованими нами змінами, у яких буде надано привілеї на певний строк іноземним компаніям з обов'язковим навчанням та обміном досвіду щодо технологічного забезпечення виробництва. При проведенні необхідних дій та застосуванні вище перерахованих заходів газодобувна галузь промисловості невдовзі стане розвиватися швидшими темпами, що в перспективі вплине на енергонеzалежність України.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про угоди про розподіл продукції»: Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, № 44, ст.391
2. Наступні десять років Україна отримає 10% європейського ринку газу [Електронний ресурс] /Анатолій Амелін, керівник економічних програм Українського інституту майбутнього // Інформаційно-аналітичний портал «Хвиля» - 13.06.18, 10:46 - Режим доступу: <http://hvylya.net/analytics/economics/nastupni-desyat-rokiv-ukrayina-otrimaye-10-evropeyskogo-rinku-gazu.html>
3. Газодобувна галузь осучаснюється. Поки що на папері. План заходів для її розвитку оновлено [Електронний ресурс] // Ліга закон / Правова картина дня – 26/10/2018 – Режим доступу: <https://ligazakon.net/lawnews/doc/en181462>
4. Через угоди про розподіл продукції Україна щороку втрачає шалені гроші [Електронний ресурс] // Інформаційне агентство «УНІАН» - 12 лютого 2018 - Режим доступу: <https://economics.unian.ua/energetics/2391676-cherez-ugodi-pro-rozpodil-produktsiji-ukrajina-schoroku-vtrachae-shaleni-groschi.html>

МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В ЧОРНОБИЛЬСЬКІЙ ЗОНІ ВІДЧУЖЕННЯ

К. В. Петренко, к.е.н., доцент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені І.Сікорського»,
pkatya@bigmir.net

Міжнародне економічне співробітництво є одним з головних чинників впливу на рівень розвитку економік країн світу. Активне економічне співробітництво дозволяє вирішити проблеми міжнародної екологічної та економічної безпеки, сприяє зміцненню міжнародних відносин між країнами, впливає на економічний розвиток та співпрацю, і є матеріальною складовою забезпечення миру у світі.

Чорнобильська катастрофа залишила радіоактивний відбиток на територію багатьох країн й продовжує впливати на економіку України. Однак, на сьогодні вона перетворилась з історичної події на потенційний майданчик для розвитку економіки України у сферах «зеленої» енергетики та сільського господарства. Впродовж останнього десятиріччя зацікавленість інвесторів значно виросла, що дає можливість розгорнути нові проекти вже найближчі роки. Такі заходи вже демонструють підвищення рівня життя у Причорнобильській зоні.

Для подолання наслідків аварії на ЧАЕС, Україна почала співробітництво з Міжнародним агентством з атомної енергії (МАГАТЕ). Подальший розвиток міжнародної допомоги йшов за двома основними напрямками: гуманітарним і технічним. Гуманітарну допомогу надавали як міжнародні програми й організації – Європейська Комісія в рамках програми TACIS, Програма Розвитку ООН, ЮНЕСКО, так і окремі держави – США, Великобританія, Японія, Німеччина, Франція, Іспанія, Куба і багато інших. У багатьох країнах Європи родини протягом декількох років запрошували до себе на літо дітей, що постраждали від Чорнобильської катастрофи [1].

Після підписання угоди про асоціацію з ЄС та подальшою інтеграцією України до системи міжнародної екологічної безпеки перед Україною стоять нові завдання щодо екологізації виробництва, та вимагається імплементація законодавства у відповідності з міжнародними нормами у сфері охорони довкілля: а саме прийняти та удосконалити плани та закони щодо реагування на надзвичайну ситуацію, стратегічну екологічну оцінку, встановлення норм щодо викидів в атмосферу та запровадження сортування сміття. Тому найближчі роки Україна значно збільшить свої міжнародні зобов'язання у сфері довкілля щодо контролю за об'єктами підвищеної екологічної небезпеки, використання, відновлення та відтворення природних ресурсів, оскільки існує низка міжнародних конвенцій.

Важливе значення для України має розширення міжнародного співробітництва з міжнародними організаціями ООН у галузі охорони довкілля (ЮНЕП - Програма ООН з навколишнього природного середовища, ЕЕК ООН - Європейська Економічна комісія ООН, ПРООН - Програма розвитку ООН, МАГАТЕ - Міжнародне агентство з атомної енергетики ООН, ФАО - Організація з продовольства та сільського господарства, Центр ООН з населених пунктів. Комісія сталого розвитку, Глобальний Екологічний Фонд та інші) [2].

Особливе значення для Чорнобильської зони відчуження має міжнародна співпраця у сфері ядерної і радіаційної безпеки з урядами країн-донорів та стратегічних партнерів у рамках спільних програм чи двосторонніх угод, а також участі у регіональних природоохоронних заходах. Незважаючи на те, що пройшло понад 30 років з моменту аварії на Чорнобильській атомній станції співробітництво між Україною та ЄС у питанні наслідків ЧАЕС має ключове значення для енергетичної безпеки Європи. Слід зазначити, що ситуація кардинально змінилася на територіях, які постраждали від неї, але ліквідувати повністю негативні наслідки чорнобильської катастрофи досі не вдалося.

Фінансування проектів відбувається зі спеціально створеного Чорнобильського фонду «Укриття» (ЧФУ), а розпорядником коштів ЧФУ є Європейський Банк Реконструкції і Розвитку (ЄБРР).

На рис.1. можна побачити, скільки коштів Україна отримала від інших країн на реалізацію проекту будівництва нового безпечного конфайменту (НБК). Варто зазначити, що загалом НБК обійшовся у 1,5 млрд. євро.

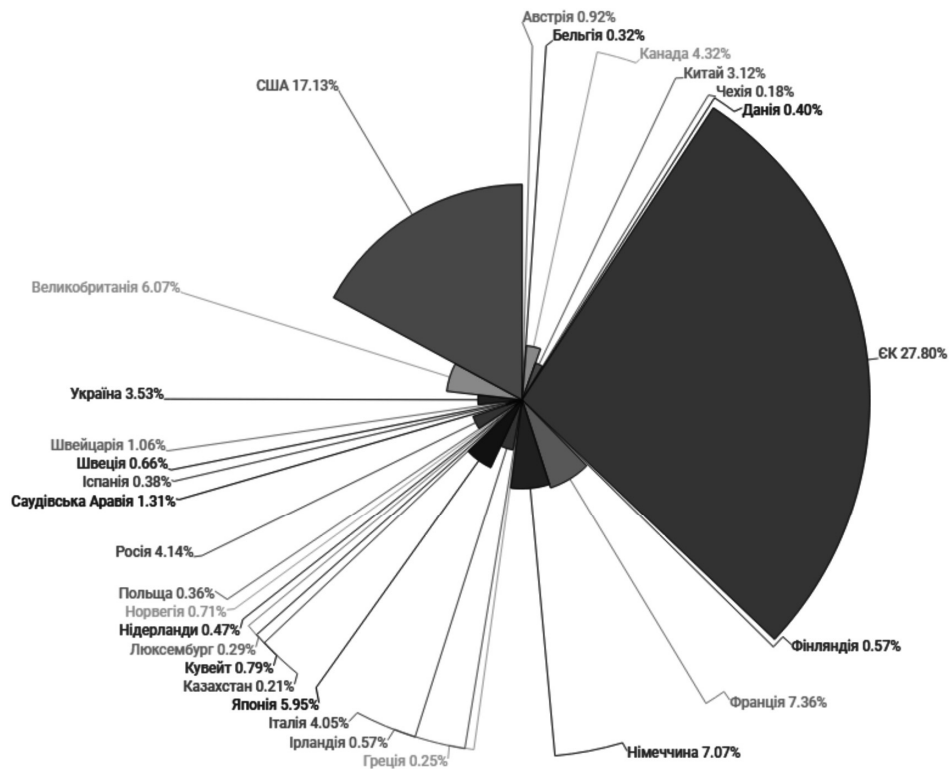


Рис. .1. Обсяг виділених коштів за країнами на будівництво Чорнобильського НБК
*Складено за [3,4].

В грудні 2017 року НБК було введено в дослідно-промислову експлуатацію. Крім цього проекту за допомогою країн-донорів Україна почала будувати сховище відпрацьованого ядерного палива для використання діючими українськими атомними станціями, яке планується завершити в листопаді 2019 року. В перспективі цей проект буде приносити величезний прибуток та посилить незалежність України від Росії.

Чорнобильський центр надавав науково-технічну підтримку діючим атомним станціям України та вивчав екологічні наслідки аварії на ЧАЕС. Співпрацюючи із фахівцями з різних країн, персонал центру накопичив найкращий міжнародний досвід у сфері ядерної безпеки, в рамках чого було реалізовано понад 70 інтернаціональних програм.

З 2014 року Міністерство екології ініціювало проект із будівництва сонячних електростанцій у Чорнобилі. А в жовтні 2018 року в Прип'яті на території ЧАЕС було офіційно відкрито сонячну електростанцію Solar Chernobyl - 1 МВт. У майбутньому цей проект планують розширити до 100 МВт.

Важливою проблемою Чорнобильського регіону є забруднена деревина, яка потребує постійної утилізації задля уникнення пожежних ситуацій та розповсюдження радіаційних сполук. Тому була побудована ЕкоТЕС Іванків за рахунок інвестиції від Європейського Банку Реконструкції та Розвитку і Фонду Чистих Технологій. Унікальна теплова електростанція має потужність 18 МВт, працює на біопаливі і здатна забезпечити електроенергією Іванківський район та ще чотири прилеглих районів.

Саме аварія на Чорнобильській атомній станції змусила людей замислитися про механізми захисту від ядерних катастроф, призвела до важких екологічних та соціальних наслідків застосування мирного атому, прискорила роботу щодо укладення спеціальних міжнародних договорів стосовно несанкціонованого використання атомної енергії, а також своєчасного оперативного реагування на ядерну небезпеку і допомогу у випадку витоку ядерної радіації.

На сьогодні перед Україною ще залишаються питання стосовно подолання наслідків Чорнобильської катастрофи, а саме: оздоровлення та повернення земель сільськогосподарського призначення до виробничого використання, продовження соціально-економічної реабілітації регіону, що має статус забруднення, та забезпечення ядерної безпеки закритого реактора.

Список використаних джерел:

1. Яка роль міжнародного співтовариства у пом'якшенні наслідків Чорнобильської катастрофи? // Чорнобильський центр. – 2015. URL: <http://www.chornobyl.net/ua/index.php?newsid=1181570452>
2. Юрченко Л. І. Екологія: навчальний посібник /Л. І. Юрченко. - К. :Професіонал; К. : Центр учбової літератури, 2009. - 304 с.
3. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/jev-rokomisiya-rozpochala-proekt-posilennya-ukrayinskogo-yadernogo-regulyatora>
4. Статистична служба Європейського союзу (Eurostat) URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС УКРАЇНИ

Шевченко Ю.О., студентка групи УС-52, ФММ
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,
sonechkolove86@gmail.com

Україна увійшла у десятку країн-експортерів трудових ресурсів на кінець 2018 р.. Привабливим напрямом для українців стали країни ЄС з високим рівнем розвитку, Російська Федерація та США. З України почали виїжджати висококваліфіковані працівники, особливо, які зайняті в науково-технічній діяльності. Спеціалісти покидають країну з метою пошуку більшого заробітку. Країни, які приймають українських мігрантів зацікавлені у цьому, так як вони отримують готових фахівців за низькою, по міркам Європи, ціною. Таким чином відбувається «відплив мізків», що є негативним явищем для України. Вискокваліфіковані кадри є рушійною силою НТП, тобто коли спеціалісти покидають межі країни, вони зменшують її шанси на науково-технічний розвиток.

Упродовж останніх п'яти років міжнародна міграція трудових ресурсів в Україні почала активно зростати, на кінець 2018 р. чисельність економічно активного населення працездатного віку складає 17,1 млн. осіб, питома вага трудових мігрантів за кордон зросла від 18,0% до 56,5%. Аналіз даних щодо темпу трудової міграції з України підтверджує й значне скорочення економічно активного населення працездатного віку з 19,0 млн. осіб на кінець 2014 р. до 17,1 млн. осіб на початок II кв. 2018 р., тобто воно зменшилося лише за 4 роки на 10%, що становить майже 2 млн. осіб [1].

Виділяють два основні типи прийому працівників-мігрантів. Це імміграція для постійного проживання, підставою для якої є працевлаштування, та тимчасова трудова міграція. Багато осіб, які мають статус постійного мешканця, прибули у країну перебування як тимчасові мігранти. Проте наявність дозволу на постійне перебування не означає, що згодом вони не вирішать повернутися на Батьківщину [3, с. 170].

Міжнародна міграція трудових ресурсів може бути з метою отримання освіти, що сприяє збільшенню потоків інформації до України із-за кордону, особливу цінність несуть науково-технічні знання. З 2012 р. кількість осіб, що виїхали з України навчатися до Центральної та Східної Європи зросла майже втричі [2] (рис. 1). Освітня міграція з часом може змінитися на трудову міграцію. З кожним роком все більше українців мають бажання повертатися додому та залишаються у країнах в яких навчалися з метою отримання більшого заробітку на Батьківщині.

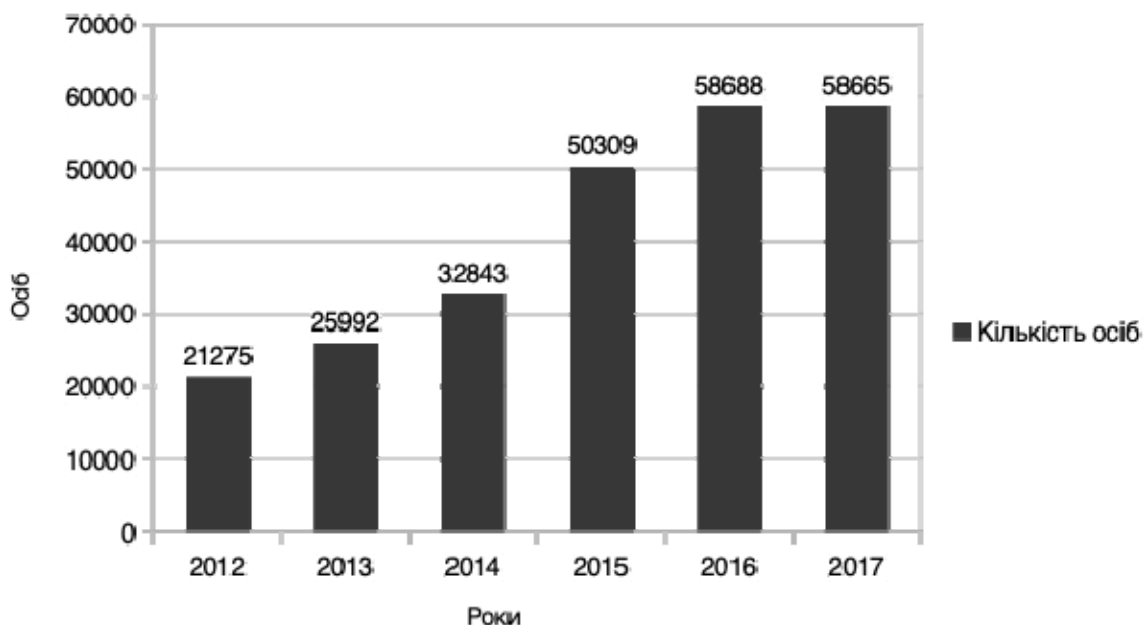


Рис. 1. Кількість осіб, що виїхали з України до Центральної та Східної Європи з метою навчання у ВНЗ
Джерело: побудовано автором на підставі [2]

Іншим видом мігрантів, які сприяють збільшенню науково-технічного потенціалу не тільки за допомогою знань та інформації, а й власного внеску до науково-технічного розвитку є працівники ТНК.

Їх співпраця з колегами на Батьківщині сприяє передачі новітніх технологій та передового досвіду, розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва. Знання і зв'язки мігрантів сприяють збільшенню іноземних інвестицій [3, с. 51].

Міжнародне науково-технічне співробітництво України з країнами ЄС може допомогти з вирішенням багатьох проблем в економіці, наприклад збільшення міжнародного міграційного приросту трудових ресурсів, збільшення інвестиційної привабливості, залучення грошових потоків, розвиток науково-технічного потенціалу країни тощо. Міжнародні мігранти сприяють удосконаленню політичних інститутів на Батьківщині.

Найбільш привабливими європейськими країнами для українців стали такі держави як Польща, Італія, але найбільший внесок у науково-технічний розвиток України роблять саме працівники, які мігрують до Німеччини, так як у Німеччині найбільш передові технології з усієї Європи, особливо це стосується автомобільної промисловості. В США проживає 940 тисяч українських емігрантів, 500 тисяч - в Бразилії, 231 тисячі - в Італії і 230 тисяч - в Німеччині, за даними дослідження Expat Insider [4].

Згідно з вище вказаним дослідженням, середньостатистичному українському мігранту 32 роки, як правило, він добре освічений і володіє іноземними мовами. Мігрує в основному в пошуках кращих умов для життя. При цьому 72 % українців за кордоном - жінки, і тільки 28 % - чоловіки, з них 57 % трудові мігранти (18% зайняті в ІТ-сфері, 7% - в пошуку роботи, а 6% є студентами) [2].

Рівень освіти працівників-мігрантів в основному середній (64 %). Проте за даними 2017 р. частка осіб з повною, а також базовою або неповною вищою освітою порівняно з 2012 р. дещо зросла – 33,5 % проти 30,5 %. Найбільше фахівців із повною вищою освітою серед працюючих у США (58,3 %), Ізраїлі (52,5 %), Португалії (35 %), Німеччині (31,4 %). У Білорусі, Польщі, Росії, Чехії переважали мігранти з середнім освітнім рівнем [3, с. 376].

Міжнародна трудова міграція висококваліфікованих кадрів має дві сторони, як позитивну, так і негативну. Позитивним наслідком для України є те, що громадяни, які виїжджають закордон отримують досвід, який згодом можуть задіяти на Батьківщині, іншим варіантом є те, що заробітчани із-за кордону здійснюють грошові перекази своїй родині, таким чином збагачуючи державу за рахунок того, що ці кошти витрачаються у країні з якої працівник виїхав, також за рахунок податків. Так чи інакше частина грошей витрачається на Україні. Ці кошти підтримують курс національної валюти (гривні) та фінансують потреби домогосподарств. В Україні на 2018 р. сума надходжень від міжнародних трудових мігрантів досягла 11,5 млрд дол. США. Упродовж першого півріччя 2018 р. до України надійшло 1,259 млрд дол. США інвестицій (34,6 % – від Російської Федерації, 17,4 % – від Кіпру, 16,5 % – від Нідерландів). Більша частка інвестицій із-за кордону (59,6 %) направлена у фінансову та страхову сферу, 9,6 % – в оптову та роздрібну торгівлю і всього лише 8,2 % – у промисловість [2].

Негативним наслідком міжнародної трудової міграції є те, що країну покидають найцінніші ресурси – висококваліфіковані кадри, які могли внести свій вклад вдома. Першопричиною цього є невідповідність рівня заробітної плати в Україні та країнах ЄС. Для різно-робочих заробітна плата складає 600-1500 євро у місяць, для так званих “робочих рук” 1500-2000 євро в місяць, для висококваліфікованих робочих 3000-4000 євро в місяць, а в найкращому випадку їх заробітна плата може сягати до 6000 євро в місяць. Мінусом роботи закордон для іноземців є 8-16 годинний день [2].

За допомогою міжнародної міграції трудових ресурсів можна наладити зв'язки між країнами як економічні, так і соціальні. Для цього потрібно ввести зміни в правову базу, в якій буде чітко прописано права та обов'язки мігрантів, вказана норма виїжджаючих та в'їжджаючих громадян з метою заробітку. Ввести певний відсоток, який буде вираховуватися від заробітної плати мігранта та сплачуватися країною, яка приймає Батьківщині мігранта. Заключити договір між країнами, яка приймає мігрантів та їх Батьківщиною про науково-технічне співробітництво, та визначити, що на винаходи, які були зроблені працівником-іноземцем має право країна його походження. Трудові мігранти мають тенденцію залишатися у країні де працюють на постійне місце проживання, для того, щоб цього уникнути або взагалі зменшити кількість виїжджаючих закордон осіб та за їх рахунок підвищити науково-технічний прогрес, керівництву держави необхідно створити умови, які дозволять українцям розвиватися у рідній країні. Наприклад, підвищити заробітну плату фахівцям, які зайняті науковими розробками, полегшити процес патентування, забезпечити якісною матеріальною базою науковців та наукові інститути.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Education: International student mobility in tertiary education – UNESCO-UIS, 2018, 13.02.2019 – URL: <http://data.uis.unesco.org>.
3. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії: монографія / О. А. Малиновська. – К: НІСД, 2018. – 472 с.
4. Expat Insider 2018: Continuity versus Change. URL: <https://www.internations.org/expat-insider/>

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Шовкалюк Ю.В., ст.викл. ТЕФ

Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
shovkalyuk@gmail.com

Для України підвищення енергоефективності — це пріоритетний напрям розвитку економіки. Це дозволить одночасно знизити енергетичну залежність країни та витрати на оновлення/будівництво генеруючих потужностей. У відповідності до міжнародних зобов'язань та розробленої Енергетичної стратегії Україна поступово підвищує енергоефективність економіки. Розвиток законодавчої та нормативної бази [1] є одним із інструментів підвищення енергетичної ефективності об'єктів житлово-комунального господарства України. З впровадженням нового Закону України [2] та інших підзаконних актів державою створено передумови для ринку енергосервісних послуг, а з 2016 року бюджетним закладам надана можливість підписання ЕСКО-контрактів та залучення інвестицій, в тому числі із залученням міжнародних фінансових організацій. ЕСКО-механізм полягає в тому, що споживач укладає договір з компанією, яка за власні або залучені кошти проводить енергомодернізацію і у разі економії енергоспоживання у майбутньому отримує частину від такої економії (рис.1). Якщо у 2016 кількість подібних контрактів у бюджетній сфері становила 20 договорів, то вже в 2018 р. їх кількість зросла до 180, при цьому розрахункове значення досягнутої економії становить 180 млн.грн. [2].

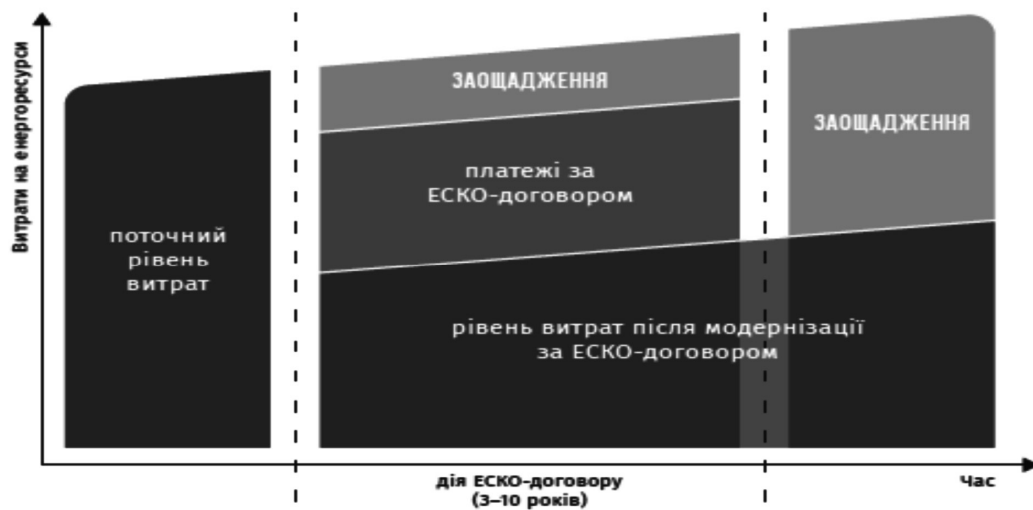


Рис.1. Механізм ЕСКО-контрактів

Один із важливих стимулів розвитку енергоефективності у сфері ЖКГ — це ринкові ціни на енергоресурси. Масове і нецільове субсидювання у попередні роки призвело до того, що витрати на енергозабезпечення об'єктів сфери ЖКГ в Україні були вдвічі вищими ніж, наприклад у сусідній Польщі. Поступове запровадження ринкового ціноутворення та монетизація субсидій забезпечить попит на енергоефективні рішення та за дозволить зменшити споживання газу населенням на 20% [3].

Діюча з 2014 року програма підтримки енергозберігаючих заходів в житловому господарстві «Теплі кредити», що реалізується Державним агентством України з енергоефективності, отримала довіру населення (розмір відшкодування може становити до 70% залежно від кількості субсидіантів) і створила передумови для більш широкого впровадження комплексних проектів термомодернізації. Також в Україні діє 148 місцевих програм енергоефективності для ОСББ/ЖБК.

Запуск в роботу Фонду енергоефективності з 2019 року у відповідності до прийнятого Закону України (2015) дозволить надати технічні рішення та фінансову підтримку на впровадження енергоефективних заходів у будівельному фонді. Представники міжнародних фінансових організацій також включені до органів управління фонду, зважаючи на залучення міжнародних інвестицій.

Участь у програмі Фонду можуть брати об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ) з отриманням часткової компенсації витрат проекту. Програма Фонду передбачає, що комплексні проекти термореновації повинні відповідати одному з визначених пакетів («Легкий», «Комплексний»), кожен з яких містить обов'язкові та додаткові заходи для реалізації:

- пакет А ("Легкий") — складається з відносно недорогих заходів енергоефективності з високим рівнем окупності інвестицій і включає модернізацію інженерних систем будинку та індивідуальних теплових пунктів, встановлення будинкового лічильника теплоти, а для будівель з автономним опаленням — заміна котлів та обладнання;
- пакет Б ("Комплексний") — включає в себе всі заходи пакету А (якщо вони не були впроваджені раніше) а також теплову ізоляцію будівельних конструкцій (стіни, даху, горища, підвалу) та заміну вікон [4].

Рішення про вибір заходів приймається загальними зборами ОСББ на основі енергетичного аудиту з урахуванням економічної та технічної доцільності. На сьогодні вже відібрано 15 перших будівель, на яких буде відпрацьовуватися робота Фонду. Розглянемо більш детально відмінності між цими двома державними програмами (таблиця 1).

Таблиця 1. Огляд відмінностей державної підтримки за програмою «Теплі кредити» та через Фонд енергоефективності

№	Категорія	Теплі кредити	Фонд енергоефективності
1	учасники	власники індивідуальних будівель, ОСББ або ЖБК, фізичні особи	ОСББ
2	енергетичний аудит	не застосовується	обов'язковий, розмір відшкодування до 80%
3	енергозберігаючі заходи	окремі заходи відповідно до визначеного переліку	лише комплексні заходи за визначеними пакетами А та Б
4	розробка проектної документації	не відшкодовується	розмір відшкодування до 80%
5	відшкодування витрат	Лише на матеріали: - індивідуальні домогосподарства 20-35%; - ОСББ або ЖБК 40-70% залежно від кількості субсидіантів	На матеріали та роботу: - Пакет А – 40% - Пакет Б – 50%. Додатково 20% у разі, якщо кількість отримувачів субсидій більше 50%
6	Банк-партнер (посередник в програмі)	Кредит за бажанням (якщо в ОСББ недостатньо власних коштів)	Кредит є обов'язковим для отримання грантів

Підсумовуючи, можна зазначити, що за даними Держенергоефективності [4], на сьогодні програмою «Теплі кредити» вже скористалися близько 200 тисяч українських родин, з них близько 43% - субсидіанти) та більше ніж 450 ОСББ/ЖБК. Здійснено більше 50 млн. гривень інвестицій в енергоефективні заходи, з яких значну частку компенсовано державою та місцевою владою. Серед найбільш популярних заходів – заміна вікон, утеплення стін та даху, заміна котлів та радіаторів та інше. Абсолютна більшість учасників відчували позитивні зміни після реалізації енергоефективних проектів за допомогою державної програми (рис.2).

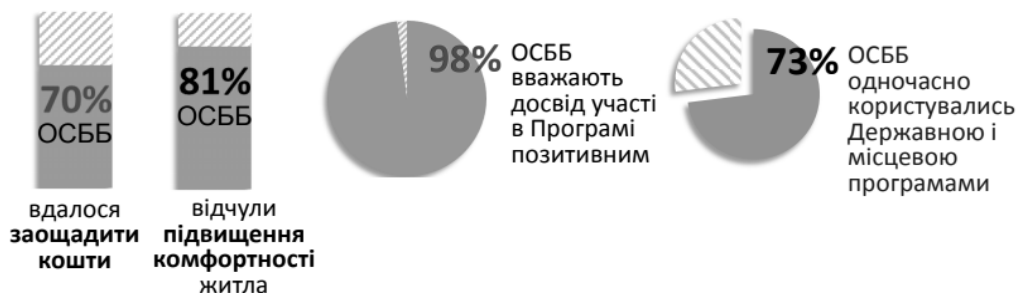


Рис. 2. Результати національного моніторингу ефективності державної програми [4]

Список використаних джерел:

1. Шовкалюк М.М. Підвищення енергоефективності будівельного фонду шляхом удосконалення законодавчої та нормативної бази // Збірник наук. праць IV міжнар. наук.-техн. конф. "Енергетичний менеджмент: стан та перспективи розвитку –РЕМС'2017". [Київ, 25-27 квітня 2017 р.], - с.132.
2. Закон України №327-VIII «Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації».
3. Звіт «Енергетика України - 2018»: інфографіка / ДТЕК – К.: ТОВ «ТОП ЛІД», 2018, 44 с.
4. Офіційний сайт Державного агентства України з енергоефективності та енергозбереження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://saee.gov.ua/>

КЛАСИФІКАЦІЯ СУБ'ЄКТІВ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕСИ ДЕМОГРАФІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ

Яковенко Р. В., к.е.н., доцент,
Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький
yakovenko572@gmail.com

На рівні економічної теорії, в першу чергу, визначимо суб'єкти в залежності від рівня їхнього впливу: 1) макросуб'єкти; 2) суб'єкти мікроекономічного впливу (СМВ); 3) суб'єкти дії на різних рівнях (СДРР). Необхідно зазначити, що макросуб'єкти здійснюють вплив не лише на агреговані економічні показники, а й на їх окремі складові. В той же час, СМВ змінюють стан кожного окремого суб'єкта мікроекономіки, не завжди суттєво змінюючи загальне положення на макrorівні. Ситуація ускладнена тим, що у вигляді демографічної політики держави, необхідність впливу на демографічні об'єкти на макrorівні, суб'єктами державного впливу та наукового пошуку усвідомлена, хоча й недостатньо [2, с. 120]. Однак, рівень наукових досліджень та реалізації демографічної політики на мікрорівні є недостатнім.

До макросуб'єктів ми відносимо законодавчі органи центральної влади і місцевого самоврядування, виконавчу владу та представницькі органи, митницю (контроль за міграційним рухом населення та контрабандою), фіскальні органи, Центральний банк і макроекономічний господарський механізм. Використання методів макроаналізу для розв'язання практичних завдань може бути успішним тільки при врахуванні регіонального рівня монополізації економіки. Важливо усвідомити і те, що складний багаторівневий і загальний характер монополізації можна подолати лише за допомогою багатопланової системи заходів і послідовної роботи, що базується на спеціальній програмі. Реалізувати її можна лише при активній ролі держави і муніципальних структур.

До СМВ можна віднести суб'єктів підприємництва, таких як власники та управлінці, сім'ї, політичні партії і громадські організації. При подальшій деталізації елементів підприємництва, їх можна класифікувати за сферами спеціалізації: інноваційної діяльності, кредитно-фінансові інституції, інвестори тощо.

Хибна уява щодо можливості реалізації демографічної політики тільки на рівні держави чи регіону, та відсутність наукових досліджень в галузі мікроекономічної демографічної політики привносить до системи впливу на демографічні процеси принципово нове значення, дає нові можливості для ліквідації та приборкування економічної кризи [3, с. 334].

Використовуючи загальну теорію народонаселення для досліджень на стику економічної та регіональної демографії, стає можливим розробка загальних принципів та напрямків регіональної демографічної політики, яка здійснюється органами державного управління в галузі соціального захисту незайнятого населення та населення зайнятого в державному секторі економіки, та має рекомендаційний і підконтрольний характер для приватного сектору зайнятості.

Реалізація мікроекономічної демографічної політики, на підставі якої здійснюється вплив на демографічні процеси на рівні окремого економічного суб'єкта (фірми, підприємства), дає змогу не тільки впровадити наслідки розробки державної соціально-економічної програми, а й підвищити продуктивність праці підприємства, створити сприятливіший психологічний виробничий клімат [4].

До сфери СДРР належать профспілки (як конкретна профспілка на рівні окремого підприємства, так і об'єднання профспілок певної галузі на рівні держави чи регіону), ринковий механізм на рівні окремого товару (в першу чергу такого, попит на який є нееластичним) та на рівні агрегованих показників.

Також суб'єкти впливу на демографічні процеси можна поділити залежно від наступних детермінант. Перший поділ таких суб'єктів здійснюється на підконтрольні та непідконтрольні. До непідконтрольних належать: 1) природні явища: стихійні лиха, землетруси, повені, сонячна активність тощо; 2) зовнішньоекономічні суб'єкти, наслідком діяльності яких може бути ембарго чи економічної блокади; 3) об'єктивні економічні події та тенденції: світові валютно-фінансові кризи, погіршення кон'юнктури на світовому ринку, подорожчання енергоносіїв тощо; 3) інші суб'єкти, що спроможні здійснювати вплив на демографічні фактори та формувати демографічний клімат.

Підконтрольні суб'єкти підлягають поділу на суб'єкти соціально-економічного впливу та такі, що не належать до групи соціально-економічного впливу [1]. До другої групи ми віднесемо суб'єкти, що можуть спричинити військово-політичні конфлікти, еволюційні зміни ландшафту, загальносвітове погіршення екологічного стану, коли менш промислово розвинуті країни починають сплачувати „витрати переливу”, несприятливий соціально-психологічний клімат на рівні фірми. Суб'єкти соціально-економічного впливу діють шляхом поліпшення умов життя людини, сім'ї чи населення країни, здійснюючи прямий чи непрямий вплив на демографічні події.

До суб'єктів непрямого впливу можна віднести всі соціально-економічні суб'єкти, що сприяють формуванню сприятливого демографічного клімату з метою стимулювання народжуваності. До них ми відносимо: інноваційні підприємства, органи місцевого самоврядування та державної влади, як суб'єкти реалізації фінансово-бюджетної політики, підвищення рівня зайнятості, створення і розповсюдження соціальної реклами і пропаганди здорового способу життя, створення сприятливого клімату для залучення іноземних інвестицій, вирівнювання рівня соціально-інфраструктурних послуг мешканців міст і селищ, створення умов для творчого та особистого розвитку людини, підвищення реального рівня жит-

тя в комплексі з контролем над споживчими цінами та вартістю комунальних послуг, дотримання вимог економічної безпеки держави, однією зі складових якої є демографічна безпека.

Метою діяльності суб'єктів прямого впливу в першу чергу є скорочення смертності і тривалості життя. До них ми відносимо суб'єкти законотворення та виконання законів, Міністерства екології, праці і соціальної політики, промислової політики, охорони здоров'я, профспілки підприємств та ради профспілок.

У залежності від форми власності та рівня повноважень зазначені суб'єкти можна поділити на державні, недержавні, та суб'єкти взаємодії влади і приватного сектору. В першу чергу йдеться про органи державної влади і місцевого самоврядування, фінансові органи, Центральний банк тощо, а також підприємства, установи і організації що знаходяться (повністю або переважно) у державній власності. В свою чергу державні установи можна поділити на централізовані та децентралізовані. Структури централізованого управління повинні ліквідуватися або самоліквідуватися, якщо вони створили більш ефективно діючу структуру управління, спроможну здійснити функції управління за нових умов.

У залежності від рівня усвідомлення мети соціально-економічної діяльності, суб'єкти можна поділити на фактори свідомого і несвідомого впливу. Так, підвищуючи заробітну плату працівників приватного підприємства, його менеджер може не розглядати це підвищення як стимул до поповнення його сім'ї.

В залежності від розташування суб'єкта – можливим є поділ на внутрішні та зовнішні суб'єкти. При цьому діяльність Амбасади в іншій країні може мати більший демографічний ефект для держави, ніж діяльність іноземного підприємства, розташованого всередині цієї країни.

У відповідності до характеру впливу суб'єкти можна класифікувати за трьома групами: позитивного впливу, нейтрального та негативного. Суб'єкти позитивного впливу – це більшість державних макро-суб'єктів, хоча й не завжди свідомого впливу, сім'ї, морально свідомі підприємства. Суб'єкти нейтрального впливу – це окремі елементи соціально-економічної системи, що не набули своєї організаційно-економічної та правової зрілості. Наприклад – суб'єкти відносин ринку цінних паперів, що сприяють перерозподілу власності через ринковий механізм та розширенню можливостей отримання доходів домогосподарствами. Суб'єкти негативного впливу – це, здебільшого, суб'єкти несвідомого впливу (підприємство, що забруднює навколишнє середовище) або невідконтрольні суб'єкти (природні нагазди). Але можливі варіанти свідомого та відконтрольного негативного впливу, такими суб'єктами можуть бути підприємства-конкуренти (методи саботажу), монополії (підвищення цін, нехтування нормативами якості продукції) або закордонні макросуб'єкти у випадку ведення економічної війни (здебільшого протекціоністські методи та методи необґрунтованої цінової дискримінації для різних партнерів).

Безумовно, названо не всі суб'єкти соціально-економічного впливу на демографічні процеси, але будь-який з тих, який не згадувався, може бути включений до однієї або декількох класифікацій за розробленими ознаками. Також, у загальному вигляді, визначено механізм соціально-економічного впливу на демографічні процеси із врахуванням специфіки його дії по певним суб'єктам.

Список використаних джерел:

4. Яковенко Р. В. Механізм та суб'єкти соціально-економічного впливу на демографічні процеси [Електронний ресурс] / Р. В. Яковенко. – Режим доступу: <http://tusovka.kr.ua/news/2017/10/09/mehanizm-ta-sub-ekti-sotsialno-ekonomichnogo-vplivu-na-demografichni-protsesi>. – Назва з титул. екрану.
5. Яковенко Р. В. Суб'єкти та механізм соціально-економічного впливу на демографічні процеси / Роман Яковенко // Зовнішня торгівля : право та економіка. – К. : Українська академія зовнішньої торгівлі. – 2006. – № 3 (26). – С. 120–124.
6. Яковенко Р. В. Демографічні об'єкти соціально-економічного впливу та їх економічна роль / Роман Яковенко // Наук. праці Кіровоградського нац. техн. ун-ту : Економічні науки. – Кіровоград : КНТУ. – 2005. – Вип. 8. – С. 334–340.
7. Яковенко Р. В. Мікрорівень соціально-економічного впливу на демографічні процеси [Електронний ресурс] / Р. В. Яковенко. – Режим доступу: <http://www.surma-ua.info/?p=3864>. – Назва з титул. екрану.

**СЕКЦІЯ 3. НАЦІОНАЛЬНІ ІННОВАЦІЙНІ СИСТЕМИ:
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ**

ЗАЛЕЖНІСТЬ ВІД ЕКСПОРТУ СИРОВИНИ ЯК ПРИЧИНА ЕКОНОМІЧНОГО ЗАНЕПАДУ ОКРЕМИХ КРАЇН

Белов І.В., студент 4го курсу ІХФ, ЛЕ-51 Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,
zigor322@gmail.com

У 1993 році британським економістом Річардом Ауті був введений в економічну теорію термін «Ресурсне прокляття» [1], також відомий як «Парадокс достатку», суть якого полягає в тому, що країни з багатими запасами природних ресурсів мають нижчі економічні показники ніж країни з обмеженою кількістю природних ресурсів, або країни в яких вони практично відсутні. І хоча такі економічно розвинені країни, як США, Австралія, Канада, або ж в ретроспективі Британська Імперія, мали або мають колосальні запаси самих різних видів природної сировини, цей термін яскраво характеризує ситуацію у багатьох країнах світу, а в деяких конкретних країнах забезпеченість ресурсами призвела до повного краху економіки.

Яскравим прикладом таких країн можна вважати Радянський Союз. Після Війни Судного Дня (1973 р.) і наступним за нею нафтовим ембарго зі сторони країн ОПЕК, союзникам Ізраїлю (більшість країн НАТО – основних споживачів нафти в світі), ціна на нафту підскочила на 400% - з 4 до 12 доларів США за барель. Це дозволило СРСР вийти на передові позиції по експорту нафти. Частка нафти та нафтопродуктів у радянському експорті зросла з 17,2% до 32%, що у валютному виразі становило зростання з 414 до 14 млрд долларів США [2]. Виручка з експорту нафти стала основним видом доходу іноземної валюти в країну.

Ісламська революція в Ірані 1979 року, що викликала за собою розрив торгових відносин з країнами Заходу, дала додатковий стимул владі СРСР надалі збільшувати об'єми експорту вуглеводнів. У 1980 році ціна на нафту досягла пікового значення – 35 доларів США за барель, що в перерахунку на сьогоднішній курс становить близько 93 доларів [3]. Проте загальне зменшення споживання нафти у світі, розвиток альтернативної енергетики, збільшення цін на енергоносії, а також політична активність президента США Рональда Рейгана в плані зближення з країнами ОПЕК, призвели до стрімкого падіння цін на нафту, і вже у 1986 році ціна за барель становила 10 доларів і нижче, в перерахунку на сьогоднішній курс – близько 20 доларів за барель [3]. Доходи від експорту нафти СРСР витрачав на інвестиції у власну нафтодобувну галузь, а також закупівлю за кордоном споживчих товарів, які радянська планова економіка не могла виробляти самостійно. Проте слід зазначити, що за таких цін на нафту прибутку не вистачало ні на розвиток галузі, ні на забезпечення населення всім необхідним, свідченням тому був дефіцит товарів, навіть першої необхідності, і як наслідок – початок «Перебудови». Але тоді вже було зрозуміло – ядерна наддержава і біполярна система світового порядку знаходиться на межі краху. Війна в Афганістані, аварія на ЧАЕС, «кольорові революції» в країнах соцтабору, «Серпневий путч», тільки прискорили неминуче.

Правонаступник СРСР – Російська Федерація, країна з чи не найбільшими запасами природних ресурсів в світі також потерпає від залежності від експорту нафти, який складає 40-50% від загального експорту. Внаслідок зниження цін на нафту, що почалося в 2014 році, з 150 до 30-40 доларів США за барель, інфляція в РФ склала 15% в 2015 році, девальвація рубля – 30,1%. Водночас зросла кількість людей, що проживають за межею бідності, приблизно на 50% зменшилось число громадян, що тримають збереження в національній валюті [7]. Станом на 2018 рік, Росія досі не відновилася після економічної кризи.

Серед найсучасніших прикладів краху економіки можна виділити Венесуелу – країну з найбільшим запасом високоякісної нафти в світі. Частка нафти в експорті країни складала 90% [4]. У двохтисячні роки країна переживала своєрідне «економічне диво» - ВВП збільшилось з 201 до 402 млрд доларів, кількість людей за межею бідності зменшилась з 52 до 31% [4]. Проте падіння цін на нафту в купі з тотальним контролем цін, пригнічення усіх секторів економіки на користь нафтодобувного сектору, величезними витратами на соціалізацію призвели до повного колапсу економіки. Річна інфляція у 2016 році склала 800% [5], а у 2017 році досягла вже 4000% [4], в магазинах повністю відсутні товари першої необхідності. Здається парадоксальним, але Венесуелі не вистачає іноземної валюти на друк власної. Країна з 2014 року знаходиться в надзвичайно важкій економічній і політичній кризі, під час протестів загинуло вже 120 осіб [4]. Передумов до виходу з кризи наразі немає, соціалістична влада продовжує проводити той же курс, що і на початку цієї кризи.

Серед африканських країн можна виділити Демократичну республіку Конго. Ця країна має найбільші у світі запаси алмазів, кобальту, германію, танталу, також наявні величезні запаси урану, міді, цинку, вольфраму, дорогоцінних металів, нафти, вугілля тощо. Але за свою недовгу історію, Конго отримала незалежність у 1960 році, ця країна майже весь час знаходиться в кращому випадку у стані політичної кризи, у гіршому – в країні проходила громадянська війна. І якими би гаслами не прикривалась та чи інша сторона, головний мотив насправді один – контроль за видобутком та експортом природних ресурсів. Друга конголезька війна (1998-2002 рр.), також відома як «Велика Африканська війна», так чи інакше затронула всі країни центральної і південної Африки, адже громадянська війна за контроль над такою колосальною кількістю цінних ресурсів зачіпає інтереси інших країн. Після де-юре завершення

війни в 2002 році, економічна ситуація почала дещо налагоджуватись, до світової кризи 2008 року. Тоді ціни на метали, вуглеводні значно знизились, що звісно позначилось на економіці ДРК з вкрай негативного боку. Наразі у ДРК, досі де-факто триває війна, різноманітні злочинні угруповання ведуть протистояння з владою і іншими угрупованнями за контроль над родовищами алмазів і танталу, метал цінність якого значно зросла за останні роки. У столиці країни – Кіншасі – лише 20% населення мають роботу, при цьому отримуючи за неї в середньому 8 доларів США на місяць [8]. Транспортна інфраструктура в повному занепаді, через відсутність палива. Лише близько 30% дітей мають можливість відвідувати школу [8]. Демократична республіка Конго за показником ВВП на душу населення займає 185 місце – одне із останніх в світі [9].

У країнах Персидської затоки приріст валового національного продукту на душу населення в 1960-1990-х роках постійно знижувався і на кінець століття становив 1,3 %, в той час як у країнах, що розвиваються, цей показник становив в середньому 2,2% [6]. Проте дані країни, не зважаючи на свою залежність від експорту вуглеводнів, поки не мають передумов до економічної кризи, у зв'язку з грамотним управлінням національною економікою, розвиненою інфраструктурою, високими доходами від туристичного сектору.

Розглянувши вище вказані країни, можна виділити основні причини, що пов'язують забезпеченість країни природними ресурсами, та економічною ситуацію в ній:

- постійні коливання цін на природні ресурси на світовому ринку, часто спричинені політичною ситуацією;
- конфлікти інтересів – контроль за ресурсами зачіпає інтереси різних груп населення, що часто спричиняє політичні, і як їх наслідок – економічні кризи, а в країнах третього світу, такі конфлікти часто переростають в громадянські війни;
- зниження конкурентоспроможності інших галузей економіки, зокрема галузей, що базуються на переробці сировини, що експортується;
- помилки в управлінні, зокрема з боку держави;
- розвиток корупції, що спричинений великими надходженнями грошей внаслідок експорту сировини;
- відсутність мотивації для розвитку інших галузей економіки, так як доходи з експорту до певного моменту дозволяють підтримувати стабільний рівень життя при нинішньому курсі валюти;
- низький рівень диверсифікації.

Отже, як показує досвід таких країн, як ОАЕ, Катар, Норвегія, Саудівська Аравія, – залежність від експорту одного виду ресурсу – не вирок. Раціональне та обґрунтоване управління, збалансований розвиток різних секторів економіки, боротьба з корупцією допомагають мати стабільну і надійну економіку, високий рівень життя населення при значній частці природних ресурсів в експорті.

Список використаних джерел:

1. Auty, Richard M. Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis. — London : Routledge, 1993.
2. Ярослав Бутаков. «Как СССР подсел на нефтяную иглу». – 2018. <http://russian7.ru/post/kak-sssr-podsel-na-neftyanyu-iglu/>
3. Mouawad, Jad. Oil Prices Pass Record Set in '80s, but Then Recede, New York Time (8 марта 2008).
4. aif.ru «Экономическое чудо рухнуло с нефтью. Как Венесуэле живется без Чавеса?»
5. Стоян Панчев «Крах экономики Венесуэлы». – 2017. <https://tavex.lv/ru/krah-ekonomiki-venesuely/>
6. Gylfason, T. Natural resources, education and economic development // CEPR Discussion Paper 2594, 2000.
7. Бердникова Л. Ф., Фаткуллина Э. Р. Финансовый кризис 2014—2015 гг. и его влияние на Россию // Молодой ученый. — 2015. — № 11.3. — С. 10-13.
8. Ксения Мельникова. «Черная заря. Самая страшная война современности продолжается до сих пор. О ней все забыли». – 2018. <https://lenta.ru/articles/2018/08/02/congo/>
9. GDP based on purchasing-power-parity (PPP) per capita. МВФ (9.10.2018).

ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР ЗА УЧАСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛІГРАФІЇ

Воронкова І.Ю., викладач-стажист
Національний технічний університет України
„Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
ivor.fmm@gmail.com

Практичний досвід взаємодії підприємницьких структур за участю підприємств поліграфії доцільно вивчати на прикладі успішно функціонуючих зарубіжних кластерів. Особливої уваги заслуговує досвід країн Європи. Зокрема, доцільно розглянути досвід організації успішно функціонуючих поліграфічних кластерів у Хорватії та Іспанії. Дослідження кластерів проводилось на основі якісного підходу з використанням першоджерел (інтерв'ю та спостереження) та вторинних джерел (документів, веб-сторінок та заходів з просування кластерів). Кластер створено у межах бізнес-інкубатора BIOS у м. Осіек. Ідея цієї поліграфічно-видавничої кластерної ініціативи виникла влітку 2004 р. Бізнес-інкубатор BIOS об'єднав чотири поліграфічні взаємодоповнюючі компанії у неформальний кластер, в якому також брав участь один зовнішній партнер. Місія – поширення своєї технології та пропонування комплексних продуктів за конкурентними цінами на місцевому ринку. Візія кластера – стати визнаними за всіма поліграфічними послугами на хорватському ринку та ведучими в сфері образотворчого мистецтва.

Після початкового періоду було визначено доцільність подальшого розширення асортименту товарів і послуг, а кількість членів кластера подвоїлася і набула поширення за межами області Осіек. Нині графічний кластер BIOS складається з 10 підприємств, які можна умовно поділити на функціональні групи відповідно до спеціалізації (табл. 1). Робота кластера координується бізнес-інкубатором BIOS [1].

Співпраця учасників кластера BIOS надає можливість запропонувати на ринку кілька нововведень – наявність всеосяжної продукції високої якості в одному місці, що знижує загальну вартість для клієнтів шляхом переговорів з однією компанією, та багатьма продуктами та послугами високої якості, що недоступні на місцевому ринку.

Таблиця 1. Функціональні групи відповідно до спеціалізації підприємств кластера BIOS

Назва підприємства	Спеціалізація	Функціональна група
Bogentis Ltd.	Двоколірний офсетний друк	Базове
Ćosić Papir	Виробництво форм, прес-форм HAB (платіжне доручення)	Допоміжне
Escape Ltd.	Веб-дизайн та програмування, розробка бізнес-додатків, створення візуалізацій	Суміжне
Eurolink	Візуальна комунікація; виробництво призмоподібних рекламних щитів (із трьома повехнями, що обертаються); панелі з внутрішнім підсвічуванням; рекламні щити для паркоматів	Суміжне
Grafoart	Рекламні матеріали; трафаретний друк на запальничках, ручках, щоденниках, футболках, календарях; гаряче тиснення, тиснення фольгою; палітурні роботи	Базове
Grafoplast	Цифровий друк малих накладів, порошкове покриття	Базове
Hadrijan	Багатоколірний друк на CD / DVD; копіювання CD	Базове
Ivačić d.o.o	Виробництво картриджів, заміна тонера для лазерних та струмінних принтерів, факсів та копіювальних апаратів	Обслуговуюче
Zoom video – multimedia	Зйомка та редагування аудіо- та відео- матеріалів; виготовлення компакт-дисків; створення промо – CD та DVD – контенту	Суміжне
Inovativo	Інноваційні маркетингові рішення, візуальні комунікації/ зовнішня реклама, розповсюдження друкованих рекламних матеріалів	Суміжне

Джерело: складено за даними [1]

Ще один кластер за участю підприємств поліграфії працює в Іспанії. Функціональний кластер друку Наварри [2] є групою взаємодіючих компаній та центрів технологій і знань. Кластер складається з 27 учасників, 20 з яких є підприємствами поліграфії, один – професійний навчальний центр (CP Salesianos), три організації – партнери (CEMITEC, AEGRA та Fundación Moderna). Кількість МСП – 19, великих компаній – чотири, один університет та один технологічний центр. Кластер засновано у жовтні 2014 р. та зареєстровано як асоціацію (AEI Asociación Empresarial Innovadora). Кластер діє у сфері надання поліграфічних послуг у таких технологічних сферах як пакування, обробка харчових продуктів, діагностичні прилади, друковані та інтегральні схеми. Пріоритетними напрямками спеціалізації кластера є передові виробничі системи, передові матеріали, розширене пакування, друкована електроніка.

Кластер є об'єднанням компаній, технологічних та інформаційних центрів, що просувають і розвивають функціональний друк у сфері графіки Наварри, сприяє розвитку та конкурентоспроможності своїх компаній, підтримуючи їх розвиток за такими чинниками: технології, маркетингові рішення та професійний розвиток.

Цілі кластера:

- сприяння інноваціям у сфері функціонального друку, а саме підтримка розвитку компаній за такими чинниками: технології, ринок, прийняття рішень та професіоналізм;
- сприяння співробітництву між підприємствами в області НДДКР і знань в сфері функціонального друку;
- сприяння національним і міжнародним ініціативам та позиціонування членів кластера на ринках;
- підтримання створення побічних продуктів; визначення бізнес-ідей, сприятливих для впровадження бізнесом.

За часткового фінансування урядом Наварри, учасники кластера відвідують найбільш престижні центри технологій і компанії Швеції та Німеччини, пов'язані з функціональним друком, з метою приєднання до маркетингу функціональних друкованих продуктів.

В Україні у м. Львів 15.09.2016 р. офіційно було зареєстровано кластер видавничої діяльності та поліграфії, робота над створенням якого тривала протягом двох років. Засновниками Кластера видавничої діяльності та поліграфії стали вісім компаній, зокрема Видавництво Старого Лева, Видавництво «Свічадо», Видавничий дім «Молода Галичина», «Диз – арт», «Кольоровий світ», «Лавіс», «МАТАІ-Україна» та рекламно-видавнича фірма «Поліграф-сервіс». Вагомою передумовою для створення кластера виступила необхідність співпраці між компаніями з різною спеціалізацією в рамках галузі: спільне виконання великих замовлень, замовлення послуг у інших підприємств через відсутність потрібного поліграфічного устаткування тощо. За інформацією, наданою представником

Отже, досягнення внутрішньої динаміки кластероутворення можливе за наявності значної кількості учасників, що забезпечать формування та існування зв'язків між гнучкими організаціями малого бізнесу та постачальниками ресурсів.

Список використаних джерел:

1. BIOS printing and publishing cluster [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://cluster.inkubator.hr/en/showcase.php>
2. Functional print cluster [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://functionalprint.com>.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНІ ІННОВАЦІЙНІ СИСТЕМИ НА ЗАСАДАХ ІНДУСТРІЇ-4.0

Гафарова Л. М., студент 2 курсу ФММ,
Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського”,
lemangafarova15@gmail.com

У XXI ст. світ дуже стрімко розвивається і з кожним днем на ринок виходять все більш інноваційні та автоматизовані продукти та послуги. Їх джерелом є нова технологічна революція – Індустрія 4.0, яка надає можливість економити час і сили людини, і одночасно створюючи нові засади для науково-технічного прогресу. Індустрія 4.0 є відносно новим поняттям, яке почало швидкими темпами розповсюджуватися по світу і займати головне місце в економіці розвинутих країн. Основою даної індустрії є інформація, нанотехнології і моделювання. Метою Четвертої промислової революції є полегшення життя суспільства і створення більш комфортних умов для праці, зробити її оптимізованою.

Групою науковців та фахівців [1] були окреслені дев'ять розробок (результатів) науково-технічного прогресу, які складають основу Індустрії 4.0:

1. Великі дані та їх аналіз (Big Data and Analytics). Завдяки інформаційно/комунікаційним засобам та технологіям обсяг структурованих і неструктурованих даних у бізнесі, що надходять з великої кількості різних джерел, лише зростає та виникає проблема оперативного здобуття з них потрібної цінної аналітичної інформації [2], для прийняття виважених та ефективних управлінських рішень. Процес пошуку у великому обсягу інформації потрібної та її подальша обробка й дістали назву "Великі дані" [3].

2. Автономні роботи (Autonomous Robots) — це роботи, які спроможні самостійно виконувати завдання без втручання людини [4]. Такі роботи у вигляді, наприклад, різного виробничого устаткування, є важливим компонентом Індустрії 4.0 тому, що саме вони є основою кіберфізичних систем.

3. Моделювання (Simulation) використовується наразі у значній мірі лише на етапах проектування виробничих бізнес-процесів, окремого нового виробничого устаткування чи нової продукції. Проте в Індустрії 4.0 моделювання буде активно залучено й у самому процесі виробництва, наприклад, на етапі тестування та налаштування устаткування тощо. Виробництво, яке працює у фізичному (реальному) світі, буде мати ідентичну детальну до найменших дрібниць віртуальну модель. Віртуальна модель виробництва та реальне виробництво будуть тісно взаємопов'язані та відповідати повністю один одному. Завдяки цьому, наприклад, у разі необхідності внесення будь-яких змін у виробництво, такі зміни можуть бути протестовані та оптимізовані на віртуальній моделі, а потім швидко перенесені у реальний світ [1]. Це дозволить значно економити час, кошти та підвищувати інноваційній виробництва через те, що "у віртуальному світі невдалі рішення будуть виявлені швидко і за менші кошти" [5].

4. Горизонтальна та Вертикальна Системна Інтеграція (Horizontal and Vertical System Integration). Наразі сучасні інформаційно-комунікаційні засоби та технології дозволяють поєднати в єдиний інформаційний простір у межах одного підприємства усі його підрозділи, в межах одного логістичного ланцюга постачання усіх його учасників тощо. Проте не завжди навіть підрозділи одного підприємства працюють в єдиній інформаційній системі, вже не кажучи про різні окремі підприємства. В Індустрії 4.0 такого не може бути, усе повинно бути поєднано між собою в єдиний інформаційний простір. Окрім того, існуюча наразі жорстка ієрархічна система доступу до інфор/ мації на підприємствах чи між підприємствами в умовах Індустрії 4.0 буде зруйнована: об'єкти підключені до Промислового Інтернету Речей зможуть отримувати будь-яку потрібну їм інформацію напряму незалежно від інформаційного рівня [6].

5. Промисловий Інтернет Речей (The Industrial Internet of Things) буде пов'язувати усі компоненти виробництва у єдину мережу обміну інформацією в режимі реального часу [5].

6. Кібербезпека (Cybersecurity) передбачає проведення заходів, які пов'язані із захистом місць зберігання та обробки даних, мереж їх передачі. Наразі підприємства можуть себе убезпечити від різного шкідливого програмного забезпечення та кібератак обмежуючи доступ до Інтернету, постійно перевіряючи вхідні інформаційні електронні потоки тощо. Проте в Індустрії 4.0 усе буде постійно підключене до Промислового Інтернету Речей, а тому актуальність проблема кібербезпеки буде лише підвищуватися [5].

7. Хмари (The Cloud). Велика кількість інтелектуальних пристроїв буде генерувати великий обсяг різної інформації, яка повинна надійно зберігатися, швидко оброблятися та бути доступною будь-якому пристрою з різних точок доступу миттєво. Для цього найкраще наразі підходять хмарні технології, продуктивність яких лише тільки зростає, забезпечуючи майже миттєвий доступ та обробку даних [1; 5].

8. Адитивне (додаткове) виробництво (Additive Manufacturing). Основою такого виробництва є 3D друк, за допомогою якого вже наразі створюються прототипи майбутньої готової продукції та виробляються нескладні деталі чи готова продукція. Такий друк має широкі перспективи у виробництві за індивідуальним замовленням невеликих партій продукції, дозволяє знизити складські запаси та витрати на логістичні послуги тощо [1; 5].

9. Розширена (або віртуальна) реальність (Augmented Reality) в Індустрії 4.0 буде використовуватися людиною (працівниками підприємств) для навчання, прийняття рішень тощо.

Наприклад, виробниче устаткування вийшло з ладу. Працівник підходить до такого устаткування в спеціальних окулярах та бачить на екрані як саме устаткування в режимі реального часу, так інформацію, яка йому має допомогти у вирішенні проблеми (інформацію щодо можливої поломки, інструкції щодо її усунення тощо) [1; 5].

Але на жаль, для розробки даних основних інструментів Індустрії 4.0 в Україні недостатньо проводяться фінансові і інтелектуальні інвестиції, які є джерелом розвитку даної «течії». На нашу думку, основним напрямком інвестування має бути освіта, тобто людський капітал. Так як, Четверта промислова революція базується на знаннях та ІТ-технологіях, акцент має приділятися інженерно-технічним спеціальностям, природничим наукам та економістам-аналітикам. Так як саме дані спеціалісти є початковими силами майбутнього промислового виробництва. І саме при інвестиції в дану сферу економіки виникає перспектива співробітництва між державними інвестиціями, які на меті мають отримати кваліфікованих технічних спеціалістів, і приватних інвесторів як державних так іноземних, які мають на меті отримання прибутку. І за рис. 1 ми можемо побачити, що обсяг інвестицій в освіту є не стабільним, що вважаємо неефективним для розвитку освітньої сфери і, як наслідок, для Індустрії 4.0. Тому потрібно залучати якомога більше інвесторів, як вітчизняних так і іноземних.

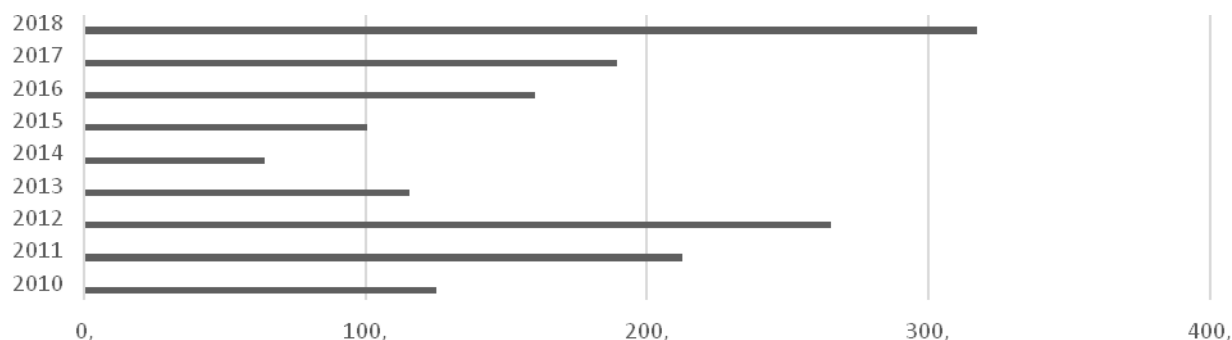


Рис.1. Обсяг інвестицій в освіту в Україні за 2010-2018 рр., млн. грн ([складено за 7])

Для українських інвесторів дане вкладення є прибутковим, так як майбутні висококваліфіковані спеціалісти в кожну компанію і загалом в усю країну можуть принести неабиякий прибуток не тільки на вітчизняному, а і на глобальному рівні. Також для іноземних інвесторів дане вкладення буде прибутковим, тому що в Україні є багато людей, які талановиті в технічній сфері і можуть вкласти нові засади в майбутнє бізнеса або навіть країни іноземного інвестора, залишаючись в нашій країні, що в свою чергу також розвине міжнародні зв'язки України з іншими розвиненими країнами. Водночас, вважаємо, що мінімізація та усунення негативного впливу невизначеності на макроекономічному та міжнародному рівнях дозволить поліпшити умови для успішної реалізації Індустрії 4.0 в Україні [8]. Отже, можемо зробити висновок, що Індустрія 4.0 є майбутньою промисловою системою розвинених країн, яку можна в Україні просунути завдяки інвестиціям в освіту, що є основою даної промислової революції.

Список використаних джерел:

1. RuEmann, M. Lorenz, M. Gerbert, P. Waldner, M. Justus, J. Engel, P. Harnisch, M. (2015), "Industry 4.0: The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries" [Online], available at: https://www.bcgperpectives.com/content/articles/engineered_products_project_business_industry_40_future_productivity_growth_manufacturing_industries/ (Accessed 25 February 2016).
2. The site of IBM, "Big data and analytics for IBM Power Systems", [Online], available at: <http://www/03.ibm.com/systems/ua/power/solutions/bigdata/analytics/> (Accessed 25 February 2016)
3. The site of "Microsoft Daily" (2013), "Companies set to "Big Data" — Microsoft study", [Online], available at: <http://microsoftblog.azurewebsites.net/2013/02/12/kompaniyi/berut/sya/za/veliki/dani/doslidzhennya/microsoft/> (Accessed 25 February 2016)
4. Page notion of "Autonomous robot", Network encyclopedia "Wikipedia", [Online], available at: https://uk.wikipedia.org/wiki/Автономний_робот (Accessed 25 February 2016)
5. McKendrick, J. (2015), "Industry 4.0: this time the whole point of IT", [Online], available at: <http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.php?ID=174770> (Accessed 25 February 2016).
6. Скіцько В.І. Індустрія 4.0 як промислове виробництво майбутнього [Електронний ресурс] / В. І. Скіцько // Інвестиції: практика та досвід. - 2016. - № 5. - С. 33-40. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2016_5_8
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України (Електронний ресурс). - Режим доступу: <http://www.ukrstat.org.ua>.
8. Skorobogatova N. Macroeconomic instability: its causes and consequences for the economy of Ukraine // EASTERN JOURNAL OF EUROPEAN STUDIES. — Volume 7, Issue 1, June 2016. — P. 63–80. [Електронне джерело]. – Режим доступу: http://ejes.uaic.ro/articles/EJES2016_0701_SKO.pdf

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ОДИН ЗІ ШЛЯХІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ

Гондовська А. студ., Гондовський Д. студ.
Науковий керівник Скоробогатова Н.Є. к.е.н., доц.
Національний технічний університет України
“Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”
anna_kpi.ihf@ukr.net

Процеси державотворення та ринкова трансформація економічних відносин розкрили широкий спектр проблем, які необхідно вирішувати на шляху до побудови розвиненої ринкової системи. До проблем, які сьогодні потребують новаторських методологічних підходів до їх вивчення і вирішення, належать проблеми забезпечення ефективності функціонування виробничих підприємницьких структур у промисловості України. Особливо актуальною на даний час є проблема функціонування лісового комплексу і, насамперед, целюлозно-паперової промисловості та раціональне використання вторинної сировини з метою забезпечення сталого розвитку суспільства. Особливістю інноваційного розвитку займалися багато вчених, проте на даний час проблема підвищення ефективності залишається недостатньо вирішеною та актуальною в процесі розвитку промисловості.

Целюлозно-паперова промисловість є специфічною галуззю економіки, яка спрямована на масове виробництво, яке потребує постійного застосування сировини. Основним видом сировини, що повністю забезпечує виробництво целюлозно-паперової продукції залишається деревина [1]. На сьогодні Україна не має таких запасів деревини, щоб повністю забезпечити дану галузь. Лісовий комплекс України належить до мало лісистих [2] і тому першочерговими завданнями для стабільності розвитку є примноження, збереження, екологічна орієнтація та комплексне використання лісових ресурсів. Україна не має достатніх деревних ресурсів для розвитку целюлозно-паперової продукції і тому для забезпечення сировиною даної промисловості технологи переходять на більш альтернативні види сировини, наприклад солома.

Сільське господарство відіграє важливу роль у розвитку економіки України, кожного року збираються агрокультури для різних потреб, після збирання цільового продукту залишається вторинний продукт, який треба видалити з посівної території. На 1 тону зібраного цільового продукту (насіння) припадає до 3 т соломи [3]. У табл. 1 представлені найбільш вирощуванні агрокультури. Враховуючи наявність окремих ресурсів та місце України на світовому ринку, експерти, вважають, що агрокомпанії будуть нарощувати своє виробництво, сільське господарство буде актуальним і надалі. Солома після збирання для агрокомпаній не має цінності, але для подальшого використання посівних площ, треба провести збирання вторинної сировини — соломи. Зневидження ґрунту після збирання врожаю має негативний наслідок на наступний врожай, тому що відкритий доступ сонця призводить до підвищення капілярного руху води в ґрунті. Саме тому швидкий збір соломи вкрай важливий для забезпечення родючості земель.

Таблиця 1. Урожайність культур сільськогосподарських (ц з 1 га площі)
(складено авторами за даними [4])

Роки	Культури зернові та зернобобові	Кількість соломи, ц/га	Культури олійні	Кількість соломи, ц/га	Соняшник	Кількість соломи, ц/га
2010	26,9	80,7	15,2	45,6	15,0	45,0
2011	37,0	111,0	18,4	55,2	18,4	55,2
2012	31,2	93,6	16,9	50,7	16,5	49,5
2013	40,6	121,8	21,7	65,1	21,9	65,7
2014	43,7	131,1	20,4	61,2	19,4	58,2
2015	41,1	123,3	21,0	63,0	21,6	64,8
2016	46,1	138,3	22,5	67,5	22,4	67,2
2017	42,5	127,5	20,6	61,8	20,2	60,6

Аналізуючи дані табл. 1, можна зробити висновок, що за останні 5 років урожайність агрокультур є стабільною на рівні 23 %. Вітчизняні сільськогосподарські виробники для забезпечення урожайності

залучають нові технології. Тому власники створюють всі умови для стабільної врожайності, звичайно з певними корективами, відповідно до клімату та інших факторів. Тому експерти, вважають, що сільське господарство буде актуальним і надалі. Солома після збирання для агрокомпаній не має цінності, але для подальшого використання посівних площ, треба провести збирання вторинної сировини — соломи.

Отже, сільське господарство відіграє важливу роль у розвитку економіки України, забезпечуючи державу не тільки власним урожаєм, а також економічними зв'язками з іноземними державами, сплатою податків в бюджет. Більшість суб'єктів сільськогосподарського спрямування є малими або мікропідприємствами, які розвиваються з кожним роком, створюються все нові підприємства [4, 8].

За кордоном соломою вже давно зацікавилися, як альтернативною сировиною для отримання напівфабрикатів. Зокрема, солом'яна целюлоза має достатні властивості для виробництва паперу і картону. Українська целюлозно-паперова промисловість працює на імпортованій сировині — целюлозі, тому виробництво паперу є не дешевою справою. На сьогодні ціна на ринку за 1 тонну целюлози становить від 30 \$ за невивілену целюлозу до 740 \$ (ціна вказана без врахування податків) за целюлозу високої якості, з високими показниками міцності [5]. Ціна за целюлозу визначається перш за все її подальшим переробленням на цільовий продукт.

З метою підтвердження економічної ефективності використання соломи як джерела сировини для целюлозно-паперової промисловості було здійснено відповідні розрахунки. Візьмемо середню ціну за 1 тонну целюлози — це 340 \$ (ціна вказана без врахування податків). Це буде целюлоза, яка підходить для виробництва масових видів паперу [5]. Для забезпечення підприємства з потребою для виробництва 60 тис. тон на рік целюлози необхідно 566 млн гривень (в перерахунку на курс НБУ 1 доллар - 27,72 гривні). Таким чином, якщо використовувати солому як сировину для виробництва паперу та картону, то середня ціна за 1 тонну соломи в середньому становитиме 2000 гривень. Для забезпечення підприємства потребою в сировині становитимуть 60 тис тон, витрати складуть 300 млн гривень (в перерахунку, що з 1 тони соломи отримують 0,4 тони целюлози) [6]. Таким чином, витрати виробництва зменшаться у 2 рази в порівнянні з придбанням целюлози за кордоном.

Отже, проведене дослідження довело доцільність застосування інноваційних технологій для збалансованого розвитку підприємств целюлозно-промислової промисловості та економіки країни в цілому. Запропонований підхід є одним з прикладів забезпечення сталого розвитку галузі. Який принесе наступні ефекти:

економічний: розвиток економіки держави, сплата податків від ведення діяльності, зменшення залежності від імпортової сировини, відродження власного виробництва;

соціальний: створення нових робочих місць, збільшення рівня добробуту населення;

екологічний: утилізація вторинної сировини, зменшення використання деревини в целюлозно-паперовій промисловості, збереження лісового комплексу.

Представлені дані дають змогу зробити перші кроки для створення власного потужного промислового комплексу, що може допомогти підвищити ефективність функціонування економіки України. Вважаємо, що застосування інноваційних технологій у целюлозно-паперовій промисловості, зокрема, використання альтернативних джерел ресурсів, дозволить розвивати супутні галузі та створювати додаткові робочі місця в Україні.

Список використаних джерел:

1. Барбаш В. А. Інноваційні технології рослинного ресурсозбереження: Навчальний посібник В. А. Барбаш. - Київ: Каравела, 2017. - 288 с.
2. Доскіч Вікторія Проблеми лісових ресурсів України// УНІА — інформаційне агенство: [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.unian.ua/ecology/1194415-problemi-lisovih-resursiv-ukrajini.html>.
3. Митченко О. О. Основні напрями використання олійних культур у біоенергетичній галузі / О. О. Митченко, І. В. Чехова, С. А. Чехов // Продуктивність агропромислового виробництва. Економічні науки. - 2014. - Вип. 26. - С. 88-97.
4. Офіційний сайт Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Официальный сайт Союз бумажных оптовиков [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.sbo-papier.ru/>.
6. Возможности переработки соломы для производства целлюлозы в Украине [Електронний ресурс]. – URL: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/494b4680409034579d529dcdd0ee9c33/Publication_UkraineREF-cellulose-2013-RU.pdf?MOD=AJPERES.
7. Скоробогатова Н.Є. Проблеми розвитку підприємництва в реаліях української економіки / Н. Є. Скоробогатова // Проблеми системного підходу в економіці : збірник наукових праць, НАУ. – 2017. – 4 (60). – С. 119 – 124.

ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОХОРОНИ ПРАЦІ

Мітюк Л. О. к.т.н., доцент, Гусєв А.М., к.б.н., доцент
Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”
yk-81@i.ua

Удосконалення управління є одним із пріоритетних завдань для підприємств, діяльність яких спрямована не лише на збереження рівня своєї конкурентоздатності, а також і на його зростання. Впровадження системного менеджменту, який базується на процесно-орієнтованому підході (ISO 9001, 14001, 4501), ризик-аналізу, суттєво змінили підходи та форму мислення сучасних керівників [1].

В розвинутих країнах, в умовах жорсткої конкурентної боротьби, економічної нестабільності, топ менеджери вимушені впроваджувати і застосовувати управління ризиками як по напрямкам діяльності (виробництво, фінанси, кадри і т.п.) так і в цілому (інтегральний, стратегічний ризик менеджмент).

Особливе місце в ризик-орієнтованому підході займає охорона праці. З радянських часів утвердилось вульгарне сприйняття охорони праці, як дій лише спрямованих на уникнення ураження працівників під час роботи, тобто технічних заходів. На жаль, такий обмежений уявлення дуже поширене і серед викладачів вищих технічних навчальних закладів. Закон України «Про охорону праці» [2] дає наступне визначення охорони праці: «Охорона праці - це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів та засобів, спрямованих на збереження життя, здоров'я і працездатності людини у процесі трудової діяльності». З якого випливає, що питання охорони праці (ОП) комплексні і складаються з різних напрямків діяльності. І ця діяльність пов'язана зі здоров'ям і життям людей. Тому ідентифікація промислових ризиків є необхідною але недостатньою складовою ОП.

В Радянському Союзі була розроблена і впроваджена система управління охороною праці (СУОП), яка використовувала функціональний підхід до управління ОП. Було виділено п'ять основних функцій СУОП: організація і координація робіт; планування робіт; контроль за станом охорони праці та функціонуванням СУОП; облік, аналіз і оцінка стану ОП та функціонування СУОП; стимулювання за ОП. Були сформульовані десять основних завдань СУОП. Система передбачає планування, яке має три стадії: прогнозування (до 5 років); поточне планування (кожного року, фіксується в колективному договорі) та оперативне. Фактично передбачався постійний моніторинг умов праці. Цю функцію виконував трьох ступеневий контроль.

Таким чином використовувалися елементи циклу Демінга - Шухарта (Plan - плануй, Do - виконуй, Check - контролюй, Act - дій, удосконалюй). Недоліком функціонального підходу є те, що він не забезпечує зв'язку в управлінні та спадкоємності між складовим виробничого процесу, тому кожен підрозділ діє відособлено і не орієнтується на кінцевий результат, відсутня загальна управлінська парадигма. Однак взагалі СУОП, при належному її функціонуванні може забезпечити досить високий рівень ОП на підприємстві.

Система ризик-менеджменту базується на процесному підході, основними складовими якого є: ідентифікація ризиків; аналіз ризиків; вибір методів управління ризиками; моніторинг і контроль ризиків [3]. Все будується на досягненні «прийнятного ризику» за рахунок відповідних заходів та засобів.

Впровадження ризик менеджменту дозволяє суттєво підвищити стійкість підприємства, створює стратегічну картину розвитку та можливих ризиків. Ризик орієнтований підхід працює на попередження, а не на усунення інцидентів та аварій. Але використання елементів СУОП (трьох ступеневий контроль) не буде зайвим в системі ризик менеджменту.

В сферу діяльності ОП входить не лише вирішення питань безпеки праці, а також і контроль за умовами праці, їх відповідності санітарним нормам, змінність праці робітників, охорона праці жінок, інвалідів, неповнолітніх) (відповідність вимогам законодавства) та інше. Тому фахівець з ОП виступає одночасно як технічний спеціаліст, менеджер з трудових питань, ризик-менеджер.

Список використаних джерел:

1. Ромашко А.С. Впровадження ризик-орієнтованого мислення при виробництві конкурентноздатної продукції та оцінці її відповідності. *Міжнародне науково-технічне співробітництво : принципи, механізми, ефективність* : збірник праць XIII (XXV) Всеукр. наук.-практ. конф., Київ, 16–17 березня 2017 р. С. 9.
2. Про охорону праці: Закон України від 14.10.1992 р. № 2694-XII. Дата оновлення: 20.01.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2694-12> (дата звернення: 06.02.2019).
3. Головач Т.В., Грушевицька А.Б., Швид В.В. *Вісник Хмельницького національного університету* 2009, № 3, Т. 1. С. 157 – 163. ГКДЖ http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_3_1/pdf/157-163.pdf (дата звернення: 01.02.2019)

ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ

Державська А.В., аспірант,
Національний технічний університет України
„Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
anny.gusak@gmail.com

Формування заходів, алгоритму дій по реалізації місії підприємства являє собою виділення, опис та регламентація найбільш значущих бізнес-процесів розробки і обґрунтування товарної політики. Описані і регламентовані бізнес-процеси розробки та обґрунтування товарної політики організації будуть прийнятим рішенням і планом її дій. Якість виділених бізнес-процесів товарної політики визначить і результативність роботи компанії на цільовому ринку і всієї її виробничо-господарської діяльності.

Питання сутності, змісту і основних елементів бізнес-процесів широко розглядаються в науковій літературі з менеджменту. В.Г. Еліферов і В.В.Репін дають таке визначення поняття бізнес-процес: «Бізнес-процес - це стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, яка за певною технологією перетворює входи на виходи, що представляють цінність для споживача». При цьому під входами бізнес-процесу дані автори розуміють ресурс, необхідний для виконання бізнес-процесу. А вихід бізнес-процесу - це результат (продукт або послуга) виконання бізнес-процесу. В цілому з таким визначенням поняття «бізнес-процесів» можна погодитися. При цьому необхідно врахувати, що при проектуванні бізнес-процесів формування асортиментної політики підприємства, особливо при описі і здійсненні базових процесів, пріоритетними будуть саме нематеріальні об'єкти.

В якості основних елементів бізнес-процесів організації виділяють наступні: власник процесу; вхід процесу, вихід процесу; клієнт процесу; ресурс процесу; операція (робота); функція; постачальник процесу; показники бізнес-процесів.

У міжнародних стандартах ІСО 9001: 2000 та ІСО 9004 2000 наведено перелік тих об'єктів, які слід відносити до ресурсів процесу: персонал; інфраструктура; постачальники і партнери, інформація; фінансові ресурси; технологія; довкілля.

З такою класифікацією ресурсів можна погодитися. Проте, ресурси одного процесу можуть виявитися клієнтами або входами для інших процесів. Так, наприклад, аналітичні висновки про рівень задоволеності споживачів запропонованим ринком модельним і асортиментним рядом продукції, які є результатами для бізнес-процесу «Визначення рівня задоволеності споживачів запропонованим ринком товарним і асортиментним рядом» будуть ресурсом для бізнес-процесу «Комплексна аналітична оцінка стану асортименту підприємства» і входом для процесу «Економічна і маркетингова оцінка прийнятих рішень щодо коригування асортименту».

Всі бізнес процеси організації ділять на зовнішні і внутрішні (по відношенню до клієнтів процесу) і на основні, допоміжні і управлінські (за характером і по відношенню до отримання доданої вартості). З цим поділом бізнес-процесів варто погодитися. Так, зовнішнім буде бізнес-процес «Визначення меж цільового ринку збуту», а внутрішнім - бізнес-процес «Коригування асортименту продукції підприємства».

Питання виділення і опису системи бізнес-процесів товарної політики підприємства залишаються не повною мірою вирішеними. Відсутні методи, що дозволяють визначити ефективність тих чи інших бізнес-процесів формування та реалізації товарної політики.

У зв'язку з цим виникає необхідність розробки комплексної системи найважливіших бізнес-процесів, що дозволяють визначити оптимальне співвідношення між різними їх елементами, яка сприяла б досягненню цілей і завдань підприємства і найбільш повно враховувала б запити споживачів і зміни, що відбуваються на цільовому ринку. [1]

В рамках базового бізнес-процесів управління асортиментом промислового підприємства за доцільне виділити 10 підпроцесів:

- Визначення потенційних можливостей та загроз на цільовому ринку;
- Визначення ключових компетенцій підприємства;
- Визначення меж цільового ринку збуту;
- Виявлення характеру і обсягу попиту в кожному сегменті;
- Комплексна аналітична оцінка стану асортименту підприємства;
- Коригування асортименту;
- Визначення найбільш результативних інструментів комплексу маркетингу для нових моделей товарів;
- Оцінка ефективності прийнятих рішень щодо коригування асортименту;
- Реалізація прийнятих рішень по товарному ряду продукції у виробничій програмі і виробничому процесі підприємства.
- Контроль виконання плану по збуту і плану виробництва підприємства.

Дані процеси формування і реалізації товарної політики підприємства виділені в статті відповідно до етапів циклу прийняття управлінського рішення:

- ідентифікація проблеми;

- визначення цілей і критеріїв для вибору рішення;
- розробка кола можливих альтернативних варіантів рішення;
- аналіз і порівняння альтернатив;
- вибір кращої альтернативи;
- реалізація обраної альтернативи;
- контроль результатів.

Соціальна значущість результатів дослідження полягає в найбільш повному обліку і задоволенні потреб споживачів цільового ринку в даному виді товару через створення нових марок, моделей товару з покращеними споживчими характеристиками, уточнення і реалізації місії організації як соціальної мети існування і ролі даного підприємства в суспільстві.

Список використаних джерел:

1. Заблодська І.В. Товарна політика підприємства: механізм формування: Монографія. / І.В.Заблодська - Луганськ: Вид-во СЛУ ім.. В. Даля, 2006. – 240 с.
2. Клавдієва Е.В. Разработка товарной стратегии текстильного предприятия и выбор оптимального варианта обновления продукции : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е.В.Клавдієва – М., 2003. - 160 с.
3. Кубишина Н.С. Методика розробки стратегічного набору товарів на промисловому ринку / Н.С.Кубишина // Економічний вісник НТТУ «КПІ». – 2010. - № 7 – С. 171-178.

РОЗВИТОК СФЕРИ ІКТ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ШЛЯХ ДО ІНДУСТРІЇ 4.0 В УКРАЇНІ

Зробок О. О., студент 3 курсу, гр. УС-61

Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
zrobok.alex@gmail.com

Світ стоїть напередодні четвертої промислової революції, локомотивом якої стали інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), які належать до так званих «високих технологій».

Галузь ІКТ в Україні є одним із найпріоритетніших напрямів розвитку. За інформацією голови ІТ-компанії EPAM Systems Ukraine Юрія Антонюка, в Україні діють більш ніж три тисячі сервісних компаній, тисяча стартапів та продуктових ІТ-компаній, близько двох десятків R&D-центрів і до півтора десятка ІТ-кластерів [1].

До досягнень ІТ-індустрії в Україні можна також віднести [1]:

- 1) Україна посідає 1 місце у Східній Європі за часткою ІТ-фріланс-аутсорса (33%);
- 2) середня зарплата ІТ-спеціалістів коливається в межах \$1400-2200, що в багато разів перевищує середню заробітну плату в Україні;
- 3) серед ІТ-спеціалістів висока частка є висококваліфікованими та конкурентоспроможними на міжнародному ринку.

Ринок ІКТ в Україні продовжує динамічно зростати. За підрахунками експертів, в Україні працює понад 100 тисяч ІТ-спеціалістів [1]. Ефекти від зростання ринку ІКТ:

- 1) збільшення податкових надходжень до бюджету;
- 2) зростання кількості зайнятих;
- 3) за рахунок високих зарплат айтишників зростає середній рівень заробітної плати в країні;
- 4) сформується середній клас, який є рушієм економічного розвитку держави.

Незважаючи на це, за даними Міжнародного союзу електрозв'язку, у 2017 році Україна посіла лише 79 місце серед 176 країн світу за Індексом розвитку ІКТ, у той час як Росія – 45 місце. Високі позиції у рейтингу у високорозвинених країн з інноваційною економікою, наприклад, США та Японії. Абсолютним лідером упродовж багатьох років є Південна Корея. Україна ж постійно втрачає свої позиції в рейтингу (рис. 1.)

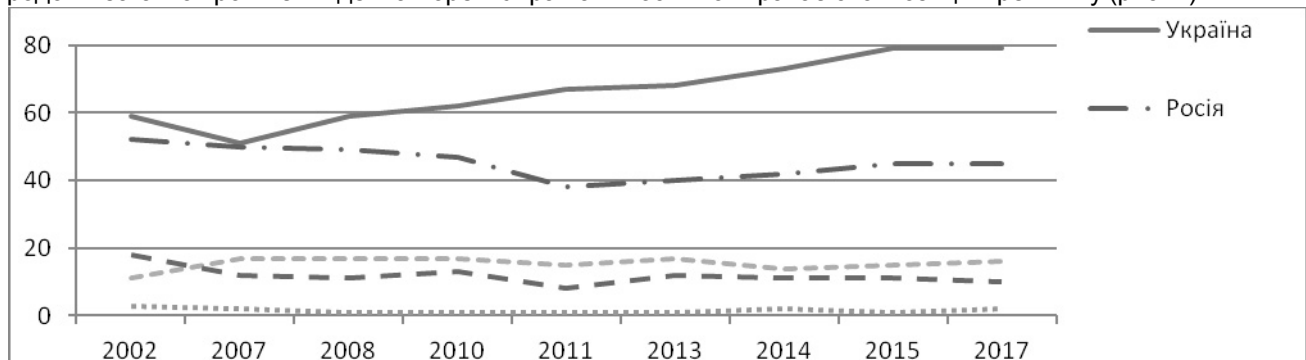


Рис. 1. Місце України у рейтингу країн за індексом розвитку ІКТ [2]

Важливим показником, що відображає стан та розвиток ІСТ-галузі, є динаміка експорту ІСТ-послуг з України (рис. 2).

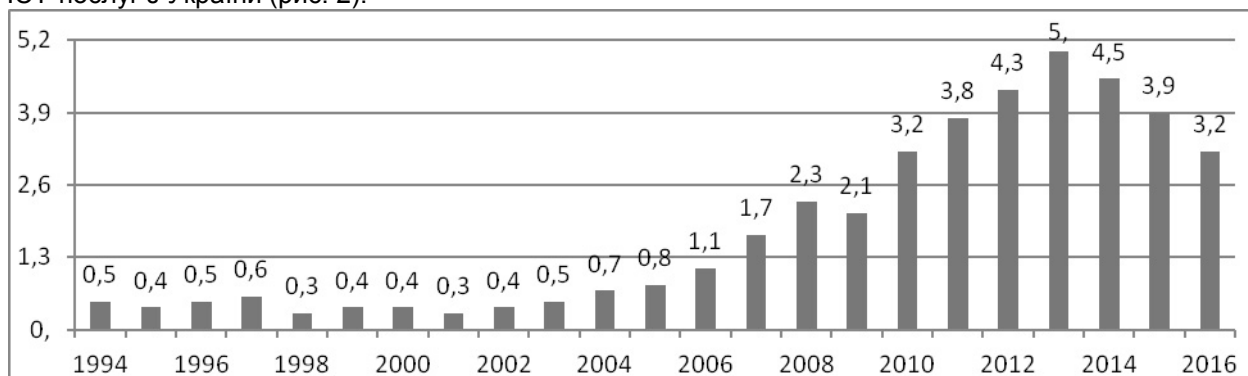


Рис. 2. Динаміка експорту ІСТ-послуг з України, млрд дол. США [3]

Як видно зі стовпчикової діаграми, до початку 2000-х відбувалися незначні коливання обсягу експорту. Динамічне збільшення почалося після 2001 року. Світова економічна криза призвела до незначного зменшення експорту у 2009 році, проте у 2010 він продовжував зростати. У 2013 році обсяг експорту ІКТ досяг пікового значення, але воєнно-політичні та соціально-економічні потрясіння, які почалися у 2014 році, призвели до різкого спаду цього показника.

Взагалі частка України у світовому ринку ІКТ є мізерною та становить лише 0,35% [1].

Такий суперечливий стан галузі обумовлений тим, що існують певні фактори різного характеру, які гальмують розвиток ІСТ-індустрії. Головна з них – «відплив умів» за кордон, пов'язаний з незадовільним рівнем оплати інтелектуальної праці, політичною та економічною нестабільністю, тиском з боку державних структур. Відтік інтелігенції не тільки завдає удару по Державному бюджету та рівні зайнятості, але й погіршує інвестиційний клімат, адже через брак інноваційних проектів інтелектуальної молоді, наша держава буде непривабливою для іноземних інвесторів.

Не на найвищому рівні перебуває технічна освіта. Навчальні програми, за якими відбувається викладання в технічних ВНЗ, часто є застарілими та такими, що не встигають за швидкими змінами та постійними інноваціями в інформаційному суспільстві.

Крім того, факторами, які гальмують розвиток ІСТ-сфери, є недостатній рівень захисту інтелектуальної власності, а також нерозвинений ринок венчурних інвестицій [1].

Для того, щоб повністю розкрити потенціал вітчизняної ІСТ-сфери, необхідні, у першу чергу, державне фінансування та сприяння науково-інноваційній діяльності, що включають надання технопаркам податкових пільг, створення інвестиційних фондів для підтримки ІТ-проектів, прозорість у сфері захисту авторських прав та інтелектуальної власності тощо.

Також українським ІТ-компаніям необхідно співпрацювати з високотехнологічними іноземними компаніями, ТНК, реалізуючи різні науково-технологічні проекти. Але для цього повинна бути висока кваліфікація у наших спеціалістів, професійний рівень знання англійської мови та ІКТ.

Окрім взаємодії з зарубіжними компаніями, актуальною є співпраця з міжнародними організаціями та інститутами, участь у спільних міждержавних інноваційних програмах. Насамперед мова йде про співпрацю у сфері науки, освіти, техніки та інновацій з організаціями та інститутами ЄС, а також високотехнологічних країн: США, Китаю, Японії, Південної Кореї.

Співробітництво між Україною та ЄС здійснювалося відповідно до Сьомої Рамкової Програми до 2013, а з 2015 – у межах програми «Horizon 2020».

За результатами Сьомої Рамкової Програми Україна увійшла в топ-10 країн не членів ЄС або асоційованих членів, які брали участь у програмі, посівши 6 місце за кількістю підтриманих проектів та 7 місце за надходженнями у бюджет ЄС.

Наразі Україна співпрацює з ЄС у Рамковій програмі «Horizon 2020». Спільні проекти в рамках програми «Horizon 2020» здійснюються за такими напрямками, які потребують застосування ІКТ: ядерна фізика, екологічний транспорт, екологічна енергетика, кліматичні зміни, моделювання суспільно-економічних явищ, продовольча безпека.

У цій програмі взяли участь низька українських установ та організацій. За період 2014-2018 рр. 694 організації подали майже півтори тисячі проектних пропозицій. Найбільшу частку серед них складають приватні організації, науково-дослідні установи та заклади вищої освіти.

Пріоритетними напрямками співпраці України та США є: інформаційні технології, біотехнології, ядерна біомедицина, космічні технології, альтернативна енергетика, геологія та ін.

Найбільш успішним спільним проектом України та Японії є створення наносупутника дистанційного зондування. Також Японія використовувала досвід України під час ліквідації наслідків аварії на атомній електростанції «Фукусіма-1».

Пріоритетними напрямками співпраці України та Південної Кореї є: ІКТ, біотехнології, нанотехнології, ракетно-космічна галузь, фізика високих енергій. У 2011 році у НТУУ «КПІ» було створено Українсько-корейський навчальний центр з інформаційних технологій [4].

Отже, велику роль у розбудові Індустрії 4.0 відіграє науково-технічне співробітництво з іншими країнами у сфері ІКТ та інших високих технологій. Для того, щоб Україна почала перехід на рейки Industry 4.0, потрібно переймати досвід провідних інноваційних країн світу.

Список використаних джерел:

1. Сайт аналітичного порталу новин МаркерУА. ІТ-ринок в Україні: перспективи і тенденції розвитку [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://marker.ua/ua/ekonomicheskij-blok/3466-it-rinok-v-ukrayini-perspektivi-i-tendentsiyi-rozvitku>.
2. Рейтинг стран мира по уровню развития информационно-коммуникационных технологий. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/ict-development-index/ict-development-index-info>.
3. Офіційний сайт НВ Бізнесу. Україна на світовому ІТ-ринку: 10 найцікавіших фактів — інфографіка [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://biz.nv.ua/ukr/economics/ukrajina-na-svitovomu-rinku-it-top-10-najtsikavishih-faktiv-infografika-2353974.html>.
4. Сучасні тенденції у науково-технічній сфері і міжнародні інтеграційні пріоритети національної науково-технічної стратегії України / В. С. Лозовий // Освіта, наука і культура на Поділлі. - 2015. - Т. 22. - С. 204-215.

КЛАСИФІКАЦІЯ СТРАТЕГІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Коліщук О.В., аспірант кафедри економіки та міжнародних економічних відносин
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького,
olenakolischuk@gmail.com

Визначена для дискусійного обговорення тема класифікації стратегій інноваційного розвитку держав є, на нашу думку, досить актуальною для сучасного розвитку національної економіки України. Індикативні показники економічного розвитку держави значним чином залежать від динаміки промислового виробництва, рентабельності виробленої продукції, її затребуваності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Ефективність інноваційного процесу значним чином залежить від визначення найбільш оптимальної стратегії його реалізації, що формується та обґрунтовується теоретичними і методологічними дослідженнями. З огляду на це, тема нашого дослідження є досить актуальною.

Так, зокрема, дефініцію «стратегія інноваційного розвитку економіки», краще трактувати як план дій для розвитку економіки, заснованої на створенні та впровадженні досягнень НТП для формування конкурентних переваг, націлених на задоволення потреб суспільства та зростання рівня якості життя всіх його членів.

В економічній літературі, в залежності від науково-технічного потенціалу, виокремлюють різні види стратегій на мікрорівні, серед найпоширеніших: стратегія інноваційного прориву, стратегія захисту, імітаційна стратегія, залежна стратегія та змішана стратегія [1, с. 150; 2, с. 23; 3, с. 310]. Слід оговорити, що класифікації інноваційних стратегій на макрорівні недостатньо досліджені та їм надано лише фрагментарний аналіз, так, наприклад, Л. І. Федулова [4, с. 474] надає лише один вид стратегії – інноваційного прориву.

Ми вважаємо, що класифікацію стратегій інноваційного розвитку на мікрорівні можливо трансформувати для розгляду на макрорівні, використовуючи такі ж семантичні визначення класифікаційних дефініцій: стратегія інноваційного прориву, стратегія захисту, імітаційна стратегія, залежна стратегія та змішана стратегія. І під таким кутом зору, надамо далі авторське бачення кожного виду стратегії інноваційного розвитку економіки.

Стратегія інноваційного прориву або стратегія наступу ґрунтується на освоєнні принципово нових технологій та інноваційному оновленні застарілого обладнання з метою зайняти конкурентні позиції на існуючих ринках та вихід на нові ринки. Дана стратегія передбачає активну всебічну підтримку державою всіх учасників інноваційного процесу для розробки та впровадженні інноваційних проектів. Така стратегія потребує значного фінансування, є досить ризикованою та базується головним чином на досягненнях НТП, що здобуті і запатентовані всередині країни. Для стратегії наступу характерне активне впровадження інновацій та зростання обсягу продажу наукомісткої продукції і, як наслідок, поповнення бюджету країни за рахунок податків з продажу товарів, що мають велику додану вартість.

Для економічно розвинутих країн, інноваційний розвиток яких у більшості забезпечують потужні транснаціональні компанії, притаманна стратегія наступу. За рахунок передових технологій компанії в таких країнах мають змогу постійно отримувати переваги у створенні високоякісної конкурентоспроможної продукції. Компонент індивідуального інноваційного розвитку таких компаній співпадає з загальнодержавними принципами, оскільки базується на стабільній кон'юктурі споживчого ринку, попиті на вироблену продукцію, збалансованості рівнів отриманих прибутків та податкового навантаження, зацікавленості держави у створенні сприятливих умов для інноваційного розвитку.

Стратегія захисту націлена на утримання державою зайнятої позиції у світі. Для неї притаманний менший рівень фінансування базових та прикладних досліджень, ніж при стратегії інноваційного прориву. Для цієї стратегії характерно впровадження менш ризикованих проектів та програм націлених на покращення вже існуючих товарів та послуг.

Країни, економіки яких перебувають на стадії розвитку, зазвичай використовують стратегію захисту. Такий вибір зумовлений їх значною залежністю від зовнішніх факторів: низькою конкурентоспроможністю виробленої продукції на міжнародному ринку, залежністю від постачання ззовні енергоносіїв і сировини, використання закордонних інноваційних розробок тощо. Крім цього, до вибору таких стратегій спонукають і внутрішні реалії економічного стану країн: у більшості випадків це застарілі обладнання та технології, нерозвиненість інноваційної інфраструктури, нестача необхідного наукового і кадрового потенціалу, обмежене фінансування інноваційних проектів та інші негативні фактори.

Імітаційна стратегія, як і стратегія захисту, націлена на утримання державою зайнятої позиції у світі. Однак, для імітаційної стратегії характерна купівля патентів та ліцензій у країн – інноваційних лідерів. У такому випадку видатки на базові дослідження будуть значно меншими, у порівнянні з прикладними дослідженнями, а також не буде ризиків пов'язаних з вдалістю інновацій. При такій стратегії можливі два варіанти: по-перше, виробництво інноваційного продукту за ліцензією за рахунок поєднання стороннього наукового досвіду і з застосуванням переваг власних ресурсів (дешеві сировина або робоча сила), по-друге, виробництво продукту за рахунок його значного технічного удосконалення на базі власних прикладних розробок.

Залежну стратегію обирають країни, що мають недостатньо власних фінансових ресурсів для впровадження базових і прикладних розробок та співпрацюють з інноваційно-розвинутими країнами для активізації власних інноваційних процесів. Проте, при виборі такої стратегії, успіх країни, буде пов'язаний з досягненнями країни - донора.

Для змішаної стратегії характерно поєднання зазначених вище стратегій, з домінуванням будь-якої із них, що зумовлено рівнем інноваційного розвитку країни.

Правильно обрана стратегія інноваційного розвитку є дуже важливим кроком для інноваційного розвитку країни та, за умови правильного і своєчасного реагування на глобалізаційні процеси, сприятиме економічному та соціальному зростанню країни.

Вибір виду стратегії економічного розвитку на макрорівні є прерогативою уряду держави в залежності від існуючих компонентів складової національної економіки. На підставі економічних розрахунків з'ясовується рентабельність і прибутковість інноваційних програм та, в залежності від наявних науково – виробничих, сировинних, трудових та фінансових ресурсів, кожна країна розробляє індивідуальну стратегію інноваційного розвитку національної економіки, визначає пріоритети, шляхи та механізми реалізації стратегії.

Для країн, що перебувають на етапі розвитку економік, визначення наряду стратегії, на нашу думку, має більш істотне значення, ніж для розвинутих країн, оскільки від правильності вибору стратегії значним чином залежить подальший розвиток національної економіки. Така стратегія повинна ґрунтуватися на ретельних розрахунках рентабельності та окупності інноваційних проектів, детальному з'ясуванні забезпеченості ресурсами кожного з необхідних чинників (матеріально – технічна база, кадровий потенціал, фінансування тощо) та можливостей їх реального використання на стадії впровадження інновацій. Крім цього, стратегією необхідно передбачити заходи щодо запобігання кризових явищ в економіці і суспільстві, спричинених посиленням тиску негативних зовнішніх і внутрішніх соціально – економічних факторів розвитку країни.

Зокрема, правильно обрана стратегія інноваційного розвитку економіки повинна забезпечити:

- довгостроковий сталий економічний розвиток держави;
- створення чіткої незалежної системи прогнозування перспектив інноваційних розробок на базі науково-технічних досягнень;
- узгодженість законодавства з розвитку інновацій з іншими законодавчими актами (податковим законодавством, нормативними актами у сфері господарської діяльності, підприємництва тощо);
- послідовність дій уряду щодо підтримки та розвитку інфраструктури суб'єктів інноваційної діяльності, їх зацікавленості у інноваційних програмах;

Крім цього, стратегія інноваційного розвитку економіки має сприяти:

- створенню привабливого інноваційно клімату для залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій;
- створенню ефективних механізмів правового захисту інтелектуальної власності;
- розподілу фінансових ризиків між державою і бізнесом за результатами впровадження інноваційних проектів;
- тісній співпраці з питань впровадження новітніх інноваційних розробок між науково – дослідницькими закладами та промисловими підприємствами;
- створенню чіткого механізму регулювання у сфері трансферу інноваційних продуктів і технологій;
- розвитку та збереженню наявного кадрового потенціалу за рахунок належних умов праці та раціональної системи стимулювання оплати праці;
- залученню до інноваційних процесів більш широких верств населення, їх зацікавленості у створенні новітніх інноваційних розробок.

Список використаних джерел:

1. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. - К.: Видавничий центр «Академія», 2005. - 400 с.
2. Савотеев Д.В. Стратегии инновационного развития: понятие, сущность и классификация [Електронний ресурс] // Философия и социальные науки. - 2013. - № 1. - С. 21-25. – Режим доступу до ресурсу: <http://elibr.bsu.by/handle/123456789/49746>
3. Куценко Т.М. Теоретичні основи формування стратегії інноваційного розвитку в контексті інтенсифікації інноваційних процесів [Електронний ресурс] // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 308-317.– Режим доступу до ресурсу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_4_308_317.pdf
4. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник. - К.: Либідь, 2006. - 480 с.

АУТСОРСИНГ ПОСЛУГ ІТ-СЕКТОРУ В УКРАЇНІ

Алтинпара А. О.,

Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
anna3383211@gmail.com

Корогодова О. О.

Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
o.korogodova@kpi.ua

Аутсорсинг ІТ-послуг має тенденцію до збільшення рівня використання компаніями як в Україні, так і за кордоном. Актуальною сьогодні є проблема розвитку українського ІТ-аутсорсингу в умовах підвищення інтересу іноземних інвесторів до України як потенційної країни для створення ІТ-бізнесу. Представляє інтерес задача розвитку зазначених процесів до такого ступеня, щоб українські компанії асоціювалися, передусім, з високотехнологічними та інноваційними можливостями, а у вітчизняних висококваліфікованих фахівців була можливість реалізовувати свої компетентності саме на національному ринку праці.

Статистичні дані свідчать, що керівники компаній ІТ-сектору користуються аутсорсинговими можливостями для наступних бізнес-процесів: ІТ-послуги — 40,5%; логістику — 35,1%; ресурсне забезпечення виробничих процесів — 27%; маркетингові послуги — 21,6%; рекрутмент — 18,9%; бухгалтерський облік — 13,5%; розрахунок заробітних плат — 13%; обробку та систематизацію інформації — 8,1%; аутсорсинг медичних представників — 8,1%; кадрове діловодство — 5,4%, різні адміністративні функції — 2,7% [1]. Найчастіше процес замовлення аутсорсингу ІТ-послуг представляє собою завдання забезпечення оптимальної роботи ІТ-інфраструктури в компанії-клієнті, враховуючи такі складники: встановлення та поновлення програмного забезпечення, безперебійна робота серверів та телекомунікаційного обладнання, адміністрування, захист інформації, технічні консультації з діагностикою та швидким вирішенням проблем, супутні послуги тощо.

В Україні налічується до 4000 компаній ІТ-сектору, з них до 85% представлено структурами малого та середнього сегменту підприємництва, чисельність персоналу яких складає менше 80 осіб [2]. Основна частина компаній розташована в великих містах України — Києві (44,9%), Харкові (18,7%), Львові (9,3%), Дніпропетровську (8,2%) та Одесі (5,5%). Внесок кожного із міст зображено на діаграмі 1.

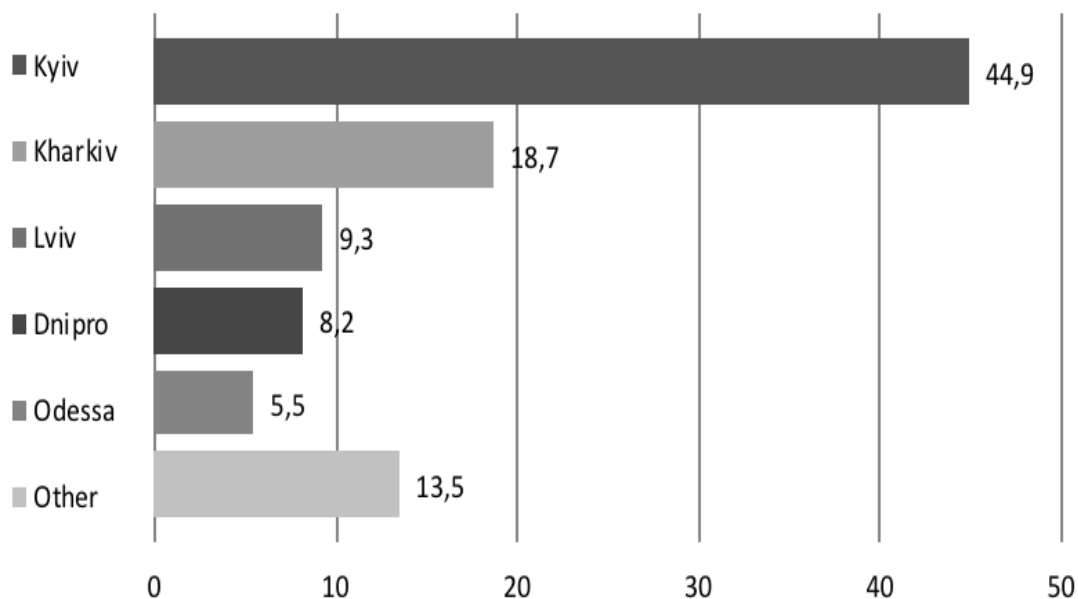


Рис.1. Найбільші виробники ІТ- послуг в Україні, розподіл за містами [3]

Серед ІТ- послуг, представлених на українському ринку аутсорсингу, провідне місце займає веб-розробка [4]. Позиції після веб-розробки займають сервіси створення мобільних додатків, дизайну, верстки. У 2017р. простежувалась тенденція, пов'язана з підвищенням рівня складності проектів ІТ-сектору в Україні. Зазначена спрямованість змушує структури підприємницького типу здійснювати пошук більш кваліфікованих фахівців, що створює нові виклики для ринку праці.

Вітчизняний ринок кожен рік поповнюється приблизно 15-16 тис. випускників технічних факультетів. Кращі ЗВО України за підтримки бізнесових структур запускають освітні програми по найперспективніших напрямках ІТ-сектору – Data Computer Science, Artificial Intelligence, Internet of Things. Україна займає провідні позиції у світі за наявною кількістю сертифікованих ІТ-фахівців [5, 4].

Спеціалістів, що зайнято у ІТ-секторі (без урахування працівників центрів підтримки, менеджерів і представників з іншим, не технічним фахом), станом на 2017 р. налічувалось близько 263 тис. осіб [5] – що складає найбільший рівень чисельності розробників у країнах Східної та Центральної Європи.

У 2017 році український ІТ-сектор показав позитивну динаміку росту (+20%). За підрахунками асоціації «ІТ-Україна», що об'єднує аутсорс-компанії, обсяг експорту зріс з \$3 млрд до \$3,6 млрд у 2017-му році. За 4 роки Україна отримала понад \$ 2,5 млрд чистого прибутку за рахунок створення технологічно розвинених підприємств. В середньому, сума податків, які ІТ-компанії заплатили в бюджет за перше півріччя 2018 р. зросла на 30,1% в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року. До 2025 року галузі прогнозують зростання майже вдвічі [6].

48% угод було укладено за участю міжнародних фондів, таких як: Partners Group, Фонд економічного відродження України Джорджа Сороса та інших. Цей факт показує, що світовий інтерес до України значний, як і ступінь визнання українських проектів на світовому ринку. Спостерігається пряма залежність між зростанням рівня отриманих доходів компаній ІТ-сектора та збільшенням кількості зайнятих робітників. Простежується збільшення рівня міграційних потоків професіоналів в США і Європу (за 2016-2017 рр. Україну залишили до 9 тис. фахівців). За підсумками 2018 р. в країні налічується близько 140 тис. осіб, зайнятих в ІТ-секторі, що складає один з найвищих показників в Європі, але, навіть незважаючи на цей факт, людських ресурсів з відповідним фахом та високою кваліфікацією в Україні не вистачає.

Більше 80% всіх аутсорсингових ІТ-компаній України працюють на зовнішні ринки. Серед клієнтів, що виходять на українських розробників, представлена найбільша кількість компаній з Європи (67,7%) і Північної Америки та Австралії (56,7%). На сьогодні в Україні існує понад 900 компаній [4], які надають аутсорсингові послуги підприємствам в різних галузях будь-якої форми власності з різних питань. Ефективність роботи двох українських компаній (SoftServe та Ciklum), відзначена індійським видавництвом CyberMedia [4], зокрема, ці структури були включені ним у світовий рейтинг аутсорсингових компаній Global Services 100 [1]. Крім названих компаній, в сотню найкращих виробників-аутсорсерів увійшли ще 10 вітчизняних підприємницьких структур, та 6 компаній, для яких Україна є країною перебування.

Зазначена інформація дозволяє зробити висновок про виникнення актуальної проблеми розв'язання задачі щодо створення механізмів виявлення та вирішення кадрових проблем ІТ-сектору, зокрема: визначення відповідності рівня кваліфікації випускників потребам індустрії та вдосконалення процесу підготовки фахівців в сфері ІТ.

Список використаних джерел:

1. The 2018 Global Outsourcing 100 [Електронний ресурс] //Електронне джерело// 2017. URL: <https://www.iaop.org/Content/19/165/5037/> (дата звернення: 10.01.2019).
2. ІТ-аутсорсинг сьогодні [Електронний ресурс] //Електронне джерело// 2017. URL: <https://hh.ua/article/17518?nocookies> (дата звернення: 11.01.2019).
3. Кулеш С. ІТ в Україні [Електронний ресурс] //Електронна публікація// 2017. URL: <https://itc.ua/news/assotsiatsiya-it-ukraine-v-2017-godu-eksport-it-uslug-sostavil-3-6-mlrd-vklad-v-vvp-stranyi-3-34-kolichestvo-uplachennyih-nalogov-16-7-mlrd-grn-infografika/> (дата звернення: 11.01.2019).
4. ІТ-індустрія вийшла на 2 місце в українському експорті послуг — дослідження [Електронний ресурс] // Електронне джерело // 2018. URL: https://www.epravda.com.ua/news/2018/10/30/642128/?fbclid=IwAR2E1fcXs97E9IhIj_zOzr26wUII4TPknKT7oml3P8V0GOgoYofM77HKBTE (дата звернення: 13.01.2019).
5. IDC: світовий ринок ІТ-послуг і бізнес-послуг зріс в першій половині 2017 року на 4% [Електронний ресурс] // Електронне джерело // 2017. URL: <https://bsc-consulting.ru/blog/analytics/181117/> (дата звернення: 13.01.2019).
6. Кубраков О. ІТ-потенціал України та інвестиції: скільки потрібно і скільки можна [Електронний ресурс] //Електронна публікація// 2018. URL: <https://mind.ua/openmind/20180838-it-potencial-ukrayini-ta-investitsiyi-skilki-potribno-i-skilki-mozhna> (дата звернення: 14.01.2019).

ІННОВАЦІЙНИЙ ІНЖЕНІРІНГ – ГАРАНТІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ У ВИКЛИКАХ «ІНДУСТРІЯ 4.0»

Кузнєцов Ю.М., д.т.н., проф.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»
info@zmk.kiev.ua

Для відродження України, як незалежної високо розвинутої індустріально-аграрної держави, збереження і примноження її інтелекту освіти і науку слід розглядати як головний ведучий фактор соціального, економічного і культурного прогресу. Тільки високоосвічена, креативна молодь зможе забезпечити велич України, яка за інтелектом, культурою, природним багатством, промисловим і аграрним потенціалом гідна бути серед провідних країн Європи і цілого світу. На сьогоднішній день суспільство, як ніколи, відчуває гостру потребу у вагомих інноваціях, бо вичерпуються природні ресурси, знищується жива природа, зростають духовні і моральні запити людей на фоні збагачення невеликої «купки» людей, а третина людства страждає від стресів, недоїдання і знаходиться за межею бідності. В Україні на першому місці залишається економіка речей, що характерно для нерозвинутого капіталістичного ладу при нехтуванні Конституцією та верховенством права, у той час, як у високорозвинутих державах превалює економіка знань (інноваційна економіка) та дотримуються Конституція і верховенство права [2].

Існуюча система вищої освіти в основному орієнтована на репродуктивну форму передачі знань, що стримує розвиток творчої особистості. Навіть в проекті Закону «Про вищу освіту» не згадується слово «інженер», хоча відомо, що інженер – це особа, яка професійально займається інженерією, тобто на основі поєднання прикладних наукових знань, математики і винахідництва знаходить нові рішення технічних проблем. Зміст творчості інженерів дає вагомий підстави визначити інженерів одними з основних творців ноосфери в частині матеріальної культури та прикладної науки, відповідальних за науково-технічний прогрес загальнолюдської цивілізації та, відповідно, технологічний і економічний добутки.

Перед людством і науковцями постали нові виклики в умовах «Індустрія 4.0», коли фізичний світ з'єднується з віртуальним [1]. Інформаційні технології, телекомунікації і виробництво починають зливатися, а в той же час засоби виробництва стають все більше незалежними. Поки що неможливо чітко визначити, як будуть виглядати «розумні виробничі підприємства» майбутнього. Але вчені шукають на це відповіді [5] і дискутують по цим питанням, відстоюючи різні концепції і позиції по цим питанням для здійснення інноваційного прориву у сфері науки, освіти і виробництва, використовуючи останні досягнення в різних науках, які об'єднані в міждисциплінарну галузь знань і побудовані на єдиному структурно-системному підході (наприклад, NBICSE-технології: N-НАНО, В-БІО, І-ІНФО, С-КОГНО, S-СОЦІО, Е-ЕКО).

В умовах науково-технічної революції в останні роки виникли принципові зміни в самому характері діяльності інженера і вченого, в їх ролі при створенні нової техніки, у вимогах до їх професійних знань, умінь, навичок, загальної ерудиції та світогляду. Розпорошеність різних знань і вузька спеціалізація в умовах інформаційного вибуху та виклику «Індустрія 4.0» ускладнили підготовку інженерів у ВНЗ і подальше підвищення їх кваліфікації. Виникла нагальна потреба у пошуку нових концепцій та методологічних підходів.

Накопичений досвід викладання креативних дисципліни студентам різних спеціальностей технічних ВНЗ, свідчить про те, що вчитися треба все життя, щоб йти в ногу з вимогами сучасності. Для цього треба долати вектор інерції мислення і розширяти кругозір за рахунок: використання методології творчості; постійної всебічної самоосвіти; перекваліфікації і підвищення кваліфікації [2]. Використовуючи генетичні підходи [3-5], вчені КПІ ім. Ігоря Сікорського відкрили механізм «генетичної пам'яті» в електромеханічних і механічних об'єктах і передають свої здобутки через креативну форму оволодіння знаннями. Вперше в технічних науках розроблено методи розшифрування генетичних програм і створено перші в світі технічні об'єкти за їх генетичними кодами. Це відкриває можливості створювати генетичні банки знань і враховувати не тільки досвід історичного минулого, але й передбачати генетично допустимі структури майбутнього. Впровадження таких креативних форм оволодіння знаннями у вищій технічній освіті суттєво скорочує матеріальні і часові витрати на пошукові дослідження і забезпечує інноваційний підхід до створення нових об'єктів техніки.

Список використаних джерел:

1. Георги Попов. Основни технологични предизвикателства и насоки за нучните изследвания в рамките на Индустрия 4.0 // Конференция «Индустрия 4.0 – Дигитализаци и перспектива за разтеж на българската икономика», София Тех Парк, 31.03.2017 г.
2. Кузнєцов Ю.М. Креативний підхід – головний інструмент в інноваційному прориві // Журнал «Інтелектуальна власність», №4, 2011. – С.4-8.
3. Кузнєцов Ю.Н. Генетический подход – ключ к созданию сложных технических систем // Ю.Н. Кузнєцов, В.Ф. Шинкаренко // журнал «Технологічні комплекси», вип. 12 (5, 6). – Луцьк: 2013. – с. 15-27.
4. Kuznetsov Yu. N. Future of machine-tool building – core of engineering technology. XIV International Congress «Machins. Technologies. Materials»-17. Borovets (Bulgaria). 2017. – pp.148-154.
5. Shynkarenko Vasyl, Kuznetsov Yuriy. Interdisciplinary approach to modeling and synthesis of difficult technical systems // Journal of the Technical University Gabrovo, Vol. 52, 2016. – p.p. 24-28.

КОНЦЕПЦІЯ ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ЦИКЛІЧНОСТІ

Лісняк В.О

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
vladav94@gmail.com

В умовах економічної циклічності для підприємств будь-якої галузі та сфери діяльності значно ускладнюється процес отримання додаткового фінансування такого, як кредит, що спричинене, перш за все, соціально-економічною нестабільністю та значним впливом глобальних дисбалансів на економіку країни. Без фінансування та підтримки додатковими фінансовими ресурсами підприємств будь-якої сфери діяльності стане неможливим ефективне функціонування та забезпечення конкурентоспроможності у галузі відповідної сфери економіки. Трансформація світового фінансового ринку спонукає вітчизняні банківські установи до структурних змін й використання новітніх методик оцінювання кредитоспроможності, відповідно до міжнародних стандартів ведення банківського бізнесу, які забезпечують фінансове обґрунтування кредитних відносин як для кредитора, так і для підприємств (позичальників).

Різноманітність методик до оцінювання кредитоспроможності підприємств відрізняється одна від одної показниками та підходами до їх розрахунку, що свідчить про необхідність комплексного дослідження й розробки концепції оцінювання кредитоспроможності.

Дослідженням основних теоретичних аспектів щодо оцінювання кредитоспроможності підприємств приділяється значна увага науковців, таких як: О. Вовчак [1], І Єпіфанов [2], Л. Лахтіонова [3], О. Терещенко [4], В. Вітлінський [5], О. Васюренко [6] та багато інших дослідників.

Вагомий внесок у розвиток поглядів до оцінювання фінансової діяльності як невід'ємної складової управління фінансовими потоками підприємств внесли такі вчені як: О. Остафіль [7], І. Ларіонова [8], О. Литвинюк [9], В. Галасюк [10], А. Беляков [11], А. Кулаков [12], А. Бричкін [13], О. Янковий [14], В. Васюренко [15] та багато інших дослідників.

Відаючи належне науковим напрацюванням вітчизняним й зарубіжним науковцям, варто зауважити, що існує необхідність в розробці концепції оцінювання кредитоспроможності підприємств в умовах економічної циклічності із використанням інструментів багатофакторного дискримінантного аналізу.

У сучасних умовах забезпечення платоспроможності та кредитоспроможності підприємств важливо, розвивати нові підходи і концепції управління та методики оцінювання фінансового стану й кредитоспроможності з використанням багатофакторного дискримінантного аналізу. Проведення аналізу та оцінювання величини кредитних ризиків банками, як ключовим кредиторами реального сектору економіки країни повинно здійснюватися відповідно до основних засад системи ризик-менеджменту, яка має включати в себе: ідентифікацію основних джерел ризиків; визначення основних властивостей різних видів ризиків і їх класифікація з урахуванням взаємозв'язків між їх видами; створення моделі на основі дискримінантного аналізу з використанням економіко-математичного моделювання [8].

Для ідентифікації величини кредитного ризику при здійсненні активних операцій банківськими установами й оцінювання кредитоспроможності підприємств, проводиться розрахунок інтегрального показника фінансового стану позичальника – юридичної особи із зважуванням агрегованих та структурних фінансових коефіцієнтів із застосуванням багатофакторної дискримінантної моделі:

$$Z = a_1 K_1 + a_2 K_2 + a_3 K_3 + a_4 K_4 + a_5 K_5 + a_n K_n - a_0, \quad (6)$$

де Z - інтегральний показник фінансового стану позичальника-юридичної особи із врахуванням агрегованих фінансових коефіцієнтів;

$K_1, K_2, \dots, K_n$ - агреговані фінансові коефіцієнти, що визначаються на підставі даних фінансової звітності позичальника – юридичної особи;

$a_1, a_2, \dots, a_n$ - ключові параметри дискримінантної моделі, що визначаються шляхом з урахуванням вагомості фінансових коефіцієнтів та їх істотного впливу, які щорічно актуалізуються Національним банком України;

a_0 - вільний член дискримінантної моделі, значення якого щорічно актуалізуються Національним банком України відповідними внесеннями змін та доповнень в методики оцінювання кредитного ризику.

Використання багатофакторного дискримінантного аналізу для оцінювання кредитоспроможності передбачає побудову моделі для розрахунку інтегрального показника фінансового стану позичальника та його розрахунок для конкретного підприємства в залежності від галузі й виду економічної діяльності, що забезпечує адекватну фінансову діагностику в умовах економічної циклічності.

Для розробки актуальної концепції оцінювання кредитоспроможності підприємств в умовах економічної циклічності, доречно використовувати багатофакторну дискримінантну модель діагностики фінансового стану підприємств, яка дозволяє оцінити інтегральний показник фінансового стану з метою визначення величини кредитного ризику й врахування в процесі прийняття управлінських рішень [16].

Висновки

В умовах економічної циклічності актуальним та стратегічним напрямом діяльності будь-якого банку, як кредитора є мінімізація рівня ринкових ризиків, які генеруються здебільшого активними операціями, в тому числі і кредитуванням реального сектору економіки за допомогою використання сучасних інструментів та методик їх оцінювання. Визначено, що концепція оцінювання кредитоспроможності позичальника, як фізичної, так і юридичної особи являється досить пріоритетним та потребує подальшого дослідження.

Список використаних джерел:

1. Вовчак О. Модернізація підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників банків / О. Вовчак, Н. Меда // Вісник НБУ. – 2013. – № 12. – С. 11–15
2. Єпіфанова І.Ю. Управління стійким розвитком вітчизняних підприємств в умовах глобалізації // Науковий вісник Національного університету біоресурсів та природокористування України. – 2011. – № 168. – Ч. 1. – С. 216–219.
3. Лахтіонова Л. А. Фінансових аналіз суб'єктів - Київ : КНЕУ, 2005.- 365 с.
4. Терещенко О. Нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 1 – С. 26-30
5. Вітлінський В. Концепція стратегії кредитного ризику // Банківська справа. – 2000. - № 1. – С. 39-42.
6. Васюренко О.В., Подчесова В.Ю. Сучасні концепції управління кредитним ризиком як основні складові процесу управління кредитним ризиком банку // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - № 1. – С. 170-177.
7. Остафіль О. Комплексна оцінка кредитоспроможності позичальника як інструмент управління кредитним ризиком банку // Формування ринкової економіки в Україні. - 2009. - № 19. – С. 387–396.
8. Ларионова И.В. Методы управления рисками кредитной организации и способы их ограничения // Бизнес и банки. – 2000. – №40. – С.1-3.
9. Литвинюк О.В. Методологічні засади інтегральної оцінки фінансової стійкості банківської системи України на основі якості управління активами та пасивами // Економічний форум №2/2014, Луцьк, 2014-209-214 с.
10. Галасюк В. Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінюємо? // Вісник НБУ. – 2001. – № 7. – С. 54–56.
11. Беляков А.В. Банковские риски: проблемы учёта, управления и регулирования – М.: Издательская группа БДЦ-пресс, 2003- 256 с.
12. Кулаков А..Е. Управление активами и пассивами банка: Практическое пособие – М.: Издательская группа «БДЦ-пресс», 2004. – 256 с.
13. Брычкин А.В. Кредитный риск как объект управления на предприятии // Финансы и Кредит. – 2002. – №14 (104). – С. 10–21; № 15 (105). – С. 66–72.
14. Янковий О. Г. Управління беззбитковістю на рівні підприємства за допомогою свр-аналізу // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. - 2015. - № 1. - С. 17-30.
15. Васюренко В.Ю. Інструментарій аналізу в системі кредитного ризик-менеджменту: Монографія – К.: УБС НБУ, 2010. – 191 с.
16. Литвинюк О.В. Науково-методологічні підходи до формування системи управління активами та пасивами банків у сучасних умовах глобальних дисбалансів // Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2016.-№10 – С.829-834.

МОЖЛИВОСТІ ОПЛАТИ ПРАЦІ У КРИПТОВАЛЮТІ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

Лукач А.М., Широков М.Я.

КПІ ім. Ігоря Сікорського

anastasia.lukach@gmail.com, maksym.shyrovkov@gmail.com

Протягом останніх років інформаційні технології стрімко розвиваються майже у всьому світі. За останні два десятиліття, країни-лідери змогли добитися великих успіхів у встановленні глобальних інформаційних зв'язків [1]. Однією з сучасних технологій є технологія блокчейн. Нові проекти, пов'язані з криптовалютою або технологією блокчейн, виникають чи не щодня. Хоча більшість країн світу поки ще не визнають Bitcoin чи альткоїни законними платіжними засобами, в середовищі блокчейн-стартаперів досить поширена практика виплати зарплат співробітникам в криптовалюті. Якщо говорити про інші сфери, то криптовалютні розрахунки поки не увійшли в широкий обіг, а виплата зарплати в крипті і зовсім викликає скепсис у фінансовому середовищі. В ході дослідження було проаналізовано досвід зарубіжних країн виплати зарплати в криптовалюті в Європейському Союзі, зокрема на прикладі Естонії та Литви - поки що єдиних в ЄС держав, що легалізували використання криптовалюти, а також було виділено плюси і мінуси таких розрахунків для роботодавців, робітників та держави.

Перш за все варто взяти до уваги, що опитування, проведене ChronoBank, показує, що криптовалютні інвестори були б набагато більш щасливими, якби їхні роботодавці виплачували місячні заробітні плати в електронній валюті. Опитування, в якому брало участь близько 445 осіб, показало, що понад 80% респондентів відзначають, що вони хочуть отримувати свої бонуси в криптомонетах [2].

До недавнього часу Естонія залишалася єдиною країною-членом ЄС, яка офіційно визнавала Bitcoin законним платіжним засобом. Тепер її досвід активно наслідує Литва, яка прагне стати загальноєвропейським хабом для криптовалютних проектів. Регулювання питань криптовалют в країні досить дружнє до блокчейн-проектів, а місцева податкова інспекція заявила, що для цілей оподаткування абсолютно байдуже, сплачується зарплата в євро або в криптовалюті. Завдяки цьому багато блокчейн-стартапів зосереджено саме в цих двох країнах.

Деякі фахівці, практики вважають, що краще виплачувати основну частину зарплати традиційними засобами, а премії видавати в криптовалюті. У цього способу є певні переваги. По-перше, таким чином можна зацікавити в криптовалютах тих співробітників, які раніше про неї нічого не знали або не цікавилися. По-друге, виплата премій в криптовалюті може мотивувати співробітників стартапу до більш ефективної роботи. Як відомо, курс Bitcoin нестабільний, і тому премія в Bitcoin може стати ще більше вже після виплати.

Вважаємо, що для блокчейн-стартапу було б набагато простіше здійснювати розрахунки саме в криптовалюті з наступних причин:

- це економить час і численні комісії, пов'язані з виведенням коштів в фіат;
- криптовалютна зарплата може зацікавити мілленіалов, які складають переважну більшість співробітників стартапів;
- нарешті, криптовалюта є ідеальним способом платити за роботу співробітникам, які працюють віддалено, фрілансерам і творцям контенту.

Більше того, як вважають фахівці, криптовалютні зарплати допомогли б відслідковувати реальні платежі за виконані роботи та збільшити рівень прозорості на підприємствах різного профілю [3].

Разом з тим слід відзначити, що виплата зарплати в криптовалюті має певні особливості. Тому вважаємо не доцільним робити це обов'язковим. Таким чином, комісії в зв'язку з виведенням коштів в фіат лягали б на співробітника. У той же час волатильність криптовалюти може не тільки збагатити співробітника, але і навпаки - за дуже короткий час зменшити його реальну зарплату чи не вдвічі. Саме тому вважаємо, що роботодавець має переконатися в розумінні цих ризиків співробітником, який погодився на отримання всієї зарплати в криптовалюті.

Як зазначено вище, досить багато блокчейн-стартапів вибрали для місця своєї реєстрації саме Естонію або Литву, оскільки в цих країнах сформовано самий дружній до них регуляторний клімат. Проте на них поширюється дія не тільки місцевого, а й загальноєвропейського законодавства.

Зокрема, у ЄС зарплати повинні бути саме в євро або місцевій валюті, якщо країна не є частиною єврозони. На даний момент в ЄС немає жодної країни, яка дозволяла б виплату зарплат цілком в криптовалюті (хоча криптовалюта і може визнаватися законним платіжним засобом). Проте співробітник може вільно отримувати в криптовалюті всі належні йому премії.

Також у співробітника є можливість отримувати не тільки премію, а й частину зарплати в криптовалюті. У кожній країні є свій трудовий кодекс, в якому вказано розмір мінімальної зарплати.

Таким чином, саме цю суму співробітник і повинен отримувати в фіатних грошах (євро або місцевій валюті). Інша ж частина може надходити саме в формі криптовалюти.

Якщо говорити про податкове право, то у будь-якій країні дохід оподатковується, однак різні країни ЄС трактують отримання доходу в криптовалюті по-різному. Проте розрахунок і сплата податків на доходи фізичних осіб в ЄС є обов'язком роботодавця, а не працівника, який отримує винагороду за свою

роботу. Якщо ця винагорода виплачується у формі криптовалюти, це жодним чином не звільняє від обов'язку сплати податків.

В Естонії, наприклад, податок на прибуток зовсім відсутній, проте є податок на розподіл прибутку, а також соціальний податок. Якщо компанія отримує дохід в криптовалюті, що дозволяється місцевим законодавством, то сплачується і соціальний податок, і податок на розподіл прибутку. Це пов'язано з тим, що криптовалюта, за місцевим законодавством, вважається власністю, а тому операції з нею трактуються як прибуток від підприємництва.

У Литві ж державна податкова інспекція вважає, що виплата зарплат, премій і компенсацій в криптовалюті повинна класифікуватися як отримання прибутку "натурою", тобто в негрошовій формі.

Варто відзначити досвід компаній інших країн. Наприклад, один з великих японських конгломератів пропонує співробітникам можливість платити за допомогою криптовалют. Це Japan's GMO Group – одна з найбільших технологічних корпорацій країни. Зокрема, за словами CEO Binance Changpeng Zhao, однієї з найбільших криптобірж, 90% працівників вирішили отримувати свою зарплату в токенах BNB (тобто токенах самої біржі) [6].

Таким чином, проаналізувавши досвід застосування криптовалют у зарубіжних країнах, можемо зробити наступний висновок. Повністю виплачувати зарплату в криптовалюті в Україні, як і в країнах Європейського Союзу, на даний момент вважаємо неможливим. Водночас, законодавство деяких країн все ж дозволяє здійснювати виплати частини винагороди в такій формі. При цьому необхідно пам'ятати, що криптовалюта, як і фіат, оподатковується, і брати до уваги податкове законодавство, щоб не використовувати дану форму виплати зарплати чи іншої винагороди як спосіб ухилення від оподаткування.

Якщо оцінювати перспективи виключно для України, то, незважаючи на те, що передові технології зазвичай впроваджуються тут дещо із запізненням, ніж у високорозвинених європейських країнах, проте саме наша країна серед топових джерел працівників ІТ-сфери та криптоентузіастів. Саме тому нам варто поступово спрямовувати діяльність науковців, економістів та законотворців у напрямку легалізації використання та розробки механізму оподаткування криптовалютних платежів та заробітних плат, що є предметом подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Новікова А.П., Скоробогатова Н.Є. Аналіз розвитку світового та українського ринку ІТ-послуг // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. - № 3. – С. 52 – 56.
2. CANT J. Survey: Majority of crypto investors willing to accept salaries in cryptos [Електронний ресурс] / JOERI CANT // Chepicap. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.chepicap.com/en/news/3692/survey-majority-of-crypto-investors-willing-to-accept-salaries-in-cryptos.html>.
3. Зарплата криптовалютой, хто платить? [Електронний ресурс] // crypto.pro. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://crypto.pro/topic/172/zarplata-kryptovaliutoi-kto-platyty/53>.
4. Чобанян М. Украинцы получают зарплаты в криптовалюте [Електронний ресурс] / Михайло Чобанян // Crypto.by. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://crypto.by/ukraincy-poluchayut-zarplaty-v-kriptovalyute/>.
5. Зарплата в биткоинах? [Електронний ресурс] // cryptonews.one. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://cryptonews.one/kriptoaluta/zarplata-v-bitkoinakh/>.
6. Young J. 90% of Employees at Major Crypto Exchange Binance Receive Salary in BNB [Електронний ресурс] / Joseph Young // CCN. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ccn.com/90-of-employees-at-major-crypto-exchange-binance-receive-salary-in-bnb/>.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ МІЖСЕКТОРАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ МЕРЕЖ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0

Омельяненко В.А., к.е.н., доцент,
Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка,
omvitaliy@gmail.com

Цифрова економіка та Індустрія 4.0 формує значний потенціал розвитку для кожного суб'єкта, який до неї підключається [1]. Однак в умовах мережевої економіки виникає необхідність пошуку нових підходів до формування стратегій геополітики та міжнародної безпеки, зокрема для подолання викликів, пов'язаних з новими геополітичними та геоекономічними ризиками, що впливають на міжнародну торгівлю та інвестиції. Ця обставина пов'язана з недостатньою вивченістю причинно-наслідкових зв'язків в еволюції інститутів й інструментів підтримки інноваційної діяльності в умовах мережевої економіки. Зазначені аспекти призводять до зростання вимог до державної політики, сутність якої полягає у мобілізації національних ресурсів з метою прискорення технологічних змін та утримання лідерства в світовій конкуренції.

В експертних колах була сформована характерна риса рішень Індустрії 4.0 – «ефективність від взаємодії». В звіті Industrie 4.0 Working Group відзначається, що нові стратегії розвитку мають ґрунтуватися на зовсім новому підході до виробництва як конгломерату державних інституцій, промисловців, експертів, економістів та науковців. Відтак на рівні держав та у розрізі стратегій міжнародного співробітництва постає питання інституційного проектування [2] відповідних мереж взаємодії, що будуть формувати синергію інноваційних ефектів.

При формуванні відповідних державних стратегій варто враховувати, що конкурентоздатність в умовах економіки знань базується не стільки на нових комбінаціях ресурсів та винаходах як в епоху індустриальної економіки, скільки на ефективному використанні інформаційного потоку знань в рамках інноваційних мереж. Ці мережі дозволяють сформулювати бізнес-моделі, продукти, процеси та послуги абсолютно нового формату, які відкривають новий цикл економічного росту. Вони є свого роду «новими комбінаціями» за Шумпетером, які відповідають умовам Індустрії 4.0.

В аналітичному звіті [3] відзначається, що стимулювання попиту на інновації здійснюється не як набір окремих заходів, а як системні дії у форматі проектів (програм), що охоплюють усі (більшу частину) заходів, спрямованих на розробку та впровадження рішень, необхідних споживачам, а також на популяризацію найбільш ефективних практик. У таких проектах (програмах) завжди є активний координуючий центр – структура (спеціалізована організація, орган влади тощо), відповідальна за реалізацію ключових завдань проекту (програми).

Аналіз світового досвіду розробки публічної політики показує, що для формування та підтримки інноваційних мереж Індустрії 4.0 використовуються складні заходи підтримки з елементами фінансового та нефінансового стимулювання (кластерна політика, підтримка трансферу технологій, профільні гібридні агенції, пріоритетні проекти тощо). Зазначені заходи є унікальними в кожній країні та засновані на особливостях відповідної інституційної матриці та системи міжсекторних зв'язків. Ці заходи також засновані на поєднанні двох стратегій інноваційної політики, комбінація яких забезпечує максимальний позитивний ефект для розвитку економіки:

– Supply Side Innovation Policy – стратегія створення середовища, що стимулює появу інноваційних рішень на основі можливостей, що відкриваються фундаментальними та прикладними дослідженнями, незалежно від того, чи існує сформований попит на такі рішення;

– Demand-Driven Innovation Policy – стратегія орієнтації інноваційних розробок на попит як з боку держави, так і з боку кінцевих споживачів інноваційних рішень і продукції.

Прикладом використання такої стратегії є функціонування Агентства передових оборонних дослідницьких проектів США, в рамках якого ресурси виділяються не на програми діючих структур, а на реалізацію оригінальної ідеї, автори якої підтримуються в організаційному та фінансовому плані. Схожі механізми реалізуються і в рамках Європейського дослідницького співтовариства, де для реалізації важливих проектів створюються відповідні тимчасові організаційні структури.

Таким чином, системний підхід до інноваційного розвитку полягає у розробці мережевих стратегій з метою обґрунтованої координації реалізації національних інноваційних пріоритетів та посилення конкурентних переваг у системі «розвиток – безпека» на основі синергії.

Список використаних джерел:

1. Выход на новый уровень роста с помощью интеллектуального сетевого взаимодействия. 2018. URL: <https://www.huawei.com/minisite/russia/gci2018rus/materials/gci2018.pdf>
2. Omelyanenko, V. Analysis of conceptual aspects of institutional and technological design // Technology audit and production reserves. 2018. №2/5(40). pp. 31-36.
3. Зарубежные практики стимулирования спроса на инновации в рамках государственных закупок и закупок в компаниях с государственным участием URL: https://www.rvc.ru/upload/iblock/241/201504_RVC_practics_Cover_Interactive.pdf

ІНСТИТУЦІЙНЕ ТА МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЕКТНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ

Осауленко І. А., д. т. н., доцент,
Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького,
igrch@ukr.net

Процеси підготовки й імплементації інноваційних стратегій на регіональному рівні потребують як інституційного, так і методологічного забезпечення. Для переважної більшості дослідників і практиків стало очевидним, що досягти успіху на шляху інноваційного розвитку можна лише за умови поєднання зусиль ключових стейкхолдерів, до яких належать місцеві органи влади й самоврядування, локалізовані на відповідній території бізнесові структури, регіональні науково-освітні центри. Поштовхом до такого об'єднання може стати створення робочої групи з розроблення стратегії регіонального розвитку, що ініціюється обласною державною адміністрацією й організаційно забезпечується відповідним її структурним підрозділом, зазвичай, департаментом або управлінням регіонального розвитку. Уже на цьому етапі можливе виникнення певних складнощів, пов'язаних, зокрема, із нерівномірним представництвом різних інституційних складових. Але загалом на основі спільної робочої групи передбачається утворення робочих груп за окремими пріоритетними напрямками розвитку і майже завжди існують передумови для формування на їхній основі проектних команд. У свою чергу, питання трансформації зазначеної робочої групи у порівняно сталу проектно-орієнтовану структуру регіонального рівня потребує додаткового обґрунтування.

Задача синтезу деякої нової структури із різномірних складових має розглядатись у кількох аспектах. Перш за все, згідно із системним структурно-функціональним підходом, слід визначити і забезпечити необхідний набір її функцій [1]. Оскільки в підсумку мова йде про підвищення ефективності управління проектами регіонального розвитку, доцільно поєднати положення загальної теорії організації та сучасні підходи до корпоративного управління з основними принципами проектного менеджменту. Взнявши за основу генетичну модель організації [2, 3], можна виділити чотири базові властивості (функції) створюваної структури (інтеграційну, виробничу, адміністративну, підприємницьку), а також характерні для проектного менеджменту властивості (виявлення проблем розвитку, аналіз можливостей, вироблення спільного бачення, схильність до ініціювання нових проектів, формування системи оцінювання проектів, ресурсне забезпечення проектів, впорядкування фізичної інфраструктури, детальне планування робіт, підбір проектних команд, управління ризиком, формування системи логістики, забезпечення інформаційної інтеграції в проектах. За кожен з перелічених властивостей в генетичному коді регіональної проектно-орієнтованої структури відповідатиме окрема хромосома, що містить у своєму складі декілька генів. Наприклад, для відповідальної за інтеграційну властивість хромосоми такими генами будуть досконалість внутрішніх процесів, прозорість діяльності, відкритість до співробітництва, технологічна сумісність, інформаційна сумісність. Відповідно, може бути запропонована деяка модель, яка дозволить на основі даних про розвиненість цих генів розрахувати кількісне значення для інтеграційної властивості [4].

Наголос саме на інтеграційній властивості робиться тому, що при створенні нової організаційної структури на основі кількох існуючих на початковому етапі без проведення певних інтеграційних процедур практично неможливо розпочати її діяльність. Виходячи з цього, формування регіональної проектно-орієнтованої структури доцільно розпочати саме з тих компонентів, які мають найбільше виражену інтеграційну властивість. З міркувань збалансованості структури логічно припустити, що серед них буде по одному представнику від місцевої влади, бізнесу й наукової спільноти. Разом ці компоненти можуть утворити ядро регіональної проектно-орієнтованої структури, що надалі трансформується в регіональне проектне бюро або регіональний проектний офіс.

Для отриманого таким чином ядра слід визначити характеристики розвиненості інших генів згідно запропонованої генетичної моделі. Подальше розширення регіональної проектно-орієнтованої структури відбуватиметься за рахунок поточного приєднання нових компонентів, які дозволять покращити інші властивості структури. При цьому необхідно враховувати, що покращення одних властивостей може супроводжуватись одночасним поліпшенням інших за рахунок синергії, але цілком імовірна і протилежна ситуація, коли спостерігається погіршення керованості системи внаслідок збільшення її масштабу. Останній випадок особливо характерний для розподілених структур, в тому числі регіонального рівня.

Інший важливий аспект пов'язаний із тим, що кожний із об'єднаних компонентів має свою достатньо складну ієрархічну побудову. Відповідно, створювана регіональна проектно-орієнтована структура матиме декілька рівнів. На найвищому рівні ієрархії можна розглядати основні рушійні сили регіонального розвитку (науку, бізнес і державу) як цілісні інституційні утворення з передбаченим для кожної з них набором функцій. Наступний рівень утворюють окремі установи, підприємства й організації. Третій рівень пропонується розглядати як рівень проектних команд. На ньому будуть представлені структурні підрозділи підприємств і організацій, що беруть участь у конкретних проектах регіонального розвитку, наприклад, управління капітального будівництва облдержадміністрації, кафедра інноваційних технологій державного університету, відділ перспективних розробок машинобудівного підприємства. Зазвичай для участі в проектах відповідні підрозділи визначають зі свого складу одного або кількох виконавців, тому останній рівень ієрархії можна розглядати як рівень виконавців.

Відповідно до теорії ієрархічних систем, для запропонованого набору функцій регіональної проектно-орієнтованої структури також може бути проведена декомпозиція згідно з визначеними рівнями ієрархії [1]. При цьому підбір функціональних елементів нижчого рівня має здійснюватись таким чином, щоб забезпечити максимальну ефективність виконання функцій вищого рівня.

Ще один аспект стосується історії взаємодії між об'єднуваними в регіональну проектну структуру компонентами. Береться до уваги частота досягнення згоди стосовно питань, що є предметом спільної діяльності або становлять взаємний інтерес. Слід зауважити, що неприйнятними є як занадто велика розбіжність позицій, так і повна однаковість. У першому випадку майже неможливо ефективно проводити будь-які спільні заходи, другий варіант спричиняє небезпеку некритичного ставлення до пропонуваного рішення та ігнорування наявних проблем.

Нарешті, створення структури, призначеної для реалізації проектів регіонального розвитку в межах того чи іншого адміністративно-територіального утворення, саме може бути достатньо складним і тривалим проектом. До того ж цей процес може бути розбитий на декілька етапів, перший з яких (створення ядра) відбудеться під впливом деякого зовнішнього стимулу. Подальші кроки зведуться до того, що регіональна проектно-орієнтована структура створюватиме і змінюватиме себе сама (принаймні частково).

Для забезпечення взаємодії компонентів, розосереджених на значній території, необхідна розвинена ІТ-інфраструктура. Зокрема, необхідним є достатньо потужний канал зв'язку, здатний забезпечити швидку передачу великих обсягів даних, виконання клієнт-серверних застосунків і роботу в режимі відеоконференції. Також варто передбачити можливість виділення окремих серверів для кожного проекту.

Методологічне забезпечення проектно-орієнтованого управління регіональним розвитком повинне передбачати інструменти для відбору й оцінювання проектів відповідно до визначених стратегічних пріоритетів. При цьому слід враховувати наступні міркування. Регіональний портфель має достатньо збалансованим в сенсі представлення кожного із напрямків, наприклад, підвищення конкурентоспроможності регіону, розвиток сільських територій, збереження довкілля. Якщо кількість запропонованих різними стейкхолдерами проектних ідей за якимось із напрямків виявиться занадто великою, для їхньої реалізації не вистачить ресурсів. Тому передбачається створення моделі, яка дозволить об'єднувати близькі за змістом та іншими параметрами проекти. Такий підхід дасть можливість максимально врахувати закладені авторами конструктивні пропозиції й одночасно стимулювати їх до подальшої спільної роботи. Крім того, у складі портфеля доцільно поєднувати складні масштабні проекти, що потребують залучення значних інвестицій та інших ресурсів, мають достатньо тривалий період реалізації і спрямовані на проведення докорінних якісних змін у тій чи іншій сфері життєдіяльності регіону, із невеликими короткотерміновими проектами, виконання яких забезпечує порівняно невеликі, але помітні позитивні результати. Також суттєве значення має якість обґрунтування проекту (формулювання цілей, характеристика зацікавлених сторін, визначення вартості, термінів, необхідних ресурсів, потенційних виконавців тощо), оскільки наявність достатньо повної і точної інформації про майбутній проект збільшує потенційні можливості для залучення додаткових ресурсів, наприклад, у формі гранту або міжнародної технічної допомоги.

Звичайно, потрібно передбачити деталізовані процедури формування територіально розподілених проектних команд, координації та оцінювання результатів проектів. Слід мати на увазі, що не всі проекти регіонального розвитку спрямовані на отримання економічного ефекту, тому для визначення успішності проекту потрібно використовувати ширший набір критеріїв, зокрема, шляхом введення деякої міри задоволеності учасників проекту й інших зацікавлених сторін.

Для оцінювання ефективності проектно-орієнтованого управління регіональним розвитком в цілому можуть бути використані наступні групи критеріїв: загальні показники соціально-економічного розвитку відповідного регіону; показники активності та креативності (кількість запропонованих впродовж певного періоду проектів, їхня оригінальність); показники успішності (простий відсоток успішно завершених проектів серед усіх розпочатих або зважений показник з урахуванням ресурсомісткості проектів); фінансові показники (прибуток на власний або залучений капітал).

Список використаних джерел:

1. Згуровский М. З., Панкратова Н. Д. Системный анализ. Проблемы, методология, приложения. Київ : Наукова думка, 2011. 727 с.
2. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. СПб. : Питер, 2007. 384 с.
3. Бабаев И. А. Управление программами развития организаций на основе генетической модели проекта. Киев : Науковий світ, 2005. 164 с.
4. Осауленко І. А. Генетичний підхід до синтезу проектних структур регіонального рівня. Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. Северодонецьк : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. №4 (64). С. 108–114.

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Ремінський М. М., студент гр. УС-71, Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”, reminskyj1@gmail.com

Інновації є найважливішою складовою забезпечення конкурентоспроможності як конкретного підприємства на відкритому ринку так і держави в цілому на макроекономічній арені, адже нові технології дозволяють виготовляти продукцію та надавати послуги, що значно кращі по технічним та якісним характеристикам. Інновації в процесі виробництва виступають не лише потенційною можливістю покращення одержаного продукту, а й за часту зменшують його вартість та час, що необхідний на його виготовлення. Тема є дуже актуальною сьогодні, адже наша країна стоїть на порозі великих економічних, соціальних, політичних та інших змін затвердивши в Конституції Євроінтеграційний вектор розвитку, що в кінцевому плані має інтегрувати українську економіку в високотехнологічну економічну систему Європейського союзу. Однією з основних перешкод щодо інноваційного зростання є високий рівень еміграції українських наукових кадрів, що бере початки з 1991р. Це створило кризу висококваліфікованих спеціалістів, що в послідовності загальмувало проведення, та створення інноваційних розробок.

Таблиця 1. Зміна чисельності науковців в Україні за період 1990-2017 рр.

Рік	1990	1994	1998	2002	2006	2010	2014	2017
Кількість науковців	313079	207436	134413	107447	100245	89564	69404	59392

Джерело: складено за даними [1]

У 1990 році в Українській РСР було сконцентровано 6,5 % світового наукового потенціалу при частці світового населення в 0,1 %. На 1 тисячу осіб, у Республіці Україна було 11 науковців, які працювали у науково-технічній сфері. Кількість науковців у 2017 році зменшилася у 5,27 рази відносно кількості 1990 року. Протягом усього періоду було зафіксовано лише зменшення кількості наукових кадрів, при тому що у розвинутих країнах їх кількість зростає на 2-3% [2]. Ця причина є основною проблемою погіршення якості та кількості інноваційних розробок.

Таблиця 2. Динаміка кількості патентних грантів резидентів України та Німеччини за період 2009-2017 рр.

Рік		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість патентів	Україна	2394	2034	1902	1557	1744	1701	1516	1277	1224
	Німеччина	21668	22183	21789	21485	23209	23714	24530	29522	29353

Джерело: складено за даними [3]

Аналізуючи інформацію подану у таблицях 1 та 2, доходимо висновків, що зменшення кількості наукових працівників, через вимушену еміграцію за кордон, яку спровокували ряд соціально-політичних та економічних факторів, негативно вплинуло на кількість винаходів та інновацій науковцями та науковими організаціями нашої країни. Для порівняння, у Німеччині кількість патентів у 2009 році перевищувала в 9 разів число вітчизняних винаходів та доробок, а в 2017 уже майже у 24 рази, при тому що кількість населення Німеччини є лише удвічі більшим ніж в Україні. Другою важливою проблемою, яка є однією з першопричин гальмування розробки інновацій, та масової еміграції є недостатнє державне фінансування. Так, у 2017 р. фінансування досліджень і розробок склало лише 0,62 % ВВП, а з державного бюджету — тільки 0,21 % ВВП. Це у багато разів менше, ніж у розвинутих країнах (від 1,7 % у Канаді до 4,7 % у Південній Кореї) [4]. Через брак коштів на розробки інноваційних, за часту стратегічних винаходів та технологій були неодноразово припиненні. Це негативно вплинуло на технологічне забезпечення вітчизняних підприємств, які не можуть конкурувати із європейськими та американськими підприємствами без певних торгових, товарних та цінових обмежень останніх, навіть на внутрішньому вітчизняному ринку. Погане фінансування, чи його відсутність, наукових проєктів призводить до скорочення інвестицій в галузі українського господарства, що в свою чергу гальмує нормальний сталий еволюційний процес, як технологій, так і випущеної продукції.

Дуже важливим питанням вітчизняного інноваційного ринку, є відсутність реалізації інновацій. Ця проблема створена необґрунтованою політикою фінансово-кредитної системи держави, через яку страждає найперше малий та середній бізнес. Нову технологію велика кількість підприємств не може реалізувати через недостачу грошових ресурсів наявних у підприємств. Одним з небагатьох можливих джерел додаткових ресурсів виступають комерційні банки, які в одному випадку не бажають фінансувати малий та середній бізнес через високий ризик його збитку, в іншому ставлять високі ставки на користування кредитом, що в свою чергу робить бізнес банківським заручником. Так, за даними сайту Bankchart у грудні 2018 р. середня ефективна ставка складала 22,05%. По окремих банкам вона коливається від 18,7% (Ukrsibbank – строковий кредит на поповнення обігових коштів), 19,95% (Укргазбанк – програма розвитку бізнесу підприємців сільської місцевості, фінансова підтримка інвестиційних проєктів) до 27,78% (БТА Банк – на розвиток бізнесу) [5].

Тобто в такій ситуації банк перестає виконувати частину основних функцій банківської системи, яка полягає у кредитуванні, та інвестуванні. Розробка, яка не знайшла застосування на внутрішньому ринку за часту продається за кордон, або залишається збитковим проектом.

Отже, через недостатнє фінансування наукових організацій та безпосередньо наукових проектів, через помилки проведення грошово-кредитної політики, держава гальмує науково-технічний розвиток країни, ускладнюючи як процес розробки, так і процес застосування новинок.

Важливою проблемою, що заважає науково-технічному розвитку держави є недосконала законодавча складова. Недосконалість податкового законодавства, негативно впливають в першу чергу на формування та стійкість бізнесу, ослаблюють його позиції на ринку. Найбільше ця проблема стосується малого та середнього бізнесу, який є основним «двигуном» економіки, основним виробником ВВП, та найбільшим роботодавцем держави. Високе загальне податкове навантаження робить неабиякі перепони для розширення виробництва та застосування сучасних технологій, тим самим послаблює конкурентоспроможність товарів на ринку. Згідно з рейтингом Paying Taxes 2018, загальне податкове навантаження в Україні у 2018 р. - 37,8%. Середньосвітовий показник податкового навантаження станом на 2018 р. становить 39,6% [6]. Відсутність залучення «дешевих» банківських коштів для розвитку та розширення, відносно високе податкове навантаження змушує віддавати левову частку прибутку державі, замість того, щоб модернізувати, та розширити бізнес-діяльність. Внаслідок ситуації яка склалася, Україна є технологічно відсталою країною, і цьому сприяють взаємодія вищезгаданих факторів.

Таблиця 3. Основні показники технологічної готовності економіки України

Інституції	Позиції України в рейтингу серед країн світу		
	2015-2016 (140 країн)	2016-2017 (138 країн)	2017-2018 (137 країн)
Технологічні запозичення	86	85	81
Наявність новітніх технологій	96	93	107
Освоєння технологій на рівні фірм	100	74	84
Прямі зовнішні інвестиції та передача технологій	117	115	118
Використання інформаційних технологій	80	78	74

Джерело: складено за даними [7]

Безумовно, одним з визначальних факторів, що негативно впливає на інвестиційну діяльність та, зокрема, на вкладення інвестицій у інноваційні розробки, є високий ступінь ризику на невизначеності, що притаманний українській економіці загалом [8]. Проте вважаємо, що дотримання Стратегії інноваційного розвитку України дозволить вирішити це питання.

Таким чином, вважаємо, що що попри проголошений курс Євроінтеграційного вектору розвитку наша держава продовжує втрачати стратегічно важливі економічні позиції, тим самим змушена «відмовлятися» від масштабної ринкової боротьби з сильними технологічно розвиненими державами. Головними причинами, що змусили нашу державу технологічно були: високий вплив інтелектуальної еліти країни за кордон, через ряд соціально-економічних, політичних та інших чинників, що не давали змоги забезпечити гідні умови праці та життєдіяльності; недостатнє фінансування наукових організацій, та їх проектів, що спричинило гальмування процесу розробки інновацій; недосконалість роботи банківського сектору, та податкового законодавства, які гальмують процес технологічного розвитку бізнесу. Вирішення зазначених проблем дозволить підвищити рівень інвестиційно-інноваційної активності нашої країни та позитивно позначиться на її економічному розвитку.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Петрина, М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України [Текст] / М. Петрина // Економіка України. — 2006. — № 8. — С. 35—40.
3. Statistical Country Profiles [Електронний ресурс] // WIPO. — 2018. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.wipo.int/portal/en/index.html>.
4. Яковлев А. І. аналіз стану інноваційної діяльності в Україні та шляхи його поліпшення [електронний ресурс] / А. І. Яковлев // Національний Технічний Університет «Харківський Політехнічний Інститут»,.. — 2018. — режим доступу до ресурсу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/142115/02-yakovlev.pdf?sequence=1>.
5. Кредити на розвиток бізнесу в банках України [Електронний ресурс] // Bankchart. — 2018. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.bankchart.com.ua/business/credit>
6. Paying Taxes. — 2018 [Електронний ресурс] // The World Bank / DOINGBUSINESS. — 2018. — Режим доступу до ресурсу: https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/publications/paying-taxes-2019/explorer-tool.html?WT.mc_id=CT13-PL1300-DM2-TR2-LS1-ND30-TTA4-CN_payingtaxes-2019-data-explorer-button.
7. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс] // Економічний дискусійний клуб. — 2018. — Режим доступу до ресурсу: <https://bit.ly/2OnXiSd>.
8. Skorobogatova N. Macroeconomic instability: its causes and consequences for the economy of Ukraine // EASTERN JOURNAL OF EUROPEAN STUDIES. — Volume 7, Issue 1, June 2016. — P. 63–80. [Електронне джерело]. — Режим доступу: http://ejes.uaic.ro/articles/EJES2016_0701_SKO.pdf

РИЗИКИ РАЦІОНАЛІЗАТОРСЬКОЇ ПРОПОЗИЦІЇ В ПРАВОВОМУ ПОЛІ УКРАЇНИ

Ромашко А.С., к.т.н., доцент, Поладько О.М., студент, Камінський В.В., студент
Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
as_romashko@ukr.net

Що можна очікувати від застосування об'єкта права інтелектуальної власності раціоналізаторська пропозиція (РП), користі чи неприємностей?

Для цього, розглянемо такі документи: Цивільний кодексу України (ЦКУ), глава 41 «Право інтелектуальної власності на раціоналізаторську пропозицію»; Тимчасове положення про правову охорону об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій в Україні» (далі - ТП) [1]; Методичні рекомендації про порядок складання, подачі і розгляду заяви на раціоналізаторську пропозицію (далі - методичні рекомендації) [2]; Інструкція про організацію раціоналізаторської роботи в Державній службі спеціального зв'язку та захисту інформації України (далі – інструкція) [3]; Положення про патентно-ліцензійну, винахідницьку та раціоналізаторську роботу в Збройних Силах України (далі - положення ЗСУ) [4].

Результати розгляду та порівняння зазначених документів зведені в таблицю, де видно неузгодженість розглянутих документів між собою. Видно, що Методичні рекомендації [2] не відповідають ЦКУ (див. визначення РП в методичних рекомендаціях, там організаційне рішення відсутнє, і за п.5 методичних рекомендацій є таким, що не може бути РП).

Інструкція містить, зокрема, визначення за ЦКУ і конкретизує, які рішення будуть визнаватись РП та не суперечить ЦКУ та ТП. Натомість положення ЗСУ передбачає винагороду автору і, наскільки можна зрозуміти, розмір винагороди установлюється й виплачується за наказами начальників управлінь (командирів частин) згідно з умовами конкурсів та оглядів на підставі рішень комісій з винахідницької та раціоналізаторської роботи, тобто не зрозуміло чи всі автори РП отримують винагороду чи лише ті, які виграли конкурс, як обраховується розмір винагороди теж не зрозуміло. Натомість чітко зрозуміло, що винагорода виплачується особам, що сприяли і теж за наказами вищезазначених осіб, що суперечить ЦКУ, але відповідає ТП.

Під час реалізації процесу розгляду заяви на РП та прийняття рішення про відхилення пропозиції чи про визнання пропозиції раціоналізаторською в жодному з розглянутих документів не має можливості перекваліфікування оформленої РП в заявку на видачу патенту чи в комерційну таємницю (варто зазначити, що передбачається наявність секретних РП, як державної таємниці).

РП, може бути ризиком для підприємства, оскільки існує можливість порушення прав третіх осіб, внаслідок того, що юридична особа, яка визнала пропозицію раціоналізаторською може не здійснювати патентний пошук. Тому підприємство має розуміти, що за несприятливих обставин воно заплатить і винагороду автору РП і винагороду особам що сприяли створенню, одержанню правової охорони і використанню і, можливо, за порушення прав третіх осіб.

Виявлені такі ризики пов'язані з РП можлива корупція, бо окремі нормативно-правові акти передбачають винагороду не лише авторам, але й особам, які сприяли створенню, одержанню правової охорони і використанню, в т.ч. і РП; можливе порушення прав третіх осіб через відсутність патентного пошуку; оскільки перекваліфікування оформленої раціоналізаторської пропозиції в інший об'єкт права ІВ не передбачено, то можливе визнання РП рішення, яке може охоронятись як комерційна таємниця, винахід чи корисна модель, секретний винахід чи секретна корисна модель і зменшення обсягу правової охорони такого рішення, а також прибутків від його комерціалізації.

Список використаних джерел:

1. Тимчасове положення про правову охорону об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій в Україні: Указ Президента України від 18 вересня 1992 р. Т 479ю92ю хЕлектронний ресурс – Режим доступуЖ <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/479/92/page?text=%F0%E0%F6%B3%EE%ED%E0%EB%B3%E7%E0%F2%EE%F0>
2. Методичні рекомендації про порядок складання, подачі і розгляду заяви на раціоналізаторську пропозицію, ЗАТВЕРДЖЕНО Наказ Держпатенту України 27.08.1995 N 131 <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0131223-95>
3. Інструкція про організацію раціоналізаторської роботи в Державній службі спеціального зв'язку та захисту інформації України (далі – інструкція) [(Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 19 вересня 2013 р. за № 1621/24153). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1621-13#n86>
4. Положення про патентно-ліцензійну, винахідницьку та раціоналізаторську роботу в Збройних Силах України (далі - положення ЗСУ) (Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 1 жовтня 2010 р. за N 882/18177). хЕлектронний ресурсЮ – Режим доступуЖ <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0882-10?find=1&text=%F0%E0%F6%B3%EE%ED%E0%EB%B3%E7%E0%F2%EE%F0>

Порівняння положень щодо раціоналізаторської пропозиції

Джерело критерій	ЦКУ стаття 481, Тимчасове положення [1]	Методичні рекомендації про порядок складання, подачі і розгляду заяви на раціоналізаторську пропозицію [2]	Інструкція про організацію раціоналізаторської роботи в Державній службі спеціального зв'язку та захисту інформації України [3]	Положення про патентно-ліцензійну, винахідницьку та раціоналізаторську роботу в Збройних Силах України [4]
визначення	за ЦКУ пропозиція, яка містить технологічне (технічне) або організаційне рішення у будь-якій сфері її діяльності	створення або зміну конструкції виробів, технології виробництва, застосовуваної техніки або складу матеріалу	(технічне) або організаційне рішення і передбачає створення або зміну конструкції виробів, технологічного процесу, застосовуваної техніки або складу матеріалу	визнана юридичною особою пропозиція, яка містить технологічне (технічне) або організаційне рішення в будь-якій сфері її діяльності
охороно-здатність	за ЦКУ її умови відсутні, а за п.9 ТП нечинні	має бути новизна та корисність для підприємства	має бути новизна та корисність для підприємств Держспецзв'язку	має бути новизна пропозицій та їх корисність
об'єкт, що не визнається РП	пропозиції, які знижують надійність та інші показники якості, або погіршують умови праці, якість робіт, а також викликають або збільшують рівень забруднення природного середовища	П.5, зокрема, те, що відноситься до засобів організації і управління господарством (планування, фінансування), виконання, викладання, дослідження, проектування, розрахунку, а також до систем інформації	пропозиція, яка знижує надійність та інші показники якості продукції, об'єкта вдосконалення, конструкції, матеріалу, виробу, технологічного процесу	які знижують надійність та інші показники якості продукції або погіршують умови праці, якість робіт, а також викликають, або збільшують рівень забруднення навколишнього природного середовища
хто визнає пропозицію РП	юридична особа	підрозділи, до діяльності яких безпосередньо відноситься РП та керівник чи уповноважена особа	бюро з питань раціоналізаторських пропозицій та його голова (заступник голови)	орган з винахідницької та раціоналізаторської роботи військової частини
винагорода автору	передбачена ЦКУ та ТП	передбачена	передбачена	за рахунок коштів, передбачених на фінансування
термін винагороди	в ЦКУ не визначений - в п.53 ТП (нечинному) протягом 2-х р.	протягом 2-х років	одноразова грошова винагорода	за результатами проведення конкурсів та оглядів
обсяг винагороди	за ЦКУ не визначений але був в нечинному на сьогодні п.53 ТП (а саме: в розмірі або 10% від доходу, або 2% від частки собівартості)	10% від річного доходу, або 2% від частки собівартості	$B = K_1 \times K_2 \times K_3 \times M$, де: В – розмір винагороди (грн.); K1, K2, K3 – коефіцієнти відповідно досягнутого позитивного ефекту, обсягу використання РП; складності вирішеного технічного завдання; М – неоподаткований мінімум доходів.	установлюється й виплачується за наказами начальників управлінь (командирів військових частин) згідно з умовами конкурсів та оглядів на підставі рішень комісії з винахідницької та раціоналізаторської роботи
Винагорода іншим особам	відсутня в ЦКУ, але наявна в п.70 ТП (діючому) для осіб що сприяли	не передбачено	не передбачено	передбачена для осіб що сприяли і не повинна перевищувати розмір винагороди автору

4.0 INDUSRY ЯК ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ТРЕНДУ У ПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ В XXI СТОЛІТТІ

Руденко Т. Ю., студентка 4 курсу, група УС-52,
Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
tanyarudenko9526@gmail.com

Зростання вимог до конкурентоспроможності підприємств спричинені змінами, що відбуваються в економіці кожної країни. Складнощі виникають як у великих, так і у малих підприємств. Тому вони мають врахувати умови зовнішнього середовища та адаптуватися до них, як у фінансовій, так і у виробничій сфері. Промислове виробництво в даний час зумовлене глобальною конкуренцією та потребою швидкої адаптації виробництва до постійних мінливих запитів на ринок. Ці вимоги можуть бути виконані лише шляхом радикальних досягнень поточної технології виробництва. Industry 4.0 дає змогу поєднати світ онлайн-технологій з світом промислового виробництва. Загалом інтеграція машин і людської праці разом з підключенням цих машин і продукції до Інтернету надає змогу збирати значні обсяги інформації про процес виробництва.

4.0 Industry характеризується впровадженням Інтернету та ІТ-технологій у виробництво продукції, використовуючи інформаційно-комунікаційні технології. Впровадження технологій 4.0 Industry дозволить підприємству досягти ефективності за рахунок розумного управління системами автоматизації виробництва, які функціонують як єдиний інформаційний простір, заміна звичайних серверних технологій робить дешевшим рішення та обслуговування систем. Це виведе виробників на нову арену з більш конкурентними фірмами та сприятиме зростанню потенціалу та збільшенню виробництва, випереджаючи звичайних промислових підприємців, які не мають нових технологій.

У 2016 році лідерами 4.0 Industry стали США, Німеччина, Японія, Франція, Китай, Південна Корея, Нідерланди, в яких є умови для розвитку та розвинена структура виробництва (рис. 1).

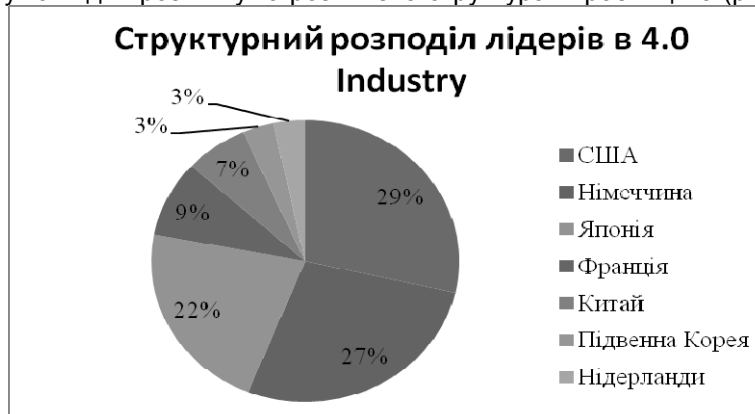


Рис. 1. Структурний розподіл лідерів в 4.0 Industry в 2016 році [1]

Обсяг високотехнологічного експорту у загальному обсязі експорту за даними 2016 року показали такі результати [2]. У топ-20 країн увійшли Франція, Південна Корея, Китай, США, Німеччина, Великобританія, Норвегія, Швейцарія. Варто зазначити, що середнє значення цього показника у світі було на рівні 19,2%, а серед обраних країн, що увійшли до цього рейтингу від 18,4% до 67,4%: США – близько 48,7%, країни Азії – трохи вище 25%, країни Європи – 16%.

Серед даних країн найбільше значення глобального індексу інновацій мають Нідерланди, США, Німеччина та Японія. Вони найбільш ефективно використовують інновації, успіх цих країн пов'язаний з наявністю інноваційного потенціалу і умов для їх впровадження. Також, спостерігається активне залучення інвестицій в дослідження та науково-технічні розробки, впровадження інноваційних ідей у виробництво, що є одним з ключових факторів для економічного зростання. За показниками «людський капітал та дослідження і «знання та технологічні результати» лідерами стали Південна Корея, Німеччина, Нідерланди, Японія та США. В державах забезпечується високий рівень освіти, гідні умови життя та відносно високий рівень тривалості життя, а також країни ефективно використовують знання в цілях розвитку та здатні створювати, приймати та розповсюджувати знання.

Цифрова економіка займає все більше місця в промисловому виробництві, за рахунок якої підприємства можуть підвищувати ефективність та гнучкість своєї діяльності з використанням цифрового виробництва, бізнес та прогнозу аналітики (табл.1).

Її частка у ВВП країн зростає як в розвинених країнах (з 4,3% до 5,5 з 2010 р. до 2016 р.), так і в країнах, що розвиваються (з 3,6% до 4,9% з 2010 р. до 2016 р.).

Використання таких технологій до 2020 року повинно зрости до 2,3% в загальному обсязі ВВП провідних економік. Також, до 2020 р. кожна з галузей планує вкласти певний % від річних доходів в цифрові операційні рішення, найбільше з яких припадає на автомобілебудування та хімічну промисловість – 3,9%. Індекс промислового виробництва у всьому світі свідчить про скорочення темпів зростання впродовж 2010-2017 рр. майже на 4%.

Від впровадження технологій 4.0 Industry країни-лідери отримують потенційні економічні можливості [4]:

- краще обслуговування споживачів;
- нові бізнес моделі;
- розширення асортименту продукції та послуг;
- оптимізація виробництв;
- збільшення продажів.

Таблиця 1. Зростання частки цифрової економіки у ВВП різних країн світу з 2010 по 2016 роки [3]

Країна	2010	2016
Великобританія	8,3%	12,4%
Південна Корея	7,3%	8,0%
Китай	5,5%	6,9%
Індія	4,1%	5,6%
Японія	4,7%	5,6%
США	4,7%	5,4%
Німеччина	3,0%	4,0%
Великобританія	2,9%	3,4%
Південна Корея	–	2,0%

Із всіх перелічених критеріїв, оптимізація виробництв складає найбільшу вагу із економічних можливостей. Але не можна стверджувати, що вибір того чи іншого критерію повністю відображає економічні можливості держави, все-таки в більшій мірі це залежить від орієнтації країн. Для прикладу, Німеччина більшу частину своєї діяльності спрямовує на комунікації та виробничі технології, smart-фабрики, США та Китай – smart-продукти та послуги, Інтернет-платформами.

Із появою таких технологій країни можуть зіткнутися із проблемами, що будуть сповільнювати розвиток в галузі 4.0 Industry [4]:

- проблеми із впровадженням технологій через брак умов та інноваційного потенціалу;
- прийняття рішень, які не відповідають поставленим результатам;
- міграція населення;
- безпека даних.

Найбільшими проблемами, з якими стикатимуться країни будуть безпека даних та прийняття рішень, які не відповідають поставленим результатам тієї чи іншої компанії.

Більшість країн, які вже були зазначені мають великі можливості для розвитку Індустрії 4.0, впроваджуючи в галузі цифрові технології й надалі стимулюючи ріст економіки, незважаючи на деякі відмінності, що є в 4.0 Industry та наявної ситуації всередині країни щодо стратегії застосування або фінансування. Всі підприємства намагаються підвищувати свою конкурентоспроможність та продуктивність роботи, мінімізуючи витрати.

В країнах з розвинутою економікою буде спостерігатися тенденція збільшення залежності від імпорту товарів та послуг до 2020 р. в порівнянні з країнами, що розвиваються. Обсяги інвестицій будуть продовжувати зростати, але найбільший відсоток припадатиме на розвинені країни. Джерелом зростання для потенціалу людських ресурсів можуть стати впровадження технологій 4.0 Industry. В зазначених раніше країнах найбільш ефективно використовуються інновації та потенціал для його розвитку, постійно генеруються ідеї у виробництво. Отже, світовий досвід показав, що 4.0 Industry є перспективною сферою, розвиток якої може зменшити розрив між країнами з розвинутою економікою і країни з розвивається економікою.

Список використаних джерел:

1. Н. Матюшенко І. Ю. Перспективи розвитку конвергентних технологій в країнах світу й Україні для вирішення глобальних проблем: монографія. Харків: ФОП Лібуркіна Л.М., 2017. 448 с.
2. The World Bank Data and Research (2016), World Bank Statistics Database: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org>
3. Сучасні концепції розвитку цифрової економіки // Головні цифрові економіки світу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ar2016.rostec.ru/digital-g20>.
4. O. Kagermann, H., Anderl, R., Gausemeier, J., Schuh, G., & Wahlster, W. (Eds.). (2016). Industrie 4.0 in a Global Context Strategies for Cooperating with International Partners. acatech STUDY. Herbert Utz Verlag GmbH.

THE INFLUENCE OF THE TECHNOLOGICAL PROGRESS ON THE FUTURE OF THE WORLD ECONOMY

Taras Salashnyi,
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
salashnyitaras@gmail.com

The progress is unstoppable. From the first industrial revolution in 1784 when mechanisation, weaving loom and steam power occurred, the beginning of the technological epoch has taken place. This contributed to the establishment of a new economic model – industrial capitalism, which drove its leader Adam Smith. The century later the development of electricity and an assembly line provided the second revolution. Once again, in 1969 the humanity moved to the electronic world. Computers, electronics and automation became an essential part of a human lifestyle. Every one of those events has shaped an economic situation all over the world.

What happens right now? Current times look like one more incredible Hollywood blockbuster, where machines invade human society. By the term "machine" is meant intelligent agents (robots what function by dint of algorithms of studying of artificial intelligent), what has been created to perform different types of human daily life activities. In fact, they do it very well, having an inevitable impact on the world economy. Most blue collar jobs are on the brink of extinction. These professions include drivers, baristas, waiters, cashiers, delivery agents, cleaners etc. Even some occupations of the white-collar sector can be automated. For instance, many programs have been already developed which possibly can replace radiologists, recognising the cancer images in 10 000 times faster; when the situation comes to lawyers the software analyses as many cases for a minute as a person does in a couple of days. Not in vain the greatest physicist Stephen Hawking has written: "The development of full artificial intelligence could spell the end of the human race". In fact, the situation does not look critical now, but a technological impact on the economic system will lead to fundamental changes. Especially, it may affect value/goods distribution. Predictably, investors from Silicon Valley will gain total control under the global economy. They will not need to use human labour, so it can lead to the ultimate stage of capitalism.

What is the situation in developed countries? According to "McKinsey & Company", in the USA by 2030, approximately 73 million jobs will have been at risk of automation. The recent research conducted by "Pew Research Center" found that 72% of Americans express concerns about losing jobs. Drivers are the most common occupation all over the United States: 3% of citizens drive for living; the total salary of truckers reaches 300 billion dollars per year. Many powerful companies such as Tesla, Google, Toyota, already have tried to implement driver-less cars on the roads. For example, the world leading company Uber placed 24 000 fully automated vehicles during 2018. Additionally, it has been bought the startup "OTTO", which is an idea to use autonomous trucks in the year 2019. In brief, it means that approximately 3,1 million jobs related to driving would be automated. Another research made by the Institute for Spatial Economic Analysis defined top cities for job automation. The first place belongs to Las Vegas by virtue high number of service jobs, such as croupiers. The data of the employment of casinos of Nevada showed a drop of 31% between 2001 and 2016.

What can humanity do in order to prevent a dangerous economic situation caused by massive unemployment? There is one possible solution – universal basic income (UBI). The idea is supported by many world famous economists (Neelie Kroes, Michael Sandel, Guy Standing) and technical giants (Elon Musk, Mark Zuckerberg). Substantially, the UBA means a grant paid every citizen by government so as to satisfy basic needs. Nevertheless, it does not have to signify that tech leaders pay people just them to do nothing, but provides an opportunity for every resident to have better education, living conditions. In a nutshell, having UBI-system implemented during global automation gives humanity the potential to work less and live happier.

In conclusion, tomorrow is a symbiosis between human beings and intelligent machines. The future economic features will be the absence of division into blue-collar and white-collar workers, but will exist only one group – none-collar. Many present professions will disappear, many will occur instead. The future workers are those who live and collaborate with smart technology. The implementation of new methods and ideas is an essential step to increase the GDP and preserve the stable development of world economy.

References:

1. Farid Kadri, Eric Châtelet, Guangpu Chenc. (17—20 January 2017). Jobs and the Fourth Industrial Revolution [Video file] [Video file]. Retrieved from <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2017/sessions/jobs-and-the-fourth-industrial-revolution>
2. Mukesh D. Ambani, Marc R. Benioff, Vishal Sikka (17—20 January 2017). Preparing for the Fourth Industrial Revolution [Video file] [Video file]. Retrieved 17—20 January 2017, from <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2017/sessions/preparing-for-the-fourth-industrial-revolution>
3. Hennessy, A. (Feb 28, 2017). Automation set for big promotions in white-collar job market. Retrieved from <https://www.cbc.ca/news/business/automation-jobs-canada-computers-white-collar-1.3982466>

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0

Скоробогатова Н. Є., к.е.н., доцент,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
nskorobogatova@ukr.net

На даний час промислове виробництво знаходиться в умовах глобальної конкуренції, відчуваючи при цьому необхідність до швидкої адаптації до постійних запитів світового ринку в умовах обмеженості ресурсів. Зазначену проблему можливо вирішити лише шляхом негайних інноваційних перетворень наявної технології виробництва. Слід відзначити, що незважаючи на впровадження різноманітних видів інформаційно-комунікаційних технологій, електроніки та робототехніки у виробництво, ці процеси у нашій країні носять переважно локальний характер. Окремі підприємства або їх підрозділи застосовують власну систему управління, яка у деяких випадках є несумісною з іншими. Концепція Індустрії 4.0 дозволяє поєднати бізнес-процеси на основі ІТ-технологій.

Впровадження інноваційних перетворень у промисловість дозволяє збільшити обсяги та підвищити якість вироблюваної продукції, отримуючи додаткові прибутки, які дозволяють інвестувати у подальший розвиток підприємства, водночас збільшуючи його вартість для власників. Перевагами в даному випадку користуються як виробники, так і споживачі, отримуючи більш якісну, функціональну продукцію у скорочений термін, можливо при одночасному зниженні витрат. Таким чином, підвищення рівня інноваційного розвитку країни дозволяє забезпечити її сталий розвиток. Суть концепції сталого розвитку полягає задоволенні сучасних потреб людства при одночасному захисті інтересів майбутніх поколінь.

За результатами проведеного динамічного аналізу макроекономічних показників країн світу визначено, що протягом 1991-2015 рр. спостерігається зростання доданої вартості всіх складових ВВП: промисловість, сільське господарство, нематеріальне виробництво. Дана тенденція спостерігається як на рівні глобальної економіки, так і серед країн Європейського Союзу (ЄС) та в Україні. Зростання зазначених складових ВВП в масштабах глобальної економіки має поступальний характер, у той час як в країнах ЄС присутні коливання значень макроекономічних показників. Особливо нестабільної в аналізованому періоді є економічна ситуація в Україні, однак в цілому в економіці країни спостерігається позитивна динаміка. Якщо розглядати динаміку ВВП у відносних показниках, то тут простежується чітка тенденція зростання нематеріального виробництва як в розрізі глобальної економіки, так і серед країн ЄС та України.

Щорічний рейтинг інноваційного розвитку, який складається для 127 країн світу на основі Глобального індексу інновацій [1], дозволяє визначити позицію тієї чи іншої держави в даному напрямку в порівнянні з іншими. Так, згідно з даними [3], в десятку лідерів інноваційного розвитку за 2017 р. увійшли Швейцарія (67,7), Швеція (63,8), Нідерланди (63,4), США (61,4), Сполучене Королівство (60,9), Данія (58,7), Сінгапур (58,7), Фінляндія (58,5), Німеччина (58,4), Ірландія (58,1). Аналіз результатів рейтингування дозволяє зробити висновок про те, що країни з великою питомою вагою нематеріального виробництва в структурі ВВП є одночасно і більш інноваційно активними. Оскільки сфера послуг має більшу додану вартість, ніж сільське господарство і промисловість, то і макроекономічні показники таких країн будуть краще, ніж у інших країн відповідної групи. Дане твердження підтверджує кореляційний аналіз статистичних даних, представлених у базі Всесвітнього центру даних з геоінформатики та сталого розвитку [2]. Для аналізу було вибрано 141 державу, математичній обробці підлягали дані за період з 2004 по 2016 роки, а саме: валовий внутрішній продукт на душу населення; сільське господарство, додана вартість; промисловість, додана вартість; кількість користувачів інтернету; індекс розвитку ІКТ; глобальний індекс кібербезпеки.

Результати кореляційного дослідження показують, що в країнах, які є лідерами в сфері інновацій, зв'язок між сільським господарством і ВВП на душу населення не суттєвий (коефіцієнт кореляції менше 0,5). У даних країнах промисловість має більшу питому вагу у ВВП, що свідчить про високий рівень індустріального розвитку. Винятки становлять США і Сінгапур, які зберігають баланс між промисловістю і сільським господарством, які суттєво впливають на ВВП цих країн. У той же час, практично у всіх країнах, що знаходяться в першій третині за рівнем інноваційного розвитку, простежується істотний зв'язок між індексом розвитку ІКТ та ВВП. Така ситуація свідчить про високий ступінь залежності соціально-економічної сфери від інформатизації суспільства. На жаль, незважаючи на активізацію ІКТ в Україні протягом останніх років, дані технології не є визначальними при формуванні ВВП нашої країни.

Проведене дослідження показало, що в даному напрямку відсутня однозначна точка зору. Так, наприклад, частина країн-лідерів серед інноваторів має істотний прямий взаємозв'язок між розвитком ІКТ і кібербезпекою (Швейцарія, Нідерланди, США, Сполучене Королівство, Сінгапур, Ірландія), інша ж половина, навпаки, абсолютно протилежний вплив (Швеція, Данія, Фінляндія, Німеччина). Безумовно, стратегія кібербезпеки кожної країни розробляється з урахуванням індивідуальної специфіки і не має єдиного правила. Що ж стосується України, то тут несуттєвий вплив ІКТ на ВВП, однак, згідно з даними офіційними рейтингами, присутній щільний взаємозв'язок між ІКТ і кібербезпекою.

За багатьма макроекономічними показниками Україна поступається економічно- та інноваційно-розвиненим країнам.

Проте слід відзначити наявність потенційних ресурсів, якими володіє наша країна, якими через використання застарілих технологій та зношених основних засобів на більшості промислових підприємств не має можливості скористатися повною мірою.

Одним зі шляхів подолання даного розриву є системне застосування ІТ-технологій в менеджмент підприємства. Як визначають експерти, для внутрішнього ринку України Індустрія 4.0 має стати каталізатором зростання промисловості, а також оборонно-промислового комплексу. Величезний виклик для Індустрії 4.0 на внутрішньому ринку – це залучення до дигіталізації української промисловості та енергетики ІТ-сектору, а також науки. Наразі обидві категорії сильно випадають з цих процесів [3]. Наразі в Україні групою експертів від АППАУ та руху 4.0 розроблений Проект національної стратегії Індустрії 4.0. На даний час він перебуває на розгляді в КМУ та доступний для експертного обговорення.

З метою зайняття прийнятної позиції у глобальному ринковому середовищі необхідно визначити свою нішу. За оцінками експертів Україна наразі і в найближчі 5 років немає умов для будь-якого позиціонування серед лідерів – провідних 20-30 пост-індустріальних держав світу. Натомість, Україна може бути як мінімум регіональним лідером у сфері складних та наукоємних інженерних послуг, таких як:

- програмування у сфері промислових хайтек (створення нових програмних продуктів, включно на нових технологіях 4.0);
- проектування (електричне, механічне, електронне, технологічне, будівельне тощо);
- промислова автоматизація та комплексний інжиніринг (включно з введенням в експлуатацію промислових об'єктів);
- розробка та виробництво складних, малосерійних або унікальних виробів [3].

При цьому ключовими моментами стратегії Індустрія 4.0 [3] для України є наступні:

1. Інституціоналізація розвитку промислових хайтек-сегментів на рівні держави, що передбачає визнання цільових секторів промислових хайтек як ключових для розвитку економіки України. Для забезпечення виконання даного завдання держава в особі уряду країни здійснити реформи задля стимулювання в Україні промислового виробництва, у тому числі за сегментами середньо- та високотехнологічної продукції; забезпечити захист прав власності, верховенство права, доступ до фінансових ресурсів та інституційна спроможність уряду; створити умови для прискореного розвитку промислових хайтек-сегментів, надаючи їм відповідний пріоритет та стимули.

2. Створення інноваційної екосистеми промислових хайтек, що потребує вирішення наступних завдань: повний незалежний аудит існуючих елементів екосистеми; налагодження трансферу технологій від українських наукових установ, наукових парків, міжнародних центрів та корпорацій до кінцевих замовників; залучення інвестицій та фондів до прискорення інноваційного розвитку тощо.

3. Прискорення кластеризації у сфері 4.0 як на регіональному, так і національному рівнях, що дозволить вирішити низку завдань в межах кластеру, а також стимулюватиме зростання експорту.

4. Повномасштабна дигіталізація ключових секторів промисловості, енергетики та інфраструктури, що потребує створення регуляторних стимулів, дорожніх карт цифрової трансформації в цільових галузях, а також перенесення кращих бізнес-практик з ІТ-сектору у дані сектори разом з підвищенням цифрових знань та навичок керівників і персоналу.

5. Максимальна інтеграція інновацій 4.0 в стратегії оборонного комплексу та безпеки країни шляхом запуску спеціальних державних програм для переходу оборонних заводів на технології 4.0 та підвищення їх інноваційності, інтеграція в державні програми з упередження техногенних ризиків тощо.

6. Запуск експортних програм для промислових хайтек-секторів шляхом створення спеціальної торгової місії з експорту продуктів та сервісних послуг у сфері 4.0, а також спеціальних програм щодо покращання експортного потенціалу промислових хайтек-сегментів.

7. Інтернаціоналізація та інтеграція у світовий простір 4.0, що передбачає інтеграцію в такі європейські програми, як Horizon 2020, I4MS / DIH, Factory of the Future, а також окремі програми європейських держав, тощо.

Вважаємо, що реалізація заходів, передбачених стратегією Індустрія 4.0 дозволить підвищити ефективність національного виробництва, а відповідно, і конкурентоспроможність національної економіки на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Глобальний індекс інновацій [Електронний ресурс]. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>.
2. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку [Електронний ресурс]. URL: <http://wdc.org.ua>.
3. Юрчак О. Українська стратегія Індустрії 4.0 – 7 напрямів розвитку. [Електронний ресурс]. URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2019/01/02/ukrainska-strategiya-industrii-4-0-7-napriankiv-rozvtuku/>

СУТНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ РЕВОЛЮЦІЙ: МИНУЛЕ ТА МАЙБУТНЄ

Соловйов В. П. д.е.н., проф.

Інститут досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України
solovyov@nas.gov.ua

Індустріальна революція - це, перш за все, нові технологічні виклики, які хотілося б передбачити. У той же час, поняття революції асоціюється у нас з соціальним хаосом, який є відчутною перешкодою можливості шляхом екстраполяції передбачити конкретний зміст нових технологічних і соціальних викликів. Від цього - сумніви в можливості знайти сили протистояти цим викликам, а також і побоювання - чи не стало б гірше.

Втім, коли мова йде про індустріальну революцію, то навряд чи має сенс безпосередньо ототожнювати її з революцією соціальною, яка, як правило, є не тільки несподіваним, але і в значній мірі - небажаною подією для більшості громадян. Крім того, соціальні революції мають все-таки локальний характер. Хоча індустріальну революцію і супроводжують події, які активізують і загострюють соціальні процеси, але, все-таки, індустріальна революція - це, в певному сенсі, шлях до загальнопланетарного блага, принаймні, по своїм віддаленим наслідкам.

Намагаючись зрозуміти формування революційних подій в сфері технологій не слід забувати, що соціальні фактори напруженості в суспільстві, що доводять іноді до соціальних катаклізмів, можна, не в останню чергу, назвати в числі спускових факторів індустріальної революції. І наявність певних паралелей в розвитку індустріальних і соціальних революцій можуть бути корисними для аналізу суті індустріальних революцій, а також і для прогнозу відповідних структурних змін в економіці.

**СЕКЦІЯ 4. НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО
ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТО-
СПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОСВОЄННЯ УКРАЇНСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ СВІТОВОГО ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ

Бараш А. Ю., студентка 4 курсу, гр. УС-51

Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
barash.alina.us.51.fmm@gmail.com

Фармацевтика відіграє велику роль у соціально-економічному розвитку економіки України. Виробництво фармацевтичної продукції становить майже 1 % (20, 1 млрд грн) від ВВП України, а кількість зайнятих у фармвиробництві складає 23,3 тис. осіб. Наразі в Україні нараховується 115 фармацевтичних підприємств, питома вага яких на вітчизняному фармацевтичному ринку у грошовому та натуральному вимірах за результатами перших шести місяців 2018 року становили 37,5% та 72,2% відповідно (у I півріччі 2017 року – 38,0% та 73,5%). Фармацевтична продукція українських виробників має конкурентну перевагу, яка полягає у доступній ціні. Так, середньозважена вартість однієї упаковки вітчизняних лікарських засобів складає 31, 4 грн, тоді як іноземних в 4 рази більше (128,3 грн) [1]. Саме спроможність українських виробників забезпечити споживачів доступною та якісною продукцією зумовлює актуальність дослідження проблем та перспектив освоєння українськими підприємствами світового фармацевтичного ринку.

Аналіз динаміки експорту на імпорту дав змогу виявити, що Україна імпортує в 9 разів більше фармацевтичної продукції ніж експортує. Така ситуація пов'язана з тим, що українські виробники не достатньо інформують оптово-роздрібні мережі та кінцевого споживача про вітчизняну фармацевтичну продукцію, яка є аналогом дорогої імпортованої продукції. А також, у зв'язку з тим, що українські підприємства не випускають інноваційних препаратів через високу вартість досліджень і розробок, тож інноваційні лікарські засоби імпортуються. Держава зі свого боку не підтримує вітчизняний фармсектор і з загальних інвестицій в НДДКР на фармацію припадає мізерна частина.

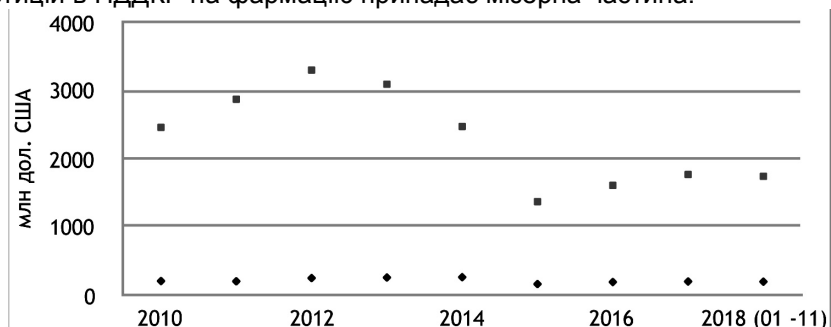


Рис. 1. Торговельні потоки фармацевтичної продукції в Україні протягом 2010-2018(січень- листопад) рр, млн дол. США [1]

Також можна з рис.1 зазначити про тенденцію до зростання експорту фармацевтичної продукції. Це свідчить про розширення діяльності українських підприємств на зарубіжних ринках. Найбільше Україна експортує до країн СНД (Росія, Білорусь) – 75 % від загального експорту фармацевтичної продукції, Азії (Казахстан, Узбекистан) – 8,9%, Європи (Латвія, Молдова) – 5,7% та Америки 0,4%.

Таким чином серед проблем освоєння українськими підприємствами світового ринку є:

- неспроможність випускати інноваційні препарати через недостатні інвестиції в НДДКР;
- недостатнє інформування виробниками споживачів про значно дешевші вітчизняні аналоги лікарських засобів;
- відсутність державної підтримки фармацевтичних виробників.

Отже, українські підприємства мають перспективу освоєння ніші низьковартісних лікарських засобів світового фармацевтичного ринку за умови підвищення іміджу своєї продукції серед споживачів. Тож підприємствам потрібно здійснювати ефективне маркетингове просування своїх лікарських засобів, виводити на ринок нові торгові марки і вивчати особливості функціонування зарубіжних ринків. Також важливо, щоб держава захищала українського виробника шляхом створення програм для їх підтримки. Україна може встановлювати високі вимоги або ж використовувати нетарифні обмеження до імпортованих препаратів. Також, уряд має проводити активну політику імпортозаміщення, що в свою чергу сприяє збільшенню споживачів української продукції. Відкриття спільних науково-дослідних центрів з різними країнами надасть можливість українським виробникам реалізувати свій науковий потенціал.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

РОЛЬ КАДРОВИХ РИЗИКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Воржакова Ю. П., к.е.н., ас. каф. менеджменту, ФММ
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»,
JuliyaV@meta.ua

В умовах світової глобалізації господарства виникає потреба інтеграції економіки нашої держави до міжнародного економічного прогресу, здійснення якої відбувається за рахунок основних принципів та форм зовнішньоекономічної діяльності. В свою чергу зовнішньоекономічна діяльність реалізується

Зовнішньоекономічні зв'язки, такі як економічне співробітництво, міжнародна торгівля товарами та послугами та спільне підприємництво. Разом з тим основною ланкою у міжнародних економічних зв'язках виступає підприємство, як самостійний господарюючий суб'єкт. Українським законодавством передбачено, що уся господарська діяльність підприємства здійснюється за рахунок власних фінансових та матеріальних ресурсів. На рівні держави не контролюються управлінські рішення, які приймаються керівниками підприємства, і можуть призводити у разі прийняття економічно недоцільного управлінського рішення до ризиків.

Ризики в контексті зовнішньоекономічної діяльності являють собою умови, що можуть викликати чи сприяти прояву причин нездійснення зовнішньоекономічної угоди підприємства [1; с. 190]. Кадрові ризики підприємства відносяться до внутрішніх ризиків зовнішньоекономічної діяльності, пов'язані з можливістю впливу на ризик, які поділяються на керовані, опосередковано керовані та некеровані, і мають великий вплив на зовнішньоекономічну діяльність підприємства. Виникнення кадрових ризиків полягає у прояві професійних, ділових і особистісних якостей персоналу підприємства й містять у собі такі види, як психофізіологічні, особистісні, комунікативні, моральні, освітні, професійно-кваліфікаційні ризики й ризики неблагонадійності. Основними причинами кадрових ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства можуть бути недобросовісність працівників, крадіжки, економічне недоцільне рішення, через низьку кваліфікацію працівників і т. д.

Складність управління кадровими ризиками полягає в тому, що більшість видів кадрових ризиків неочевидні, оскільки пов'язані з людськими ресурсами, в основі яких знаходиться природа та сутність особистості, яка є самим складним об'єктом управління. Результатом цього є слабе (складне) управління кадровими ризиками, які обумовлені самою природою людських ресурсів. Кадрові ризики є не тільки ризиками в процесі управління персоналом, але й ризиками по відношенню до самого персоналу, тобто їхня диференціація – на ризики персоналу й ризики системи управління персоналом.

Зниження негативної дії ризиків за рахунок використання об'єктивних можливостей підприємства і доступних інструментів, що не вимагають додаткових капітальних вкладень, допомагає нейтралізувати негативні чинники, які перешкоджають розвитку підприємств.

Опираючись на дані порталу Content Security, внутрішні та зовнішні кадрові загрози поділяються на [2]:

- розголошення (надмірна балакучість працівників) – 32%;
- несанкціонований доступ до інформації підприємства, шляхом підкупу і схиляння до співпраці працівників компанії, з боку конкурентів і злочинних угруповань – 24%;
- відсутність у компанії належного нагляду і жорстких умов забезпечення конфіденційності інформації – 14%;
- традиційний обмін виробничим досвідом – 12%;
- безконтрольоване використання інформаційних систем – 10%;
- наявність передумов виникнення серед персоналу конфліктних ситуацій, пов'язаних з відсутністю високої трудової дисципліни, психологічною несумісністю, випадковим підбором кадрів, слабкою роботою кадрів зі згуртування колективу – 8%.

За даними дослідження, що було проведено однією з найбільших консалтингових компаній KPMG, Україна сьогодні займає 6 місце у світі за кількістю розкрадань і шахрайських операцій, що здійснені співробітниками.

Щорічні втрати в компаніях через крадіжки, зловживання чи інші можуть досягати до 7% виручки. Майже 80% збитків українських компаній – це справа рук навмисних дій або халатного ставлення власного персоналу. В ході дослідження було з'ясовано, що 56% компаній не мають налагодженої системи протидії шахрайству, а 37% – мають формальну схему запобігання розкрадань і шахрайства [3].

Список використаних джерел:

1. Левченко М.О. Методи оцінки ризиків зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. Хмельницький, 2010, № 6, Т. 3. С. 190-194.
2. Кадрова безпека підприємства – Издательство HRD. URL: www.hrd.com.ua/index.php/2011-03-05-22-45-58/249-6-138
3. Дорофеев К.Н., Гарнева Е.В. Кадровая безопасность в системе экономической оценки деятельности фирмы. *Молодой ученый*. М., 2013. № 6. С. 327–331.

НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА РЕСПУБЛІКИ КОРЕЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Заінчовська М. М. студентка 2 курсу групи УС-71
Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
marganailik@ukr.net

Останні 10 років у нашій країні постала проблема заміни застарілих засобів виробництва. На більшості підприємств виробництво продукції відбувається за допомогою ще радянських технологій та машин. У результаті чого собівартість нашої продукції порівняно висока, якість нижча та використання ресурсів неефективне, у порівнянні з розвинутими країнами. Для того, щоб економіка нашої країни не тільки вийшла з кризи, а і активно розвивалась нам треба залучати технології, та, що саме головне, інвестиції.

Нажаль, зараз інвестиційний клімат у нашій країні є не дуже сприятливий через економічну та політичну ситуації. Попри те, все ще залишаються країни, які мають бажання інвестувати у нас кошти, але не багато таких можливостей ми втратили.

На мою думку, зараз Україні треба змінити пріоритети: більше уваги приділяти країнам сходу, що входять до групи Далекосхідних Тигрів. Саме ці країни зацікавлені інвестувати у нашу країну, та співпрацювати на різних рівнях.

У ХХІ сторіччі великий стрибок у економічному розвитку зробили країни сходу, зокрема Республіка Корея. Це країна, яка 50 років тому була бідною аграрною країною, а зараз є однією з найрозвиненіших країн в галузі високих технологій, і що саме головне, вона не зупиняється у своєму розвитку.

Так ВВП Республіки Корея у 2017 році склав 29 743 дол. на душу населення, у той час як в Україні- 2 640 дол. (Рис 1)

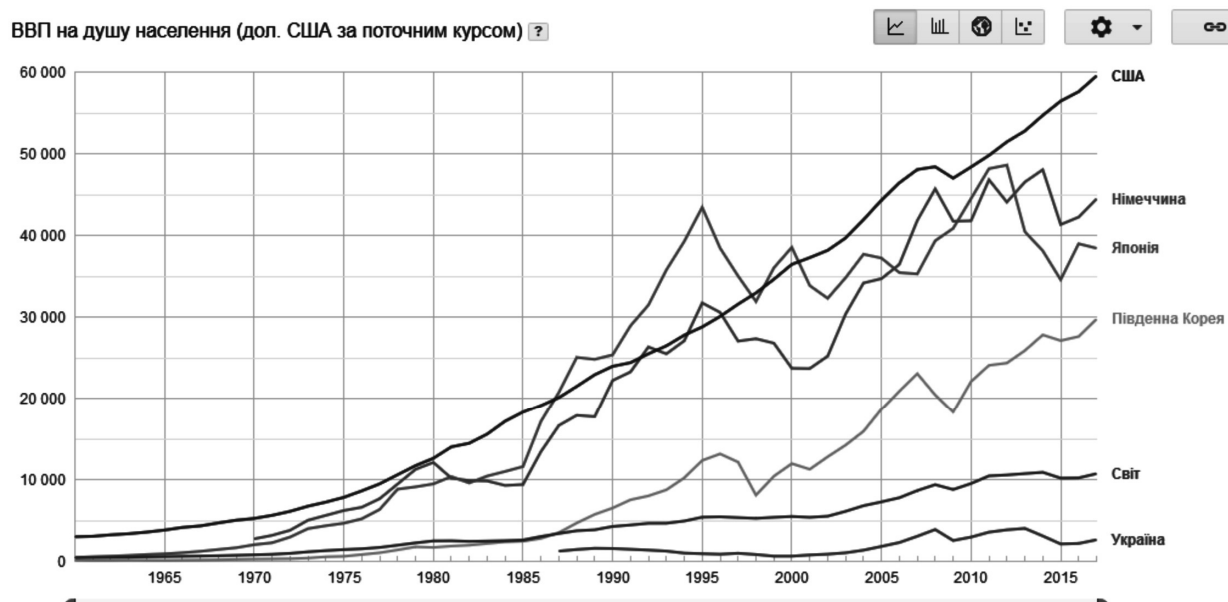


Рис.1. Порівняльна діаграма динаміки зміни ВВП на душу населення окремих країн світу в період 1960-2017 роки [5]

Тема співробітництва з цією країною є дуже актуальною, оскільки в неї ми можемо імпортувати нові технології, а також вдосконалювати наші, для України це можливість підвищити рівень економіки та зробити вітчизняну продукцію більш конкурентоспроможною.

Метою даного дослідження є аналіз стану економічних відносин на основі науково-технічного співробітництва між Республікою Кореєю та Україною та визначення сфер та можливостей, які треба розвивати у найближчому майбутньому.

Ми маємо досить довгу історію економіко-політичних відносин із Республікою Кореєю, а останнім часом вони значно поживались. Зросли не тільки обсяги торгівлі між державами, а і кількість вкладених Кореєю інвестицій у нашу економіку. Так експорт з України до Республіки Корея за січень-листопад 2018 року склав 308 млн доларів (що склало 102,7% у відношенні до експорту у відповідному періоді попереднього року), а імпорт відповідно 404 млн дол. (138,5% відповідно), сальдо торгівлі склало -96 млн дол. Загальний обсяг прямих корейських інвестицій в економіку України станом на кінець 2017 р склав 198,7 млн дол., що становить 0,5 % від загального обсягу прямих іноземних інвестицій [1].

Республіка Корея була і залишається головним інвестором у азіатському регіоні у економіку України. Україна має значні запаси природних ресурсів, велику територію, вигідне географічне положення та кваліфікованих працівників. Все це привертає увагу Кореї та спонукає вкладати гроші у розвиток нашої

економіки. На сьогоднішній день в Україні працює понад 30 південнокорейських підприємств, найбільші серед них- "Samsung", "LG" та "Hyundai"[2].

Особливу увагу корейських фахівців привертають українські розробки в таких галузях, як авіація, космічні дослідження, матеріалознавство, ядерна енергетика та ядерна безпека, оптика, теплотехніка. Вже створено у Києві Українсько-Корейський центр науково-технічного співробітництва. Його основне завдання - координація двосторонньої співпраці у науково-технічній галузі, визначення пріоритетів спільних досліджень. Укладено Угоду про співробітництво та взаємну допомогу в галузі використання атомної енергії в мирних цілях [3].

Найбільш жваво співробітництво відбувається у сфері промисловості(90% загальної кількості корейських інвестицій), а саме у галузях важкої металургії та машинобудування. Великі перспективи є у розвитку космічного будівництва: обидві країни мають значні розробки у цій галузі, так Республіка Корея у 2013 році запустила у космос свій перший супутник KOMPSAT-5 («Arirang-5») за допомогою української ракети-носія «Дніпро» [4].

Однак не у всі галузі економіки мають таку підтримку від Кореї. Наприклад, сільське господарство, одна з головних галузей нашої країни, майже взагалі не отримувала південнокорейських інвестицій, що пов'язано з методами і підходами вирощення та виготовлення сільськогосподарської продукції в Україні.

Протягом останніх років також значно пошавились відносини у сфері освіти. Декілька найкращих університетів нашої країни близько співпрацюють з корейськими університетами. Наприклад, у липні 2017 року було створено Українсько-корейський центр освіти, науки та інновацій на базі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського». Також 17 березня 2017 року у Києві почав свою діяльність Українсько-Корейський освітній центр, відкритий на честь 25-річчя українсько-корейських відносин. Це перший подібний центр в Україні та 6 у Європі. Мета існування полягає у розповсюдженні корейської мови та культури серед українців, розвитку співробітництва у сфері освіти та технологій [4].

Республіка Корея- це країна, яка може підтримати Україну, допомогти з розвитком економіки, її модернізацією, впровадженням нових технологій. І, що саме головне, ми можемо використати досвід її розвитку.

Для покращення розвитку двосторонніх відносин необхідно зменшити або ліквідувати перепони та бар'єри, що завдають шкоди економічним відносинам. Основними проблемами України є високий рівень корупції, відсутність прозорості, багато бюрократії при оформленні документів. А також за останні роки у нашій країні спостерігається нестабільна політична та економічна ситуація, інфляція та девальвація національної валюти, що негативно впливає на спільні українсько-корейські відносини.

Саме тому наступний етап розвитку співпраці України з Республікою Корея має бути спрямований на реалізацію конкретних коротко- та довгострокових завдань і проектів у політичній, торговельно-економічній, інвестиційній, науково-технічній та культурно-гуманітарній сферах, що у подальшому перетворить відносини між країнами на стратегічне партнерство.

Отже, на даному етапі наша країна хоч і має вигідне економічне положення, значні запаси ресурсів та співпрацює з багатьма країнами, все одно залишається серед країн з рівнем економічного розвитку нижче середнього. Навіть у провідних галузях у виробництві використовується застаріле обладнання на відсутні інновації. Республіка Корея не тільки може допомогти нам змінити ситуацію, а і зацікавлена це робити. Використовуючи південнокорейські інвестиції та винаходи ми зможемо модернізувати технології, розвинути нові галузі та покращити економічний клімат країни. Республіка Корея- це блискучий приклад як з нічого за допомогою праці та розуму можна побудувати все.

На мою думку Україні треба розвивати та підтримувати взаємовідносини з Кореєю на всіх можливих рівнях та у всіх сферах: промисловості, освіті та культурі, адже за цією країною майбутнє, і чим ближче ми будемо співпрацювати з цією країною, тим швидше майбутнє прийде і до нас.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Сучасний стан українсько-корейських відносин [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://eprints.ua.edu/2339/1/Nedbai_NZ_stud_Vyp-3_turyzm.pdf.
3. Соколенко С. Чи буде корисним для України досвід Південної Кореї? // Економіка України.- 1994.- № 6.- С. 75-81
4. Далекосхідний вектор як важливий елемент зовнішньої політики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/dalekoshid-ec76e.pdf>.
5. ВВП на душу населення [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.google.com/publicdata/>

КОНЦЕНТРАЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ЗОНАХ ЗРОСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГІБРИДНОЇ ВІЙНИ

Захаров Д.М., PhD студент
Житомирський державний технологічний університет
dima.zakharov8@gmail.com

Відмінною рисою сучасного світового економічного розвитку є формування в розвинених країнах постіндустріального суспільства, заснованого на інноваційному виробництві. Даний факт принципово змінює як положення і роль людини у виробництві, так і саму структуру виробництва. Постіндустріальний світ характеризується рядом принципово нових обставин, серед яких найважливішим фактором господарського прогресу виступає соціальний капітал, який знаходить свої прояви зокрема через інтелектуальні, творчі та комунікативні здібності.

Сьогодні ефективне управління набуває особливо важливого значення, оскільки розширюються межі управління, причому мова йде не тільки про управління фізичним і людським капіталом, а й про управління соціальним капіталом. Вже давно підраховано, що 70-80% ціни при продажу фірми становить її репутація.

Соціальний капітал не просто «полегшує» виробничу діяльність. Він стає визначальним, і найголовніше, має набагато більший потенціал в порівнянні з фізичним і інтелектуальним капіталом. Р. Патнем визначав соціальний капітал як «зв'язок між індивідами, соціальними мережами та нормами взаємності і довіри, які впливають з них» [1].

Соціальний капітал важливий для людського розвитку, оскільки тісно пов'язаний з економічним зростанням і зміцненням всіх інших форм капіталів. Норми трудової і ділової етики, що виробляються в процесі соціальної взаємодії, сприяють підвищенню продуктивності праці і зниження витрат на здійснення економічної діяльності. Зміцнення соціального капіталу може істотно підвищити ефективність соціально-економічної політики держави. Особливого значення таке зміцнення набуває в умовах гібридної війни, коли підвищення рівня довіри в суспільстві та бізнес середовищі, формування стійких соціальних взаємозв'язків між підприємствами стає головним фактором розвитку всіх галузей держави.

У сучасних умовах розвитку національної економіки особливе значення має виробництво власних конкурентоспроможних інноваційних технологій на ринку наукомісткої продукції для забезпечення стратегічної безпеки країни. Один з її порогових індикаторів – частка імпортного виробництва, яка не повинна перевищувати 20-25% від загального обсягу ринку наукомісткої продукції. Протягом останніх років реформи економіки України цей показник знаходиться в межах 45-50%, що свідчить про недостатній стан ринку української наукомісткої продукції.

Для підвищення конкурентоспроможності української економіки доцільно прискорити процеси реструктуризації, що має привести до фінансового оздоровлення українських підприємств і підвищення їх привабливості для внутрішніх і зовнішніх інвесторів. В якості першого кроку доцільно посилити підтримку підприємств, що динамічно розвиваються за рахунок надання їм податкових пільг, в тому числі по податках на інвестований прибуток. Важливим джерелом альтернативних місць зайнятості для працівників, що вивільняються є малий бізнес. Тому поліпшення середовища для малого підприємництва сприятиме не тільки зростанню ефективності української економіки, але і зниження соціальних витрат структурних перетворень.

Найважливішими довгостроковими пріоритетами структурних перетворень є посилення спеціалізації промисловості і зростання інноваційної сприйнятливості економіки. При вдосконаленні структури виробництва доцільно орієнтуватися на розвиток експортно орієнтованих капіталоекономічних галузей, які використовують вітчизняні ресурси і випускають продукцію високого ступеня переробки. Інноваційна сприйнятливість економіки може бути посилена шляхом забезпечення узгодженої роботи основних елементів - науки, освіти, виробництва. Важлива роль у підвищенні інноваційної активності належить системі освіти. Його реформування дозволить подолати невідповідність кваліфікаційної структури професійних кадрів специфіці сучасних інноваційних систем.

Економічно розвинуті країни послідовно пройшли доіндустріальну і індустріальну стадії і в середині минулого століття вступили в постіндустріальну стадію. У зв'язку з цим перед Україною, як і перед іншими країнами з трансформованою економікою стоїть питання: в якому напрямку трансформуватися – в індустріальному, розвиваючи промисловість і сільське господарство або в постіндустріальному – головний акцент роблячи на розвиток галузей, які формують інтелектуальні здібності людини.

Видається очевидним, що пройти весь шлях індустріального розвитку нам вже не під силу і більш того, це вже не має ніякого сенсу. Можна згадати досвід Японії, ще встигла вскочити в останній вагон індустріального поїзда і яка подарувала світові так зване «японське диво», засноване на закупівлю патентів і випуску більш дешевих і якісних аналогів існуючих товарів. Однак в постіндустріальних галузях така стратегія виявилася зовсім марною. Так, немає серйозного японського програмного продукту, який завоював успіх на світовому рівні.

Успіх Фінляндії та інших скандинавських «тигрів» цілком обумовлений інвестиціями в їх людський і соціальний капітал, а також «ефективністю управління державними видатками», а не запасами надр і їх

продажем за кордон. Однак на практиці, в якості головних завдань економічного розвитку України висувається розвиток реального сектора економіки.

У міру того як інформація і знання стають основним, базовим ресурсом сучасної економіки, значно звужується і коло традиційних економічних законів, за допомогою яких вона регулюється. Настає час пошуку нових важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства і, на наш погляд, найважливішими серед них стає соціальний капітал.

Особливої актуальності дослідження соціальний капітал набуває в сучасній Україні. В українському суспільстві існує дефіцит усталених цінностей, які одразу поділяє велика частка населення, раціональної трудової етики і відповідальності, корпоративної ідентичності та самовіддачі, що стримує формування відносин довіри між роботодавцем і працівником, партнерами по бізнесу. Дефіцит довіри населення до ринкових інститутів виробництва, споживання і розподілу товарів і послуг виступає гальмом соціальних і економічних перетворень українського суспільства. В умовах гібридної війни повільний соціально-економічний розвиток здатен приносити більших витрат ніж будь-які інші зовнішні загрози. У цих умовах необхідність досліджень потенціалу довіри як механізму соціальної інтеграції в окремих організаціях і суспільстві в цілому набуває особливої гостроти.

В Україні до останнього моменту категорії соціальний приділялася вкрай мало уваги. Як окремий предмет вивчення СК розглядали І. Жиглей [2], В. Геєць [3], Т. Шаповалова [4].

У сучасних високих технологіях вже недостатньо інтелекту, творчих здібностей, високого рівня освіти і всього того, що ми вкладаємо в поняття інтелектуального капіталу. Тепер провідну роль відіграє те, як індивіди, взаємодіють між собою, чи вміють вони працювати в команді, чи можуть довіряти партнерам по бізнесу або будуть змушені проводити дорогі перевірки і створювати системи.

Підйом вітчизняного виробництва неможливо здійснити без його технічного переозброєння, інноваційної орієнтації і наукового забезпечення. Аналіз і узагальнення практики передових країн призводять до висновку про те, що перспективне рішення проблем в цій сфері має здійснюватися в наступних напрямках: (1) здійснення інноваційної спрямованості інвестицій; (2) доведення до раціонального рівня завантаження існуючих виробничих потужностей; (3) реструктуризація виробництва з метою посилення його інноваційної спрямованості та підвищення здатності впроваджувати інновації; (4) створення експортних виробництв; (5) орієнтація вітчизняних підприємств на освоєння базисних інновацій; (6) сприяння розвитку винахідництва і забезпечення надійної патентного захисту результатів вітчизняних фундаментальних і прикладних досліджень;

Застосовувані державою інструменти слід розділити на кілька сегментів: пряме державне фінансування певних проектів або підприємств; підтримка зв'язків між державним і приватним сектором в науково-інноваційній сфері (державно-приватні партнерства); фінансування створення виробничо-технологічної інфраструктури; сприяння участі великого бізнесу в процесах комерціалізації результатів наукових досліджень; допомога у формуванні інституту посередників (агентів), сприяння реалізації партнерських програм співробітництва; розвиток зв'язків між учасниками процесу комерціалізації результатів наукових досліджень. Комерціалізація дослідницької діяльності в значній мірі визначається партнерськими зв'язками між учасниками інноваційного процесу – науковими організаціями та вузами.

Протягом останніх років намітилася позитивна тенденція посилення уваги українського бізнесу до підтримки наукових досліджень. Причому розвиваються переважно дві форми фінансування науково-дослідної діяльності: створення власних дослідницьких підрозділів, фінансування науково-дослідних проектів, які виконуються в державних установах і вузах. Найважливішим напрямком сприяння просування на ринок наукових розробок в Україні може стати формування інституту різного роду посередників, які займаються патентознавством, ліцензуванням, консалтингом, маркетингом інновацій.

Отже, соціальний капітал є вагомим чинником стабільності соціально-економічного розвитку. Він ефективно впливає на головні галузі суспільного життя, що особливо потрібно в умовах війни: економічний розвиток, політичне управління, демократію, освіту, школу, охорону здоров'я, управління природними ресурсами.

Список використаних джерел:

1. Putnam, R. D. Making Democracy Work: Civic traditions in modern Italy [Text] / R. D. Putnam. - Princeton, Nj : Princeton University Press, 1993.
2. Жиглей І.В. Соціальний капітал та його місце в системі бухгалтерського обліку І.В. Жиглей Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки, 2007, 40 (2).
3. Геєць В. М. Розвиток соціального капіталу – найбільше багатство у світі // Віче: журн. Верховної Ради України. 2011. № 1.
4. Шаповалова Т. В. Соціальний капітал: теоретичні засади та стратегії трансформації: монографія. Северодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2016. с. 360.

МІЖНАРОДНЕ ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Касян С.Я., к.е.н., доцент
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна
syakasian@ukr.net

В умовах розвитку проривних інноваційних технологій у світі доцільно у контексті глобальної інтеграції економічної системи, технологічних процесів в Україні поглиблено висвітлювати актуальні проблеми і методи організації ефективного міжнародного науково-технічного співробітництва. Таким інтеграційним засадам розширення міжнародної маркетингової, технологічної взаємодії у глобальному та європейському ринковому просторі присвячено праці відомих фахівців, науковців.

Зокрема, представник маркетингової школи Польщі Ян В. Віктор (Jan W. Wiktor) досліджує дефініцію товару в контексті вільного переміщення міжнародних його логістичних потоків у межах єдиного європейського простору. Він наголошує про широку інтерпретацію категорії товару в межах вільних ринкових і логістичних регуляторів ЄС, а саме: рухомі предмети, що є в обороті в усіх державах ЄС; сільсько-господарська продукція; відходи, спрямовані на подальше перероблення, що можуть бути складовою ринкової пропозиції підприємства; енергетичні ресурси, газові потоки у трубопроводах з урахуванням енергетичних мереж розподілення; в обмежених обсягах специфічні продукційні потоки таких товарів, як вугілля, залізо, сталь, уран, радіоактивні матеріали, зброя [1, с. 63, 64].

Науковець підкреслює про значущість ліквідування мит і різних зборів, що є невід'ємним атрибутом функціонування єдиного європейського ринку. Акцентується про наявність часового ресурсу, якого потребувала поступова відміна митних зборів на євrorинку. Оскільки ставки оподаткування чинять вплив на рівень ціноутворення і маркетингові конкурентні стратегії підприємств для країн Європейської Спільноти узгоджено ставки основного податку VAT на рівні 15% для звичайної ставки і 7% для пониженого варіанту. Виокремлюються низка сплат, що є синонімічними за інших рівних умов до митних зборів у міжнародній товарній інноваційній політиці, а саме: різні адміністративні сплати при перетині кордону, сплата за фіто-санітарні та ветеринарно-медичні дослідження, сплата за довідки з можливості безпечного використання товару [1, с. 65-67].

На наш погляд, особливий підхід до міжнародного логістичного забезпечення і податкового стягнення має бути стосовно використання потоків альтернативних джерел енергії, що генеруються й розподіляються при споживанні біогазу, дерев'яної тирси, промислового і побутового сміття, побічного тепла суб'єктів господарювання [2]. При цьому необхідно системно дбати про застосування високотехнологічної теплоізоляції в енергетичних мережах.

Євген Крикавський досліджує управління міжорганізаційними логістичними системами, акцентуючи на оптимізації конфігурації логістичної мережі. Він слушно обґрунтовує застосування функціональних логістичних стратегій, що дають змогу досягти значних конкурентних переваг в організації маркетингу, виробництва і логістики. Науковець наголошує на значущості застосування функціональних моделей менеджменту, таких як: маркетингове, логістичне та контролінгове управління. Застосування їх сприяє досягненню функціональних цілей організації у міжнародному маркетинговому середовищі [3, с. 497]. Дійсно, застосування таких моделей логістичного менеджменту сприяє поліпшенню міжнародного логістичного забезпечення функціонування інноваційних енергозберігаючих технологій. Дослідник зазначає, що цілеспрямованість наявних логістичних стратегій містить в собі такі змістовні компоненти, як: низькі витрати, значна якість, розширена диференціація, значна еластичність та прискорена реакція на ринкові зміни. Визначається встановлення ефективності логістичної стратегії залежно від інтегрованості, холістичності ланцюга постачання та збільшення обсягу доданої вартості під час корисної трансформації складових часу, місця і форми у порівнянні з понесеними витратами на логістичне переміщення ресурсних потоків [3, с. 498, 499].

Наголошується на значущості просторового розташування складових елементів логістичної системи, коли оптимізується просторова структура певних вузлів і комунікаційних з'єднань. Під час дослідження конфігурації логістичної мережі аналізуються з урахуванням можливого логістичного інжинірингу, насамперед, такі показники, як: типологія і кількість наявних вузлів, їх просторове розташування, транспортне й складське забезпечення, обсяги генерування потоку логістичної продукції [3, с. 500]. На наш погляд, у міжнародному логістичному забезпеченні інноваційної діяльності слід широко використовувати технології логістичного реінжинірингу в поєднанні з підтримуючими віртуальними логістичними процедурами. Варто завдяки системному нарощуванню логістичного сервісу розвивати вітроенергетику та підтримувати будівництво сонячних електростанцій в Україні, використовуючи провідні інноваційні технології енергозбереження, що надходять унаслідок науково-технічної співпраці із-за кордону. Слушною є європейська і світова тенденція до поступової відмови від використання автомобілів і автобусів на дизельному і бензиновому двигунах і переходу до машин, що використовують акумульовану електричну енергію. Доцільно починати міжнародну співпрацю у сфері логістичного енергозбереження на міжнародних ярмарках і виставках.

О. Є. Шандрівська, Л. Я. Якимішин досліджують світові тенденції на глобальному ринку логістичних послуг та встановлюють їх вплив на маркетингову систему України, окреслюючи доходи 3PL-

операторів, структуру ринку 3PL-операторів у США, низку чинників розвитку міжнародного логістичного середовища у країнах економічної демократії. Наголошується слушність запровадження інноваційних логістичних стратегій і тактик, що базуються на інтелектуальному програмному забезпеченні, спрямованому на нарощування спеціалізації і доходності у певних нішах ринку логістичних послуг. Наголошується на позитивну динаміку збільшення обсягів продажу на світовому ринку 3PL логістичних послуг, зокрема потоки доходів у глобальному вимірі у 2016 р. склали на цьому ринку 802,2 млрд. дол. США, а згідно прогнозів фахівців у 2020 р. місткість цього ринку у світі складе приблизно 962 млрд. дол. США [4, с. 212-214]. Цікавим у науково-практичному контексті є аналізування глобальних витрат на логістику та доходів 3PL-операторів за 2016 р., що проведено фахівцями у розрізі певних регіонів світу, таких як: Азія, Північна Америка, Європа, Близький Схід, Південна Америка, Африка. Результати такого аналізу засвідчують обчислення витрат на логістику у 2016 р. у співвідношенні з ВВП: Азія (12,7%), Північна Америка (8,6%), Європа (9,5%), Близький Схід (13,3%), Південна Америка (12,0), Африка (15,7%) [4, с. 214]. Тобто, витрати на логістичні операції у регіональному аспекті світової маркетингової логістичної взаємодії перебувають в інтервалі 8,6–15,7%, що свідчить про значну увагу суб'єктів економічної і соціальної активності до застосування концепції глобальної і регіональної логістики під час організації соціально-економічної діяльності. Ми гадаємо, що сучасні інноваційні перетворення, що відбуваються на міжгалузевих і міждисциплінарних стижах, дозволяють розраховувати на сталу світову тенденцію до збільшення доходів віртуальних логістичних операторів класу 4PL, 5PL. Така тенденція, безперечно, матиме регіональну специфіку й коливатиметься у досить широких межах за країнами і регіонами світу.

Доброю практикою є досвід з енергозбереження у Німеччині, процедура якого здебільшого ґрунтується на Законі «Про пріоритет поновлювальної енергії», ухваленому у 1991 р. та підтримується діяльністю Німецької енергетичної агенції (DENA). Автоматизована високотехнологічна продукція має проходити аналізування щодо ринку і конкурентів, формується карта емпатії та стратегічна бізнес-модель логістичного розподілу, визначаються потоки доходів від продажу подібної продукції. Тому під час міжнародної інтеграції освіти, науки і бізнесу формуються оптимальні логістичні стратегії підприємств на євrorинках завдяки синергії зусиль експертів, ринкових і соціальних агентів та ентузіастів. Важливе значення має уточнення методологічних засад міжнародного маркетингу в галузях альтернативної енергетики, медичних технологій, робототехніки і електроніки. Доцільним в Україні є створення регіональних кластерів постачальників матеріально-сировинних і паливних ресурсів високотехнологічних підприємств. Сучасні аутсорсингові платформи передбачають щільну взаємодію із зацікавленими агентами та широко використовують елементи міжнародної е-логістики та логістичного сервісу. Необхідно на макроекономічному рівні визначати частку відновлювальних джерел енергії у генеруванні і розподіленні електроенергії в країні. Потребує зваженого і обережного використання концепція атомної енергії, що опосередковує визначення частки такого виду енергії у зальному енергобалансі країни.

Отже, ефективне науково-технічне співробітництво на базі міжнародного логістичного забезпечення запровадження інноваційних технологій використання альтернативних джерел енергії є вагомим фактором підвищення рівня конкурентоспроможності промисловості України. Значущим є використання сучасних маркетингових комунікаційних і логістичних технологій у світі для поліпшення психологічного сприйняття й економіко-соціальної підтримки максимального використання відновлювальних енергетичних ресурсів. При цьому комплексно запроваджуються провідні інноваційні технології енергозаощадження, що базуються на генеруванні альтернативних джерел енергії. Доцільно застосовувати інноваційні технології логістичного рециклінгу, проводити сортування сміття.

Список використаних джерел:

1. Wiktor W. Jan. Rynek Unii Europejskiej. Koncepcja i zasady funkcjonowania / Jan W. Wiktor. – Kraków : Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, 2005. – 233 s.
2. Касян С. Я. Логістична взаємодія підприємств та енергозбереження на конкурентних ринках послуг. Розділ 2. Гносеологія управління та логістичні технології / С. Я. Касян. Інтеграція освіти, науки і бізнесу: Монографія. Том 4 / за ред. д.е.н., професора А. В. Череп. – Запоріжжя : ДВНЗ «Запорізький національний університет», 2016. – С. 93–106 (290 с.)
3. Крикавський Євген Логістичне управління: підруч. / Євген Крикавський. – Л. : Видав-во Націон. універ-ту «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
4. Шандрівська О. Є. Дослідження глобального ринку логістичних послуг: світові тенденції та вплив на Україну / О. Є. Шандрівська, Л. Я. Якимишин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Логістика: Збірник наукових праць. Голова Редакційно-видавничої ради д-р екон. наук, професор Н. І. Чухрай. – Львів : Видав-во Львівської політехніки. – 2018. – №892. – С. 212–221 (292 с.)

ДО ПИТАННЯ ВПЛИВУ НА КОРПОРАТИВНІ ВІДНОСИНИ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ТА ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Коновалова Н.С., асистент,
Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
naddin2009@gmail.com

Як зазначалося у тезах минулорічної доповіді [1], серед переліку складнощів, з якими стикаються корпоративні утворення мало що змінилося за останні п'ятнадцять років. Водночас при забезпеченні належного рівня соціально-економічної ефективності корпоративного управління, зокрема, в процесі науково-технічного співробітництва в якості суттєвого розриву між бажаним і дійсним становищем на- зивалось відсутність узгодженості інтересів різних груп учасників корпоративних відносин. Одним з факторів, що спричиняє прояв такого явища можна вважати неузгодженість інтересів як окремих груп, так і окремих учасників, які часто викликані дисбалансом розвитку окремих підсистем підприємств.

За результатами досліджень, отриманих науковцями КПІ ім. Ігоря Сікорського та висвітлених у [2], стверджується, що на машинобудівних підприємствах України спостерігаються неефективні сегментація та завантаженість персоналу, координованість підрозділів, механізму відбору та власне реалізації інноваційно-інвестиційних ініціатив, фінансово-економічного забезпечення господарювання підприємства, організаційної культури, клімату, комунікацій, що завдає значного нищівного впливу на стійкість всього підприємства. Ситуація з превалюванням проектного способу вирішення проблем, що склалася на підприємствах вітчизняного машинобудування, авторами описана як компенсаторний механізм надлишку праці при кваліфікаційному, технологічному та культурному дефіциті.

Водночас на підприємства України та ефективність ринку праці значний вплив здійснює поширення іноземного капіталу, розвиток фінансового ринку, що стимулює увагу до глобальної конкурентоспроможності в Україні [3]. Цікавим може стати досвід Китайської Народної Республіки у сфері оптимізації розподілу ресурсів, що спрямовані на обмін та впровадження технологічних інновацій. Це сприятиме підвищенню рівня співробітництва як з територіями власне КНР, так і створення спільних науково-дослідницьких, технічних і освітніх структур з провідними країнами світу та пострадянського простору [4]. Наразі китайськими представниками здійснюється активний пошук та налагодження взаємовигідних зв'язків з українськими партнерами. Українські підприємства та університети і серед них КПІ ім. Ігоря Сікорського відіграють активну роль у процесі обміну ідеями, технологіями, кадрами та досвідом, про активне співробітництво в цій сфері протягом останнього року можна пересвідчитись на сайті університету та його департаменту міжнародного співробітництва, зокрема. Однією з важливих тенденцій розвитку сучасного ринку стає саме активізація зусиль підприємств та закладів вищої освіти (ЗВО) зі спільної підготовки кваліфікованих кадрів.

Як свідчать спостереження, зменшується розрив, який спостерігався протягом багатьох років, між запитами промисловості на ринку праці та характеристиками випускників ЗВО. Актуалізується зміст освітніх і освітньо-наукових програм, тіснішими стають зв'язки з підприємствами і почастішали можливості проходження стажування на промислових підприємствах. За програмою Еразмус+ у 2018 р. відкриті спеціальні програми за ключовим напрямом «Співпраця задля розвитку інновацій та обміну успішними практиками», а саме «Стратегічне партнерство, Альянси знань, Альянси галузевих компетентностей, Спільні партнерства» для організацій з країн-партнерів програми, за умови якщо їх участь приносить додану вартість для проекту.

Передача знань з метою підготовки або перепідготовки фахівця та трансфер технологій є суцільною системою, створюваною у сучасних умовах університетами спільно з підприємствами відповідно до ринкових умов [5]. Така співпраця може стати рушієм у вирішенні конфліктів в корпоративних утвореннях, спричинених проблемами в незадовільній кваліфікації персоналу, неефективному застосуванні сучасних управлінських технологій управління, економічних розбіжностях в інтересах учасників та інноваційно-технологічному розвитку, якого потребують вітчизняні підприємства машинобудування. Дослідження різноманітних видів і способів вирішення економічних та управлінських конфліктів допоможе сформулювати рекомендації з посилення стійкості, економічної безпеки вітчизняних підприємств, зокрема акціонерної форми власності, що визначає доцільність та перспективу подальшого наукового пошуку.

Список використаних джерел:

1. Коновалова Н.С. Корпоративні відносини в процесі інституційного розвитку науково-технічного співробітництва. Міжнародне науково-технічне співробітництво : принципи, механізми, ефективність : збірник праць XIV Всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 15–16 березня 2018 р. Київ, 2018. – с. 69.
2. Войтко С.В., Кравченко М.О. Аналіз механізму формування економічної стійкості машинобудівних підприємств (неосистемний підхід). Маркетинг і менеджмент інновацій. Суми, 2017. - № 2. - С. 211-221.
3. Скоробогатова Н.Є., Войтко С.В. Використання складників індексу глобальної конкурентоспроможності у забезпеченні стійкого розвитку національних підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія “Економічні науки”. Херсон, 2017. Випуск 25. Частина 2. С. 18-22.
4. Шишолін А.П. Роль держави в розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва підприємств: досвід та сучасні пріоритети КНР. Міжнародне науково-технічне співробітництво : принципи, механізми, ефективність : збірник праць XIII (XXV) Всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 16–17 березня 2017 р. Київ, 2017. – с. 37
5. Andrii Shysholin. Functioning of entrepreneurial universities as subjects of the system of international knowledge transfer. - Технологічний аудит та резерви виробництва, Харків, 2017. Том 4 Номер 4 (36). С. 38-42. DOI: 10.15587/2312-8372.2017.108844.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИДАВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Гавриш Ю.О., аспірант, juliagavrish@gmail.com
Кухарук А. Д., к.е.н., доц., annakukharuk@gmail.com
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Тривале спостереження за роботою вітчизняних та зарубіжних видавничо-поліграфічних підприємств дозволило виявити елементи їх діяльності, котрі є особливими та специфічними саме для підприємств цієї галузі промисловості, зокрема:

- видавничо-поліграфічна продукція виступає результатом інтелектуальної праці людини, похідною знань редактора, таланту та продуктивності роботи дизайнера;
- видавнича діяльність може виконуватись підприємством без власного поліграфічного обладнання, яке зазвичай є необхідним для виробництва друкованої (суто поліграфічної) продукції, що за змістом та функціями не є літературним виданням;
- у роботі видавничих компаній постійно збільшується частка товарів, що не мають нематеріальну форму та використовуються у цифровому форматі;
- критерієм якості видавничо-поліграфічної продукції є зовнішній вигляд, довговічність, змістовне наповнення, інформаційна та культурна цінність та ін.

Формування та утримання конкурентних переваг видавничо-поліграфічних підприємств відбувається під впливом численних екзогенних сприятливих або обмежувачих чинників. Проведений аналіз специфіки функціонування видавничо-поліграфічної галузі надає підстави стверджувати, що основними групами чинників, які можуть вважатись детермінантами конкурентоспроможності підприємств галузі є такі: макроекономічні, фінансові, інформаційні та техніко-технологічні.

У ході дослідження, результати якого опубліковано у [4] виявлено, що одним із чинників підвищення конкурентоспроможності підприємств є рівень макроекономічної нестабільності. Факторами найбільшого впливу, котрі стримують розвиток бізнесу в Україні у 2017-2018 рр., на думку експертів Світового економічного форуму, є інфляція, корупція та політична нестабільність [5, с. 296].

Аналізуючи звітні матеріали Державної служби статистики України, зокрема, результати опитування підприємств щодо їх ділових очікувань [3], можна зробити наступні висновки:

- 1) суб'єкти господарювання прогнозують підвищення ринкових цін на товари та послуги;
- 2) очікується зменшення кількості працівників на підприємствах сфери послуг та посилення залежності операційної діяльності від фактора нестачі робочої сили;
- 3) прогнозується зниження попиту на послуги в середньому на 1 %;
- 4) за результатами самооцінювання більшість (60 %) опитаних підприємств очікує, що їх конкурентна позиція на внутрішньому та зовнішніх ринках не зміниться; меншість респондентів передбачає посилення конкурентної позиції (на внутрішньому ринку – 8 % відповідей; на ринку ЄС – 1 % відповідей).
- 5) в цілому, підприємці мають оптимістичні очікування на найближчі 12 місяців щодо фінансового стану та нарощення інвестицій.

Також, згідно даних аналітичного звіту “Doing Business 2019” [1, с. 5], в Україні покращилися умови ведення бізнесу: серед 190 країн світу за показником легкості ведення бізнесу, поступаючись Киргизькій Республіці та випереджаючи Грецію, Україна посіла 71 позицію, що на 5 позицій вище, порівняно із попереднім періодом [2, с. 4].

Разом з тим, задля оцінювання макроекономічної ситуації в Україні доцільно проаналізувати динаміку основних макроекономічних показників [6; 7]. Так, розрахункові показники-стимулятори, такі як валовий внутрішній продукт на душу населення та середня заробітна плата одного працівника, характеризуються помірним зростанням. Значення показників-дестимуляторів (індекс інфляції, рівень безробіття) або підвищуються протягом досліджуваного періоду, або суттєво не змінюються. Так, наприклад, індекс інфляції у період з 2010 р. по 2018 р. збільшився майже втричі (зі 149,9 % до 391,2 %), що свідчить про загальне зростання рівня споживчих цін та поступове знецінення національної валюти.

Діяльність видавничо-поліграфічних підприємств здебільшого орієнтована на B2B сегмент. Тому необхідною умовою формування та реалізації конкурентних переваг типографій та видавництв є не лише загальна макроекономічна стабільність країни, але й економічне становище підприємств інших видів діяльності (різних галузей промисловості, а також сфери послуг). Це твердження пояснюється тим, що створення та утримання конкурентних переваг відбувається більш ефективно тоді, коли на підприємстві забезпечено необхідний мінімум – налагоджено механізм безперебійного виконання поточних операційних задач. При цьому надійність постачальників та замовників, їх фінансова стійкість та готовність швидко ліквідувати заборгованість по виставлених рахунках-фактурах є основним чинником формування грошової маси виконавця поліграфічних послуг.

Економічне становище підприємств України може бути характеризоване з використанням таких показників, як частка прибуткових підприємств, рентабельність операційної діяльності, обсяг реалізованої продукції та ін. Більшість підприємств України були прибутковими протягом 2010-2017 рр. Проте більш детальний аналіз статистичних даних [8] показав, що обсяг збитку неприбуткових компаній

може перевищувати отримані прибутки. Так, наприклад, у 2014 році, коли збитки значно (у 2,6 раза) перевищили отримані економічні вигоди, зведений фінансовий результат склав - 523587,0 млн грн. До 2016 року ця розбіжність поступово зменшилася, але фінансовий результат залишався від'ємним та складав у 2015 році -340126,6 млн грн., у 2016 році відповідно - 22201,50 млн грн. Починаючи з 2017 року в Україні зафіксовано додатний фінансовий результат на рівні 274831,6 млн грн. у 2017 році та 208238,1 млн грн. у 2018 році.

Протягом останніх 9 років, окрім 2014 р., операційна діяльність суб'єктів господарювання була рентабельною, а відповідний коефіцієнт коливався від 1,0 до 8,8 %. У 2014 році, після загострення економіко-політичного конфлікту, що розпочався у листопаді 2013 р., зафіксована збитковість бізнесу, а середній показник рентабельності склав -4,1 %. Окрім того, детальний аналіз даних [9] надає підстави стверджувати, що найбільших втрат 2014 року зазнали саме малі за розміром підприємства, збитковість яких сягнула 17,9 %. Натомість, великі компанії зберегли перевищення доходів над витратами навіть у кризовий рік, відновивши фінансові результати вже у 2015 році.

Аналізуючи обсяги реалізованої продукції в Україні за період 2010-2017 рр. [10], можна зробити висновки про значний внесок великих та середніх підприємств в національний товарний оборот. Так, у 2010 році зафіксовано рівні частки представників великого та середнього бізнесу в обсягах реалізованої продукції – 40,6 та 40,5 % відповідно, а малим компаніям належить лише 16,9 %. У 2017 році частки середніх та малих підприємств збільшилися та склали відповідно 42,8 % та 19,2%.

На основі отриманих результатів проведеного аналізу можна сформулювати наступні висновки:

- 1) починаючи з 2015 року відбувається поступове відновлення економічного становища підприємств України. Це є позитивним чинником формування та реалізації конкурентних переваг видавничо-поліграфічних підприємств, оскільки збільшуються можливості співпраці із клієнтами щодо забезпечення їх друкованою продукцією рекламного характеру.
- 2) привабливою цільовою групою для надання видавничо-поліграфічних послуг можуть стати малі прибуткові компанії, котрі прагнуть збільшити обсяг реалізованої продукції за рахунок інтенсифікації реклами.

Список використаних джерел:

1. Doing Business 2019. Training for Reform : report / International Bank for Reconstruction and Development. Washington DC, 2019. 311 p.
2. Doing Business 2018. Reforming to Create Jobs : report / International Bank for Reconstruction and Development. Washington DC, 2018. 312 p.
3. Очікування підприємств сфери послуг у IV кварталі 2018 року щодо перспектив розвитку їх ділової активності : статистичний звіт. Державна служба статистики України, 2018. Доступний з: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення: 15.01.2019.
4. Kukharuk A., Gavrish Yu., Zmitrovych D. Managing the competitiveness in CIS countries and Ukraine: the goal and conditions. Eastern Journal of European Studies. 2017. Is 8(1). pp. 115-136.
5. Schwab K. et al. The Global Competitiveness Report 2017–2018. – Geneva : World Economic Forum, 2017. 381 p. Доступний з: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>.
6. Макроекономічні показники : статистична інформація. Національний банк України. Офіційний сайт Національного банку України, 2019. Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23487024.
7. Индексы : Номинальный ВВП Украины с 2002 по 2018 г. // Мінфін: фінансовий портал. - URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/>.
8. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності : статистична інформація. Державна служба статистики України, 2018. Доступний з: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення: 17.01.2019
9. Рентабельність операційної та усієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010-2017) : статистична інформація Державна служба статистики України, 2018. Доступний з: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення: 18.01.2019
10. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010-2017) : статистична інформація Державна служба статистики України, 2018. Доступний з: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення: 18.01.2019

АНАЛІЗ РИНКУ МОРОЗИВА В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Лунгул І.О., студент 3 курсу ФММ,

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
hobbyt1999@gmail.com

Сектор виробництва морозива, як і всієї молочної продукції в Україні, є достатньо розвиненим та потужним. Попит на молочні продукти в усьому світі буде тільки зростати, бо такі продукти є стратегічно важливими для забезпечення повноцінного розвитку та життєдіяльності людей. Мода на здорове харчування диктує нові правила світовому виробництву харчових продуктів. Покупці звертають свою увагу на натуральність та ретельно перевіряють інгредієнти, з яких виготовлений той чи інший товар. В усьому світі уже давно відійшли від класичної рецептури виготовлення морозива та почали використовувати рослинні жири. Це дозволяє значно зменшити собівартість продукції. Тому українські виробники морозива, які переважно використовують у виробництві власну сировину з молочних жирів, завдяки якості такої продукції, набувають конкурентоспроможності на світовому ринку та зацікавлені в реалізації власного експортного потенціалу. Водночас, оцінюючи конкурентоспроможність та експортний потенціал продукту, необхідно врахувати фактори ризику та невизначеності, які суттєво впливають на діяльність підприємств, особливо останнім часом [1].

Особливістю ринку морозива є його сезонність. Протягом року простежуються сильні коливання попиту. Сезон виробництва припадає на період з кінця весни до початку осені, а потім обсяги реалізації різко падають. У холодну пору року виробники скорочують власне виробництво у кілька разів і виготовляють лише найпопулярніші види морозива. Деякі підприємства для того, щоб отримувати прибутки не залежно від пори року, диверсифікують свій бізнес. Таким чином, більшість підприємств України окрім морозива, виготовляють заморожені овочі, фрукти та інші напівфабрикати.

Головною проблемою на українському ринку завжди була і є досі низька платоспроможність населення, так як морозиво не є продуктом першої необхідності. Для порівняння: у Європі одна людина споживає близько 12,9 кг морозива в рік, у Америці – понад 24 кг на рік, а в Україні – лише 2,3 кг на рік. Так як вітчизняні виробники можуть повністю задовольнити попит на території України, то, зважаючи на наявні потужності виробництва та високу якість продукції, вони можуть зайняти значну частку європейського або ж американського ринку [2, 3].

Асоціація українських виробників «Морозиво і заморожені продукти» провела аналіз ринку, результати якого вказують на зростання ринку морозива з 2016 року. У 2016 році приріст становив 14,8% по відношенню до попереднього року, а у 2017 році – лише 1,1%. Лідерами у виробництві морозива є ПАТ «Житомирський маслозавод» (ТМ Рудь), ТОВ «Ласунка» (ТМ Ласунка), ПРАТ «Львівський холодокомбінат» (ТМ Лімо), ПОГ «АПВТ «Фірма Ласка» (ТМ Ласка) і ТОВ «Хладопром» (ТМ Хладик). У 2017 році обсяг ринку становив 90 824 тонни, а це 2 – 2,5 кг морозива на одного українця [5]. Частка виробника у загальному обсязі продажів представлена на діаграмі (рис. 1).

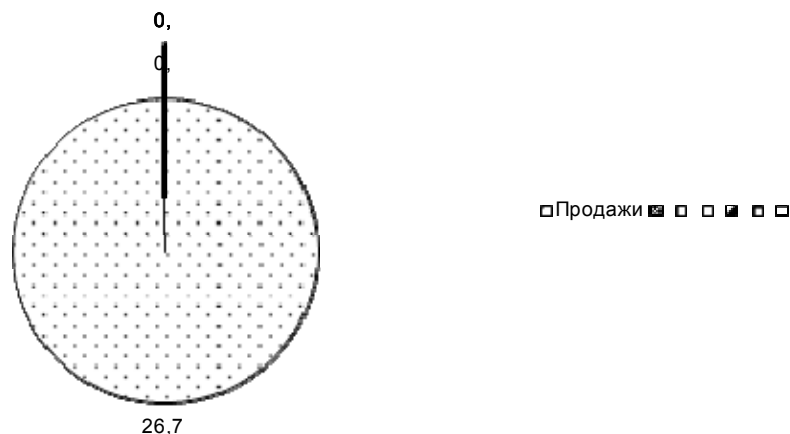


Рис. 1. Ринок морозива в Україні у 2017 році, % (побудовано за даними [5])

Простежується нарощення потужностей у великих підприємств, та витіснення менших. За останні 5 років, кількість виробників морозива зменшила майже вдвічі. Згідно з діаграмою, наразі близько 90% ринку утримує 10 найбільших компаній. Решта (близько 20 підприємств) – це дрібні виробники, що виготовляють не більше 4 тис. тонн морозива на рік.

Згідно з даними Асоціації українських виробників «Морозиво і заморожені продукти», імпорту морозива в Україну становить 253 тонни за 2017 рік, тобто 0,3% від загального обсягу споживання. Показовим є те, що Україна імпортує морозиво лише з шести країн світу (Італія, Чехія, Німеччина, Польща, Данія, Румунія), а експортує більше, ніж в 50 країн світу (Ізраїль, Грузія, Литва, Болгарія, Чехія, Великобританія, Німеччина та інші). У 2017 році було експортовано 5 070 тонн морозива, що на 13,5% більше, ніж у 2016 році [3, 4].

Весь обсяг цього експорту був сформований лише трьома торговими марками (ТМ Рудь, ТМ Лімо, ТМ Ласунка) [4]. У наступному році на європейський ринок планують вийти ще два підприємства, а саме «Хладопром» та «Ласка». Збільшення експорту морозива зумовлене кількома чинниками, які повинні ефективно використовувати усі українські підприємства для збуту своєї продукції:

- 1) З 2014 року було анульоване комбіноване мито на морозиво, що ввозилося до Європейського союзу, у зв'язку з євроінтеграційними процесами. Завдяки цьому українське морозиво стало дешевшим на європейських ринках на 10-15%.
- 2) Для транспортування морозива потрібен спеціально обладнаний транспорт. Тому географічне розташування України є дуже вигідним з логістичної точки зору. Адже звідси дуже зручно експортувати морозиво в будь-які країни Європи.
- 3) Стандарти ЄС є дуже високими, згідно з ними перевіряється якість та походження усього молока. Та поряд з цим, більшість європейських підприємств виробляють морозиво з молочного порошку, а не з молока. Тому українська натуральна продукція дуже цінується покупцями. Цей сегмент ринку є відносно новим та називається ринком органічного морозива, на якому український виробник має великі шанси здобути першість.
- 4) Різниця в смакових вподобаннях також відіграє значну роль. Аналогічну продукцію, до тої яку споживають в Україні, за кордоном зазвичай купують вихідці з колишнього СРСР та українські мігранти. Європейці ж, наприклад, не звикли до морозива у вафельних стаканчиках. Тому на експорт потрібно пропонувати вишуканішу і, відповідно, дорожчу продукцію.

Зважаючи на вищезгадані чинники, українські виробники морозива повинні збільшити обсяг партій експорту, щоб зменшити витрати на транспортування та логістику. Звернути увагу на світові тенденції та провести ребрендинг, тобто почати позиціонувати власну продукцію, як органічне морозиво, до того ж потрібно провести розробку еко-пакування та еко-логістики. Виробництво морозива в Україні потребує додаткових інвестицій для оновлення технологій та розробку нових рецептур. Зайнявши міцні позиції на європейському ринку, збут вітчизняного морозива потрібно буде розширити на інші ринки. Тоді єдиними проблемами буде нарощення обсягів виробництва та реалізація транспортування морозива на значні відстані. Також, проведення усіх цих заходів на підприємствах в перспективі можуть збільшити довіру до власного виробництва в українських покупців та збільшити обсяг споживання морозива на одну людину від 2,3 кг за рік, до 12,9 кг, як у європейських країнах.

Отже, вітчизняні виробники морозива повністю задовольняють вітчизняний попит. В Україні є близько 10 великих підприємств, що займають більше 90% українського ринку морозива та витісняють менші підприємства. Наступним логічним етапом розвитку повинна бути зовнішньоекономічна діяльність цих підприємств. З моменту, коли ринок ЄС став доступним для українських виробників, цієї можливості змогли скористуватися дуже мала кількість підприємств. Це зумовлено, вимогливістю іноземного покупця та жорсткою конкуренцією на ринку морозива. Однак, вітчизняні підприємства мають великі шанси зайняти значну частку цього ринку завдяки якості власної продукції, належній логістичній та маркетинговій політиці.

Список використаних джерел:

1. Skorobogatova N. Macroeconomic instability: its causes and consequences for the economy of Ukraine // EASTERN JOURNAL OF EUROPEAN STUDIES. — Volume 7, Issue 1, June 2016. — P. 63–80. [Електронне джерело]. — Режим доступу: http://ejes.uaic.ro/articles/EJES2016_0701_SKO.pdf
2. Конкуренентоспроможність продукції на ринку морозива України [Електронний ресурс] / С. П. Усик, А. А. Кравченко // Ефективна економіка № 4. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2970>.
3. Українське морозиво чекають у понад 50 країнах світу [Електронний ресурс] // ІЦ УАК. — 2018. — Режим доступу до ресурсу: <http://agroconf.org/content/ukrayinske-morozivo-chekayut-u-ponad-50-krayinah-svituhttp://agroconf.org/content/ukrayinske-morozivo-chekayut-u-ponad-50-krayinah-svitu>.
4. Топ-5 вітчизняних виробників морозива [Електронний ресурс] // Укрінформ. — 2018. — Режим доступу до ресурсу: <https://agroreview.com/news/top-5-vitchyznyanyh-vyrobnykiv-moroziva>.
5. Летнее лакомство: анализ рынка мороженого в Украине [Електронний ресурс] / Анна Слез. — 2017. — Режим доступу до ресурсу: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/Letnee-lakomstvo-analiz-rinka-morozenoro-v-Ukraine.html>.

РОЗВИТОК АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ ЗАВДЯКИ СПІВРОБІТНИЦТВУ З ІНОЗЕМНИМИ ПАРТНЕРАМИ

Нараєвський С.В., доц. кафедри міжнародної економіки к.е.н.,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,
s.naraevsky@ukr.net

Альтернативна енергетика продовжує розвиватися швидкими темпами. Протягом останніх п'яти років загальносвітові інвестиції у різні напрями альтернативної енергетики перевищували 300 млрд дол. щорічно. У 2018 р. загальний обсяг інвестицій становив 332,1 млрд дол., скоротившись на 8 % до попереднього року, але таке зниження не призвело до зменшення введення нових потужностей. Зниження загального обсягу інвестицій, насамперед, пов'язано зі скороченням інвестування у сонячну енергетику на 24 %. На неї припадає 39,4 % (130,8 млрд дол.) загального обсягу коштів у інвестованих у альтернативну енергетику. Проте, завдяки зниженню середньосвітових цін на сонячні панелі на 12 % та цін на супутнє обладнання у 2018 р. було введено 109 ГВт нових потужностей порівняно з 99 ГВт у 2017 р. Тож, навіть незважаючи на скорочення інвестованих коштів, обсяги введених потужностей у сонячній енергетиці збільшилися. Також, слід зазначити, що скорочення інвестицій відбулося, насамперед завдяки Китаю (на 53 % до 40,4 млрд дол.). У цій країні були переглянуті урядові програми підтримки розвитку сонячної енергетики. Ускладнено доступ до мережі для нових проєктів та знижені тарифи на електроенергію для сонячної енергетики [1].

Другу позицію за обсягом інвестованих коштів протягом тривалого часу утримує вітрова енергетика. У 2018 р. обсяг інвестицій зріс на 3 % та становив 128,6 млрд дол. У наземну вітроенергетику було вкладено 100,8 млрд дол., що на 2 % більше попереднього року. Найбільшими проєктами були вітрові парки у Південній Африці (Enel Green Power, інвестиції 1,4 млрд дол., встановлена потужність 706 МВт) та США (Xcel Ruch Creek, 1 млрд дол., 600 МВт). Обсяг інвестицій у офшорну вітроенергетику зріс на 14 % до 25,7 млрд дол. Найбільшим проєктом у офшорній вітроенергетиці був вітровий парк у Великобританії (Moray Firth, 3,3 млрд дол., 950 МВт). Окрім європейських країн (Великобританія, Німеччина, Данія, Бельгія) до розвитку офшорної вітроенергетики долучився Китай. У стадії спорудження одночасно знаходиться 13 об'єктів, а обсяг інвестицій у 2018 р. становив 11,4 млрд дол. Також, новими учасниками ринку офшорної вітроенергетики стали Тайвань та США (східне узбережжя). Серед інших напрямів альтернативної енергетики інвестицій у переробку біомаси зросли на 18 % до 6,3 млрд дол., у біопаливо зростання склало 47 % до 3 млрд дол., а у малу гідроенергетику скорочення інвестицій становило 50 % до 1,7 млрд дол. [1].

Серед окремих країн лідируючі позиції продовжує утримувати Китай з обсягом інвестицій у 100,1 млрд дол., не зважаючи на скорочення інвестицій на 32 %. Наступні місця у першій десятці загальносвітового рейтингу займали такі країни: США (54,2 млрд дол., зростання на 12 %), Японія (27,2 млрд дол., скорочення на 16 %), Індія (11,1 млрд дол., скорочення на 21 %), Німеччина (10,5 млрд дол., скорочення на 32 %), Австралія (9,5 млрд дол., зростання на 6 %), Іспанія (7,8 млрд дол., зростання у 7 разів), Нідерланди (5,6 млрд дол., зростання на 60 %), Швеція (5,5 млрд дол., зростання на 37 %), Франція (5,3 млрд дол., зростання 7 %). Україна з обсягом інвестицій у 2,4 млрд дол. займала 20-те місце у загальносвітовому рейтингу, а обсяг інвестицій зріс у 15 разів [1].

У 2018 р. в Україні було введено 742,5 МВт нових потужностей (у 2,8 рази більше 2017 р.), а загальний обсяг встановлених потужностей у альтернативній енергетиці досяг 2 117 МВт. Ситуація на ринку альтернативної енергетики України відповідає загальносвітовим тенденціям. Уже протягом кількох років лідируючу позицію за обсягом введених потужностей утримує сонячна енергетика. У 2018 р. у сонячній енергетиці було введено в дію 645,7 МВт нових потужностей, а загальний обсяг встановлених потужностей досяг 1 388,3 МВт. Другу позицію на ринку альтернативної енергетики України як і на загальносвітовому займає вітрова енергетика. Обсяг нових введених потужностей становив 67,8 МВт, а загальний обсяг введених потужностей у вітровій енергетиці досяг 532,8 МВт. Установки з переробки біомаси додали 24,4 МВт нових потужностей, а загальний обсяг становив 97,5 МВт. У малій гідроенергетиці обсяг нових потужностей становив 4,1 МВт, а загальний обсяг встановлених потужностей – 98,8 МВт. Найбільше нових потужностей у альтернативній енергетиці України було введено у Херсонській обл. – 227,2 МВт. Другу позицію займала Львівська обл. – 117,4 МВт. Ще у п'яти областях України (Запорізька, Хмельницька, Дніпропетровська, Миколаївська, Кіровоградська) обсяг введених потужностей становив від 40 до 60 МВт [2].

Окремим напрямом альтернативної енергетики є розвиток сонячної енергетики у приватних господарствах. За підсумками 2018 р. в Україні близько 7,5 тис. приватних господарств встановили сонячні електростанції загальною потужністю 160 МВт, вклавши у такі проєкти близько 151 млн євро інвестицій. За 2018 р. було встановлено близько 4,5 тис. приватних сонячних електростанцій (60 % від загальної кількості). Найбільшу кількість приватних сонячних електростанцій було встановлено у Дніпропетровській обл. – 882, Київській обл. – 838, Тернопільській обл. – 664, Івано-Франківській обл. – 484, Кіровоградській обл. – 469. Наразі приватні домогосподарства можуть встановлювати сонячні електростанції потужністю до 30 кВт, а новий законопроект підготовлений до другого читання у Верховній Раді України передбачає збільшення їхньої одиничної потужності до 50 МВт. Це може стимулювати подальший розвиток сонячної енергетики та зростання виробництва відповідного обладнання на підприємствах України [3].

Слід зазначити, що більшість проектів альтернативної енергетики, що впроваджуються в Україні, отримують фінансову, організаційну, технічну підтримку закордонних партнерів. Серед найбільш вагомих слід виділити наступні [4]:

1. У Вінниці введено у дію першу чергу виробництва сонячних панелей загальною потужністю 200 МВт на рік. Протягом 2019 р. має бути введено другу чергу потужністю, також, 200 МВт. Інвестиції становили 5 млн євро. Підприємство належить компанії KNESS Group. Ця компанія охоплює весь цикл від розробки обладнання до його виготовлення, встановлення та подальшого сервісного обслуговування. До реалізації проекту було залучено спеціалістів Національного інституту Китаю. Наразі Китай є найбільшим виробником сонячних панелей забезпечуючи понад 60 % загальносвітового виробництва цієї продукції.

2. ТОВ «Фурлендер Віндтехнологі» у 2019 р. планує виготовити 7 турбін одиначною потужністю 3,5 МВт та 15–20 турбін одиначною потужністю 4,5–4,8 МВт. Загальний потужність вироблених на підприємстві вітрових установок має становити 90–100 МВт. Установки одиначною потужністю понад 4 МВт в Україні ще не вироблялися. Окрім співробітництва зі значною кількістю українських машинобудівних підприємств, ТОВ «Фурлендер Віндтехнологі» співробітничав з європейськими компаніями Siemens, Schneider Electric, ABB та іншими.

3. Підрозділ компанії ДТЕК, що займається розвитком вітроенергетики вже тривалий час співпрацює з данською компанією Vestas, яка є найбільшим виробником вітрових установок у світі та технологічним лідером у цьому напрямі альтернативної енергетики. Окремі частини вітрових установок Vestas, що встановлювалися в Україні вироблялися на українських підприємствах. Наразі підписано нову угоду про встановлення вітрових агрегатів на Орловській вітровій електростанції загальною потужністю 100 МВт.

4. На початку 2019 р. підписано ряд угод з групою норвезьких компаній. Так, компанія NBT планує вкласти до 1 млрд у вітровий парк у Запорізькій обл. загальною потужністю до 750 МВт.; компанія Scatec Solar – 180 млн євро у сонячну електростанцію у Миколаївській обл. загальною потужністю 150 МВт, компанія Norsk Solar – 9 млн євро у сонячну електростанцію у Київській обл. загальною потужністю 9,2 МВт. У разі успішної реалізації загальний обсяг інвестицій з Норвегії у альтернативну енергетику України може бути збільшено до 1,5 млрд євро.

5. Міністерство економіки та фінансів Франції виділило Україні грант на 560 тис. євро на проект спорудження першої в Україні системи зберігання енергії (energy storage). Цей проект реалізуються спільно НАК Укренаерго та RTE International (оператор магістральних електромереж Франції). Не дивлячись на значно менші обсяги інвестицій проект є надзвичайно важливим. Подальший розвиток альтернативної енергетики може бути успішним завдяки розвитку акумулюючи потужностей. Оскільки сонячна і вітрова енергетика залежать від природних умов та погодних факторів, для їхнього розвитку необхідно передбачити можливість резервного постачання енергії. Наразі вважається, що для стабільної роботи акумулюючи потужності мають становити 30 % від потужності об'єктів сонячної та вітрової енергетики.

Нових змін на ринку альтернативної енергетики України слід очікувати з прийняттям законодавчих актів, що передбачають впровадження аукціонів на закупівлю електроенергії та знаходяться на розгляді у Верховній Раді України. Вони передбачають поступове залучення об'єктів альтернативної енергетики до цих процедур. З 2020 р. обов'язковою має стати участь у аукціонах сонячних електростанцій потужністю понад 10 МВт, вітрових електростанцій потужністю понад 20 МВт; з 2021–2022 рр. – сонячних електростанцій потужністю понад 5 МВт, вітрових електростанцій понад 20 МВт, з 2023 р. – сонячних електростанцій потужністю понад 1 МВт, вітрових електростанцій понад 3 МВт [2]. У разі успіху це буде кроком до конкурентного ринку електроенергії, до зниження енергетичної залежності та зменшення імпорту енергоресурсів.

Список використаних джерел:

1. Clean Energy Investment Exceeded \$300 Billion Once Again in 2018 [Electronic resource] : Website Bloomberg New Energy Finance. – Access to resources : <https://about.bnef.com/blog/clean-energy-investment-exceeded-300-billion-2018/>.
2. За 2018 рік побудували більше 740 МВт «зелених» станцій [Електронний ресурс] : Сайт Українська енергетика. – Режим доступу до ресурсу : <http://ua-energy.org/uk/posts/za-2018-rik-pobuduvaly-bilshe-740-mvt-zelenykh-stantsii>.
3. Близько 7500 приватних домогосподарств в Україні встановили сонячні панелі [Електронний ресурс] : Сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження в Україні. – Режим доступу до ресурсу : <http://saee.gov.ua/uk/news/2764>.
4. Возобновляемые источники [Електронний ресурс] : Сайт Энергетика Украины. – Режим доступа к ресурсу : <http://uaenergy.com.ua/category/renewable-energy>.

МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Петренко Н.С., к.е.н., м.н.с.,

ДУ «Інститут досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України»
zinchenko2014n@gmail.com

Національні пріоритети України в сучасному світі, досягнення конституційних цілей держави припускають і роблять необхідним використання при формуванні та реалізації державної політики інноваційних підходів. Економіка розвинених країн значною мірою носить інноваційний характер, тобто базується на застосуванні нових знань і сучасних інформаційних технологій. Поступово спостерігається зміна інтенсивного типу економіки на інноваційний. Інноваційний тип економічного розвитку все більше стає тим фундаментом, який визначає економічну потужність країни і її перспективи на європейському ринку. У свою чергу, інноваційна діяльність виступає складним процесом трансформації ідей та знань в об'єкт економічних відносин. Із огляду на значну роль, яку інноваційні процеси відіграють в сучасній економіці, визначення та облік цих особливостей є неодмінною умовою забезпечення ефективності економічної стратегії держави [4].

На сьогоднішній час прогрес суспільних відносин супроводжується поглибленням і розширенням інтеграційних процесів, а, отже, розвитком не тільки політичних, економічних і правових, а й науково-технічних зв'язків між країнами. Ступінь розвитку держави багато в чому визначається рівнем її науково-технічного прогресу. Тому виходячи з процесів інтернаціоналізації та інтеграції країни, певним є факт зміцнення глибини міжнародного науково-технічного співробітництва.

Міжнародні інтеграційні процеси виступають фактором прискорення економічного розвитку країн, що належать до інтеграційних угруповань, а також є практичним засобом доручення держав до світового господарства.

Важливим фактором глобального економічного розвитку на початку 21 століття виступає взаємодія різних суб'єктів світового співтовариства, серед яких європейські організації, держави, інтеграційні угруповання. Їх діяльність зосереджена та спрямована на досягнення стійкості та планованості економічного зростання і забезпечення добробуту країни. Особливо це важливо для країн, що розвиваються, а також для України.

Проведений аналіз теоретичних джерел дозволив зробити такий висновок, що інтеграція – це єднання різних систем(а саме – країн), для проведення спільної взаємодії, із метою досягнення поставлених цілей. Інструментом реалізації науково-технічних пріоритетів є європейські та державні науково-технічні програми. Тому, науково-технічні програми є інструментом інноваційного розвитку національної економіки та концентрації науково-технічного потенціалу країни для розв'язання важливіших природничих, гуманітарних і технічних, соціально-економічних проблем та реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки та техніки [3].

Програмне забезпечення інноваційного розвитку необхідно розглядати у чотирьохвимірному контексті: 1) як модель ефективного інноваційного розвитку; 2) як партнерство на принципах раціонального поєднання й узгодження інтересів суб'єктів інтеграції, які об'єднують різні держави, організації, структури та інше; 3) як цілеспрямований процес досягнення обраних стратегічних параметрів; 4) як сукупність заходів щодо активізації та реалізації участі в інтеграції науково-технічного потенціалу країни в європейський науковий простір [3].

Прискорення процесу євроінтеграції для нашої держави створює нові можливості забезпечення належного рівня національної конкурентоспроможності в галузевому і просторовому вимірах, залучення додаткових іноземних інвестицій. Назріла необхідність поглибленого дослідження напрямів посилення і зміцнення конкурентоспроможності регіонів на інноваційних засадах, адаптації спільного доробку ЄС у науково-технічній та інноваційній сферах в умовах глобальної конкуренції. Тому, підвищення конкурентоспроможності на інноваційних засадах та ефективне використання інноваційного та науково-технічного потенціалу стає важливим для України у процесі європейської інтеграції, зважаючи на зростання їх ролі в економічному розвитку країни.

Останнім часом українські вчені все більшу увагу приділяють питанням зміцнення міжнародних економічних зв'язків України з іншими державами, а також її інтеграції в Європейський союз. Сьогодні європейський вибір для України – це не «модний тренд» або географічна близькість з Європою. Це передусім вибір шляхів інноваційного розвитку країни в напрямі європейської цивілізаційної моделі, за допомогою яких можна досягти прогресу у всіх сферах життєдіяльності суспільства – економічної та соціальної. Очевидно, що одну з основних ролей в забезпеченні правильного вибору орієнтирів і пріоритетів інноваційного розвитку відіграє діюча в країні система публічного управління, від ефективності та результативності якої залежить, чи зможе Україна стати на рейки збалансованого розвитку і досягти стійких позицій на європейському ринку.

Протягом 2017 року НАН України приділяла значну увагу на питання розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва, розширенню області даної співпраці та започаткуванню її нових форм.

Українські вчені плідно співпрацювали з колегами інших країн близького зарубіжжя у рамках спільних багатосторонніх проектів, а також прямих двосторонніх зв'язків. На сьогодні діє більше 600 прямих угод і договорів, укладених установами НАН України зі зарубіжними партнерами: 50 % - на

секцію фізико-технічних і математичних наук; 34 % - на секцію хімічних та біологічних наук; 16 % - припадає на секцію суспільних та гуманітарних наук [1].

За останній час було розширено участь українських вчених у європейських програмах. Міжнародне науково-технічне співробітництво між Україною та Європейським Союзом здійснюється за рахунок Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про наукове та технологічне співробітництво від 4 липня 2002 року [2].

Участь українських науковців у міжнародних науково-технічних програмах ЄС, а саме «Горизонт 2020», підтримує інноваційний розвиток економіки, саме це збільшує рівень привабливості українських вчених, університетів, дослідницьких структур для спільних міжнародних досліджень і забезпечує основу для структуризації у сфері науки і техніки, інноваційної сфери України. Зокрема, фундаментальна ідея програми «перенесення ідей від лабораторії до ринку» матиме позитивну тенденцію не тільки на науку, але і на економіку, оскільки з'явиться перспектива для розвитку високотехнологічних галузей промисловості, галузях економіки.

Отже, участь у міжнародних програмах і проектах є основною формою міжнародного співробітництва. На підставі систематизації наявних спільних програм і проектів між Україною й країнами Європейського Союзу встановлено, що найбільш активними учасниками виступають приватні організації (бізнес-структури), установи НАН України та ВНЗ. Водночас пріоритетні напрями розвитку науки і технологій України наближені до переліку напрямів Сьомої рамкової програми ЄС і нової програми «Горизонт 2020», що є перспективним шляхом інтеграції у міжнародну інноваційну систему.

Список використаних джерел:

1. Національна академія наук України: короткий звіт. Київ. 2017.
2. Науково-технічне співробітництво України та ЄС [електронний ресурс]. 2015. Режим доступу: http://studopedia.com.ua/1_40584_naukovo-tehniche-spivrobitnitstvo-ukraini-ta-yes.html.
3. Петренко Н.С. Програмне забезпечення інноваційного розвитку України в умовах євроінтеграції [дис. робота, спец. 08.00.03]. Чернігів. 2018.
4. Кочетков В. Роль і місце України на світовому ринку технологій. *Проблеми науки*. 2014. №11.

ПРОБЛЕМИ ЛЕГКОСТІ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ПІДПРИЄМСТВ ПРИЛАДОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Покрас О. С., аспірантка, науковий керівник д.е.н., проф. Войтко С. В.
НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського», e.pokras@gmail.com

Приладобудування знаходиться на межі двох галузей економіки: машинобудівної, що в Україні представлена найбільше важким машинобудуванням, та галузі інформаційних технологій, що розробляє відповідне програмне забезпечення для функціонування деяких видів приладів та впроваджує нові технології. Не зважаючи на те, що в цілому для кожної з зазначених галузей є певні переваги та можливості для існування, ситуація у даних галузях не є рівноцінною. Машинобудування отримує підтримку через великі вітчизняні та зарубіжні замовлення на рівні держави, а ІТ має переваги через високу якість роботи поряд з низькою вартістю робочої сили та є досить конкурентоспроможною на міжнародному рівні. Для підприємств приладобудування в Україні існує ряд проблем, що не дозволяє успішно вийти на міжнародний ринок та повноцінно функціонувати як в Україні, так і за кордоном.

Для підприємств, вітчизняних та іноземних, що ведуть бізнес в Україні чи мають партнерів в ній, основними є такі загальні проблеми, пов'язані з легкістю ведення бізнесу (Україна посідає 71 місце) (рис. 1):



Рис.1. Позиції України в рейтингах ведення бізнесу [1]

Основними проблемами українських підприємств є ті позиції, за якими Україна посідає нижчі (якнайдалі від центру графіка) позиції у світових рейтингах. Наведені показники є складовими індексу легкості ведення бізнесу, що надає порівняльну картину потенційних можливостей країни для заснування та розвитку бізнесу на її території.

Отже, проблемними питаннями, що заважають діяльності приладобудівних підприємств, є:

1. Реєстрація підприємств (56 місце). Варто відмітити значні зрушення у сфері реєстрації (зокрема, поява можливості електронної реєстрації підприємств без черг). При цьому проблемними аспектами є вибір організаційно-правової форми підприємства, системи оподаткування, місця реєстрації, наявність чи відсутність значних грошових активів у юридичної особи, вибір видів діяльності (обмежує можливості підприємства у майбутніх транзакціях) [2]. Для новостворених приладобудівних підприємств такі перепони можуть стати перешкоджанням для реєстрації.

2. Отримання дозволів на будівництво (30 місце). Україна посідає високу позицію в рейтингу, але натомість існує проблема незаконного будівництва через ускладненість дозвільної процедури та корупцію.

3. Підключення до системи енергоспоживання (135 місце). Україна лише починає опікуватись питаннями енергоменеджменту, економії енергії, ефективного використання ресурсів. Натомість більшість енергоносіїв працюють за застарілими технологіями та є неефективними. Підключення ж до існуючих мереж нових підприємств часто потребує значних капіталовкладень, часу та погоджень на кількох рівнях енергетичних підприємств. Фактично, виробництво технологічно складних виробів завжди потребує енергії та комунікацій, тому без вирішення проблеми прискорення підключення підприємства не зможуть нормально функціонувати.

4. Реєстрація власності (63 місце), що особливим чином стосується реєстрації права власності на землю та нерухомість. Право власності реєструється нотаріусами і є безпосередній ризик недобросовісності або недостатньої компетентності фахівців. Також існує проблема територіальної

прив'язки до місцезнаходження нотаріуса, тобто, за відсутності його у даній місцевості реєстрація є ускладненою або неможливою.

5. Отримання кредитів (32 місце). Хоча Україна посідає досить високі позиції через саму процедуру отримання, дуже значним фактором для відставання вітчизняних підприємств є сама ставка, тобто плата за використання грошових коштів. В Україні ставка сягає 20-30 %, натомість в Європейському Союзі відсоток може сягати менше 1%. Приладобудування через технологічність постійно потребує запровадження нових, більш ефективних технологій, що потребує значних капіталовкладень. Через відсутність достатньої кількості власних коштів підприємства звертаються до банків, що, через високу ставку за користування ресурсом значно підвищують вартість кінцевої продукції приладобудування та знижують її конкурентоспроможність.

6. Захист міноритарних інвесторів (72 місце). Фактично, інвестиції в українські підприємства зазвичай вважаються зарубіжними інвесторами венчурними. Адже попри можливість в заробітку великих дивідендів існує ризик повністю втратити усі вкладені кошти. Через несприятливу економічну та політичну ситуацію в Україні інвестиційний клімат вважається несприятливим. «Способи захисту прав інвесторів у сфері господарювання — це передбачені загальним і спеціальним законодавством, а також договором заходи для попередження правопорушення, відновлення (визнання) порушених (оспорюваних) прав і законних інтересів інвесторів у сфері господарювання, правовим інструментом для реалізації яких є засоби захисту прав» [3].

7. Оподаткування (54 місце). Не зважаючи на те, що позиції України є вищими за середні, проблемою залишаються невиправдано високі податки та велика їх кількість, що ускладнює процедуру їх виплати. В Україні в середньому податки становлять 55 % [4] комерційного прибутку. Не зважаючи на те, що податки в Україні є в середньому нижчі за середньоєвропейські, варто враховувати обсяг прибутку. Середньостатистичні європейські підприємства, отримуючи достатньо високі прибутки та після відрахувань, мають, зазвичай, набагато більші переваги у фінансових ресурсах, ніж аналогічні українські. Після оподаткування коштів, що залишаються у розпорядженні вітчизняних підприємств, є часто недостатньо для розвитку та досягнення рівних конкурентних можливостей з іноземними підприємствами;

8. Міжнародна торгівля (78 місце). Через недостатній рівень конкурентоспроможності підприємств та продукції (зокрема, приладобудування) спостерігається збільшення негативного сальдо торговельного балансу (на 5,7 % протягом 2018 року порівняно з попереднім) [4].

9. Забезпечення виконання контрактів (57 місце). Зокрема, питання актуальне для міжнародних контрактів, адже при відправленні високотехнологічної продукції за кордон варто подбати про відкриття інкасових або акредитивних рахунків, що потребує тісної взаємодії з банками.

10. Вирішення неплатоспроможності (145 місце) в Україні є великою проблемою. Адже підприємства не завжди вчасно і правильно подають відомості про визнання банкрутом, чим спричиняють низку проблем з боржниками. Від такої політики можуть зазнати збитків добросовісні підприємства, що не отримують повернення своїх коштів навіть після закриття судових справ.

Вирішити проблеми та покращити ситуацію можна наступним чином:

а) знизити оподаткування до 30 % від прибутку з посиленням контролю за сплатою податків та зробити не вигідним виведення грошей з країни;

б) надати державну підтримку інноваційним підприємствам (створення інноваційної комісії для контролю та зниження податків);

в) надати підприємництву більше економічної свободи;

г) усунути корупцію;

д) використовувати позитивні сторони української економіки та раціональне використання ресурсів, зокрема, трудових (порівняно дешевої кваліфікованої праці), інфраструктури, інтелектуального потенціалу;

г) налагодження партнерських зв'язків з іншими державами.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Світового Банку. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/ru/rankings>
2. Офіційний сайт APP-INVEST. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.app-invest.com.ua/uk/our-company/your-practika/praktika-pravo/hozyaistvennoe-pravo/registraciya-predpriyatia/>
3. Хрімлі О. Г. Захист прав інвесторів у сфері господарювання: теоретико-правовий аспект / НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. — Київ: Юрінком Інтер, 2016 — 320 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БАЗИ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

Пригодюк О.М., к.е.н.,
Черкаський державний технологічний університет,
prigoduk@ukr.net

Регіон є складною системою, що має територіальну локалізацію, характеризується нестабільністю бюджетного законодавства, фінансовими обмеженнями, амбівалентним характером управління, з метою розвитку якого повинні органічно поєднуватися як економічна раціональність, економічне зростання, збільшення дохідної частини місцевих бюджетів, так і соціальна ефективність, яка визначається рівнем і якістю життя населення.

Основними напрямками міжтериторіального співробітництва у сфері соціальної інфраструктури можуть стати будівництво великих соціокультурних об'єктів, транспортних комунікацій, смітєвих полігонів, місць поховання. Однак, зазвичай, вирішення питання територіального розміщення вищезазначених об'єктів супроводжується міжтериторіальними конфліктами, що гальмує процес розвитку соціальної інфраструктури. Аналогічна проблема виникає у процесі створення об'єднаних територіальних громад, формування яких передбачає вирішення проблеми територіального розміщення опорних шкіл, лікарень та інших об'єктів соціальної інфраструктури.

Забезпечення ефективного функціонування та розвитку соціальної інфраструктури в інтересах населення вимагає формування відповідного рівня матеріально-технічної бази, релевантної сучасним потребам населення. Створення системи методичного, матеріально-технічного розвитку соціальної інфраструктури регіону вимагає значних капіталовкладень.

Так, одним із пріоритетних завдань сьогодення є зміцнення фінансово-економічної бази розвитку соціальної інфраструктури. Зміна бюджетної, податкової політики держави – один з напрямів діяльності у цій сфері. Сучасна політика децентралізації сприяє перерозподілу податкових надходжень між державою і регіонами. Значущу роль у цьому процесі відіграє процес формування об'єднаних територіальних громад. Забезпечення прозорості міжбюджетних відносин передбачає чітке закріплення нормативу відрахувань до місцевого бюджету ряду податків, насамперед, податку на прибуток підприємств, що забезпечує високий рівень мотивації місцевих органів влади до соціально-економічного розвитку території, зокрема розвитку соціальної інфраструктури [1].

Однак тільки бюджетне фінансування процесів розвитку інфраструктури не дасть відчутного результату, необхідний концептуально новий підхід, який дав би змогу консолідувати зусилля держави, населення, підприємців з метою підвищення рівня та якості життя, соціально-економічного розвитку регіону загалом та окремих його територій.

Залученню додаткової фінансової підтримки розвитку соціальної інфраструктури можуть сприяти заходи у напрямку формування сприятливого інвестиційного клімату, розвитку інноваційних проєктів, підтримки малого та середнього бізнесу. Основою реалізації визначених напрямів повинні виступати технології регіонального маркетингу, що передбачає цілеспрямовану діяльність, яка об'єднує зусилля регіональних, місцевих органів влади, бізнесу та населення, орієнтована на виявлення та створення конкурентних переваг території, унікальних місцевих товарів і послуг з метою соціально-економічного розвитку регіону, серед них і його соціальної інфраструктури, підвищення рівня і якості життя населення [2].

Маркетингові технології розвитку регіону є не тільки фактором формування додаткових податкових відрахувань до місцевого бюджету, і, як наслідок, можуть виступати основою фінансового забезпечення розвитку соціальної інфраструктури, а й дають можливість реалізувати додаткові стимули для її розвитку. Наприклад, розвиток туризму залучає потенційних споживачів послуг соціальної інфраструктури, що дає змогу підприємцям реалізувати економічно виправдані проєкти, ініціює розвиток об'єктів дозвільної, споживчої, торговельної інфраструктури.

В умовах дефіциту місцевих бюджетів, залучення приватних інвестицій є найбільш значущим чинником розвитку соціальної інфраструктури. Співпраця органів влади та бізнес – спільноти характеризується широким спектром практик взаємодії: від залучення фінансових коштів організацій на безоплатній основі до реалізації проєктів державно-приватного партнерства (ДПП). Між цими полюсами є такі форми взаємодії, як короткострокові контракти на виконання певного виду робіт, надання громадських послуг, сервісні угоди ремонту та експлуатації об'єктів соціальної інфраструктури, спільні підприємства [3]. Однак, як показує світова практика, масштабні проєкти державно-приватного партнерства є найбільш ефективною формою співпраці, що забезпечує реалізацію стратегічних цілей розвитку соціальної інфраструктури. Тож механізм ДПП може стати базовою конструкцією залучення позабюджетних інвестицій у розвиток соціальної інфраструктури, однак через низьку компетентність і низький рівень готовності органи регіонального управління зовсім мало використовують механізми ДПП, спираючись на традиційні методи бюджетного фінансування капіталовкладень в об'єкти соціальної інфраструктури.

У сучасних умовах ринку необхідна інституційна перебудова стійких моделей поведінки влади у взаємодії з бізнесом, формування концептуально-нової і послідовної політики переходу від адміністративного примусу бізнесу до благодійності і безоплатну передачу коштів на розвиток

соціальної інфраструктури до фокусованих інвестицій, взаємовигідної співпраці. Споживацьке ставлення до бізнесу з боку влади, вузько прагматична орієнтація на використання його ресурсів у розвитку соціальної інфраструктури стають неспроможними в умовах сучасної економіки [4]. Сформоване протиріччя і проблеми актуалізують визначення факторів, що обмежують реалізацію проектів державно-приватного партнерства:

- цільова орієнтація проектів на великий бізнес;
- обмежений доступ інвесторів до інформації;
- існування стереотипів збитковості соціальних проектів;
- тривалість і складність процедури узгодження сторін;
- незначна практика надання приватному інвестору можливостей подальшої участі в управлінні об'єктами соціальної інфраструктури;
- відсутність у регіональної влади можливостей забезпечення мотивації для приватних інвесторів (зменшення податкового тягара, звільнення інвестицій від податку на прибуток);
- відсутність прозорості під час укладання контрактів, відкритого конкурентного середовища;
- значний рівень корупції, тощо.

У межах здійснення державно-приватного партнерства відповідно до Закону «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 №2404-VI та інших законодавчих актів України можуть укладатися договори про концесію, управління майном (винятково за умови передбачення у договорі, укладеному в межах державно-приватного партнерства, інвестиційних зобов'язань приватного партнера), спільну діяльність та інші. На сьогоднішній день найбільш застосованою формою державно-приватного партнерства є концесійна модель і моделі, засновані на розмежування прав власності на об'єкт угоди ДПП [5].

З огляду на поширену практику залучення фінансових коштів приватних організацій з метою вирішення питань місцевого значення, необхідно законодавчо закріпити за органами місцевого самоврядування повноважень на пільгове оподаткування для підприємств-учасників у програмах розвитку соціальної інфраструктури території. Ще одним механізмом мотивації є введення податкових пільг для підприємств, що надають безповоротні приватні інвестиції (повернення частини інвестицій у межах певної частки сплачених податкових виплат) [6]. Дуже значущою є громадська підтримка підприємницької активності, що забезпечує розвиток соціальної інфраструктури: висвітлення їхньої діяльності в місцевій пресі, визнання, моральне стимулювання.

Отже, ефективним інструментом фінансового забезпечення розвитку соціальної інфраструктури, є використання механізму державно-приватного партнерства, що забезпечить: зменшення навантаження на регіональний та місцеві бюджети; зміцнення матеріально-технічної бази та інфраструктури освіти, охорони здоров'я та інших видів діяльності соціальної сфери; комплексну безпеку і енергоефективність закладів соціальної інфраструктури; інноваційний характер розвитку освіти, охорони здоров'я та інших видів діяльності соціальної сфери через модернізацію організаційних і технологічних умов відповідно до сучасних вимог і потреб.

Список використаних джерел:

1. Лібанова Е. М. Стратегічні пріоритети соціальної політики України на початку XXI століття. Демографія та соціальна економіка. 2008. № 1. С. 9–22.
2. Вахович І. М., Пушкарчук І. М., Товстенюк О. В. До питання формування соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Економічний форум. 2017. № 1. С. 230–238. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2017_1_36
3. Особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики: аналіт. зап. / Нац. ін-т стратег. дослідж. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1239/>
4. Коломицева О. В. Роль партнерських відносин у забезпеченні розвитку інфраструктури регіону. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Черкаси: ЧДТУ, 2016. Вип. 43. Ч. II. С. 61–67.
5. Державні цільові програми / М-во екон. розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DerzhavniTsiloviProgrami>
6. Яневич Н. Я. Методичні засади формування системи моніторингу ефективності соціальних інвестицій. Вісник Хмельницького національного університету. 2013. № 4. Т. 1. С. 237–243.

СИСТЕМА РІШЕНЬ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ЕЛЕКТРОПОСТАЧАННЯ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Редько К.Ю., к.е.н., старший викладач,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
katredko@gmail.com

Редько О.В., головний консультант,
Національний інститут стратегічних досліджень
Oleksandr_redko@email.ua

Сучасні промислові підприємства зазвичай живляться тепловою енергією від власних або районних котельень і ТЕЦ. У першому випадку котельня, що розміщена на території підприємства, живиться традиційними паливами – природнім газом, мазутом, вугіллям; у другому випадку тепло потрапляє на підприємство через теплову мережу. Постійне зростання вартості електричної енергії, вимагає підвищеної уваги до питань диверсифікації, модернізації електропостачальників на підприємстві. Вартість електричної енергії для промислових споживачів (другий клас напруги) зросла з 1 січня 2010 до 1 січня 2019 у 2,52 рази [1].

Такі значні зміни у тарифах приводять до підвищеної уваги споживачів до альтернативних, нетрадиційних джерел теплової і електричної енергії, методів оптимізації, реконструкції та підвищення енергоефективності існуючих джерел теплової та електричної енергії. Схеми енергопостачання підприємств поділяються за джерелами енергоносіїв на зовнішні і внутрішні, а за структурою розподілу енергоносіїв на підприємстві – на централізовані, децентралізовані та комбіновані. Зовнішні схеми енергопостачання полягають у надходженні енергії на підприємство енергоносіїв ззовні, тобто від джерел, розташованих за межами території підприємства. Подача енергоносіїв відбувається за допомогою трубопроводного і автомобільного транспорту, ЛЕП [2]. Централізовані мережі енергопостачання призначені для подачі та розподілу тепла, електричної енергії, газу із централізованих джерел та перетворювачів енергії по території підприємства до споживачів. Децентралізована схема енергопостачання машинобудівних підприємств зустрічається рідко.

Варто було б продемонструвати яку часту займає вартість енергії у собівартості продукції підприємств (табл. 1.)

Таблиця 1. Частка вартості енергетичної складової у собівартості продукції, 2016 – 2018 рр.

№ п/п	Назва підприємства	Частка вартості енергетичної складової у собівартості продукції (К)		
		2016	2017	2018
1.	ПАТ «Карлівський машинобудівний завод»	4,34	4,54	4,84
2.	ПАТ «Артемівський машинобудівний завод «ВІСТЕК»»	7,0	7,11	7,4
3.	ПАТ «Миколаївський машинобудівний завод»	13,12	16,0	16,12
4.	ПАТ «Артемівський машинобудівний завод «Побєда труда»	4,7	5,0	9,5
5.	ВАТ «Свердловський машинобудівний завод»	6,0	6,44	7,3
6.	ПАТ «Красноармійський машинобудівний завод»	5,33	7,4	7,5
7.	ПАТ «Дружківський машинобудівний завод»	7,23	7,56	7,9
8.	ВАТ «Кролевецький ремонтно-механічний завод»	8,02	8,20	8,43
9.	ПАТ «Дніпровський машинобудівний завод»	4,81	4,92	6,0
10.	ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод»	5,5	6,0	6,74
11.	ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»	5,9	6,26	7,0
12.	ПАТ «Бериславський машинобудівний завод»	4,37	4,61	5,0
13.	ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»	6,72	6,91	7,21

З таблиці, можна зробити висновок, що частка вартості енергетичної складової у собівартості продукції (К) зростає з кожним роком.

Таким чином, із аналізу динаміки рівня витрат на постачання машинобудівним підприємствам електроенергії слідує наступний висновок: наявність на підприємстві комбінованої схеми формування

витрат призведе до зниження рівня витрат на постачання електроенергії. Це, спостерігається і в умовах падіння обсягів виробництва, і в умовах зростання обсягів виробництва. Встановлена пропорційна залежність між динамікою обсягів виробництва продукції і динамікою рівня витрат на постачання електроенергії для випуску відповідних обсягів продукції дає підстави підтвердити висновок: отримані результати, висновки і рекомендації щодо економічної доцільності формування комбінованих схем зниження рівня витрат на постачання електроенергії шляхом будівництва і експлуатації власного відновлювального джерела електроенергії на машинобудівному підприємстві є достовірними і обґрунтованими.

Порядок досягнення економічного ефекту ілюструється в роботі схемою, яка об'єднує поле технічних рішень і поле економічних рішень (рис 1.) [4].

Сонячне випромінювання

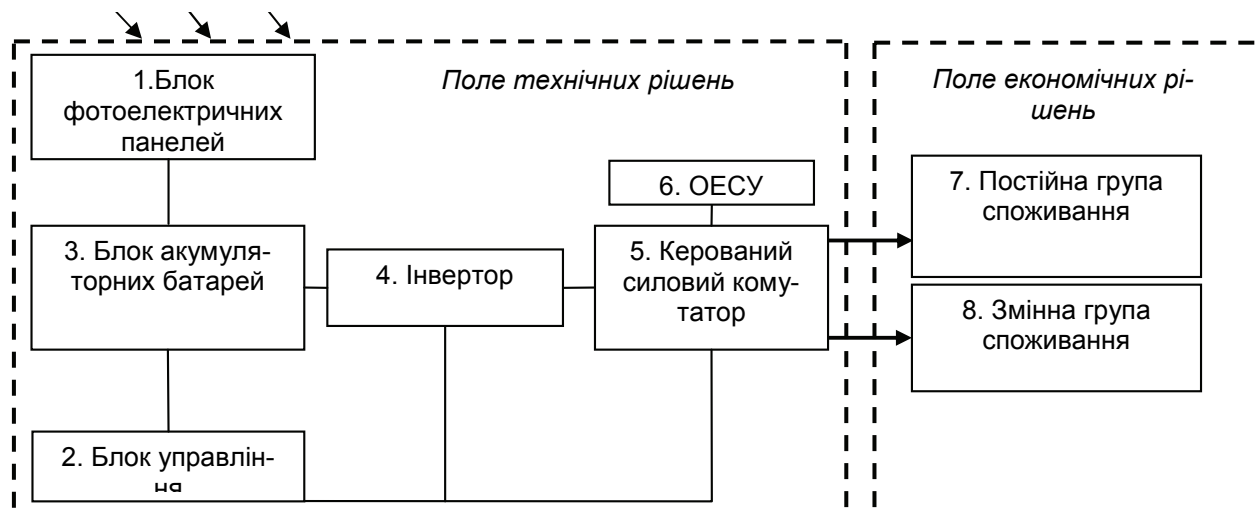


Рис. 1. Схема, що об'єднує поле технічних і економічних рішень

Функціонування узагальненої системи організаційно-економічних рішень базується на тому, що потік сонячного електромагнітного випромінювання в фотоелектричному модулі сонячної батареї 1 трансформується в електроенергію постійного струму і через контролер заряду батареї блоку управління 2 заряджає блок акумуляторних батарей 3. Одночасно блок акумуляторних батарей 3 може заряджатися також від інших відновлюваних джерел енергії. Блок управління 2 аналізує стан заряду блоку акумуляторних батарей 3 і при достатньому рівні подає напругу постійного струму на інверторний пристрій 4, де перетворюється в напругу змінного струму і далі через керований силовий комутатор 5 по сигналу блока управління 2 подається до постійної групи споживання 6 промислового підприємства [3, с.6, 4].

Отже, визначено окремі принципи, як складові системи принципів та як елементи науково-методичного підходу формування системи організаційно-економічних рішень щодо зниження рівня витрат на електричну енергію на основі можливої множини комбінацій схем. В узагальненій системі організаційно-економічних рішень вперше залучено і дано формулювання та науково-методичне обґрунтування конкретного прояву загальновідомого принципу розвитку. Позитивний результат дії принципу розкриває сутність впливу наявності відновлювального джерела енергії у складі комбінованого постачання електроенергії на стан відносного балансу її споживання.

Дотримання порядку і послідовності прийняття окремих рішень в узагальненій системі на відміну від існуючих систем передбачає по чергове прийняття рішення про корисність географічного розташування підприємства, рішення про вибір конкретної схеми комбінування джерел постачання енергії від декількох джерел, рішення про визначення оптимальної сукупності джерел із врахуванням рішення про визначення ексергоекономічних показників джерел.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.org.ua>. (дата звернення: 03.02.2019).
2. Афанасьєв, Б. В. Економіка підприємств машинобудування України: сучасний стан та перспективи розвитку. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 8. Ч. 7. с. 71-74.
3. Морозов, О.Ф., Редько, О.В. Система організаційно-економічних рішень комбінованого електрозабезпечення машинобудівних підприємств. Економіст. 2015. Вип.3. с.4-10. URL: <http://ua-ekonomist.com/archive/2015/3/Morozov.pdf> (дата звернення: 03.02.2019).
4. Корисна модель «Спосіб комбінованого енергозабезпечення споживачів промислових підприємств з використання відновлювальних і не відновлювальних джерел енергії» (номер заявки у 2015 02070 від 10.03.2015 р) Заявник Редько Олександр Володимирович.

НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОБОТОТЕХНІКИ УКРАЇНИ

Римарчук А. А., студентка
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
a.rymarchuk98@gmail.com

У сучасному світі стрімко розвивається новий напрям технічної галузі - робототехніка, який прискорює технічний та економічний розвиток країни та забезпечує конкурентоспроможність на світовому ринку виробленої цією країною продукції. Робототехніка може розвиватися лише при об'єднанні фізичних, математичних, інформаційно-комп'ютерних, мікроелектронних галузей науки та техніки, а також при розвитку такого напрямку науки та техніки як штучний інтелект, тим саме прискорюючи розвиток різних економічних галузей країни, а саме:

- галузі промисловості (роботи для зварювання, стиснення важких металевих матеріалів, роботи для монотонної роботи на конвеєрах тощо);
- воєнна галузь (роботи-розвідники, бойові роботи, роботи-сапери для розмінувань земель тощо);
- медична галузь («гібридні операційні столи» - проведення операцій та одночасна діагностика хворого; «міні руки», які дозволяють хірургу з мінімальним зусиллям дістатися до хворих органів пацієнта тощо);
- космічна галузь (вивчення космосу, знаходження нових ресурсів та подальша колонізація нових планет для майбутнього проживання людей);
- побутова галузь (роботи-пилососи, роботи-кухарі тощо);
- сфера послуг (роботи-консультанти, роботи-автовідповідачі, роботи для допомоги літнім людям або людям з інвалідністю тощо) [1].

Розвиток робототехнічної галузі України поки що знаходиться на початковому рівні, тому що порівняно з країнами ЄС має малі інвестування від держави. Однак не можна сказати, що бракує українських робототехнічних проектів. Найбільш відомі українські компанії з цієї галузі наведено у табл. 1

Таблиця 1. Промислове виробництво робототехніки в Україні(систематизовано на основі [2])

Компанія	Вид діяльності
Компанія «Стандарт-ПАК»	Створює самохідні платформи, роботизовані візки, самохідні навантажувачі, роботи-буксири.
«Drone.UA»	Реалізує продукти в області безпілотних технологій, веде діяльність в аграрній сфері, енергетиці та нафтогазовій промисловості, а також у сферах геодезії та топографії. Зокрема, вимовляє безпілотник PD1900.
IT компанія ELEKS	Розробляє роботизовані продукти, у їх числі: безпілотний танк «ET-1» (Танкетка), створений для охорони українських солдатів в зоні АТО.Танкетка має широкий спектр застосування. Окрім функцій безпеки в період воєнних дій вона у мирні часи може застосовуватися у сільському господарстві та для перевезення вантажів.
«Механізмус»	Виробляє роботів-манекенів для реклами в магазинах одягу, на виставках. Робот створений для розваги відвідувачів танцями та вітаннями.
«RnD64»	Створює робот «Hello Egg», який транслює та озвучує кулінарні рецепти від мастер-шефів, музичні програми різноманітних радіо-студій, новини та прогноз погоди.
KNN Systems	Проектує та втілює у життя рішення з роботизації процесів зварювання, фрезерування, плазмової різки тощо.
Концерн ДК «Укроборонпром»	Створює бойову роботизовану техніку, а саме: безпілотний БТР «Фантом» для транспортування озброєння на бойові пости та перевезення хворих і поранених солдат до лікарень. Остання розробка - безпілотний літальний апарат ANSER.

Провідні країни світу вбачають хороший потенціал в українських вчених і тому вкладають грошові інвестиції в розробку нових робототехнічних проектів.

Так, наприклад, можна навести ряд українських фірм, що плідно співпрацюють з фірмами розвинених у галузі робототехніки країн. Серед них такі, як:

- Стартап Robo Technologies, зареєстрований у США, на чолі зі співзасновником – українкою Ганною Яроцькою в Україні розробляє освітні роботи для дітей;
- KNN Systems є сервісним партнером німецького виробника роботів KUKA;
- Лабораторія LabSeven входить до складу центру робототехніки Boteon та займається розробкою конструктора для навчальних центрів Boteon та багатьох інших. Продовжуючи традиції України розробок у космічній галузі, спеціалістами LabSeven був створений на замовлення планетохід;

- Лабораторія Ultimate Robotics займається медичною робототехнікою, а зокрема, працює над створенням роботизованого протезу руки, що дуже актуально зараз для України, для реабілітації інвалідів;
- Лабораторія «Роботаба» першою запустила 3D-принтери, 3D-моделінг для освіти і відправила перший дрон в АТО [2].

Не виключенням стали й інвестори з Китаю. Китай планує до 2020 року збільшити інвестування в українські компанії, що займаються розробкою та виготовленням роботів для фрезування, зварювання тощо, що призведе до суттєвого покращення рівня інвестклімату України. На даний час найуспішніший проект був підписаний у 2013 році Публічним акціонерним товариством «Державна продовольчо-зернова корпорація України» та Китайською національною корпорацією машинної індустрії [3].

Між Україною та Японією існує договір співробітництва по лінії Чорнобиль-Фукусіма. Японські інженери корпорації «Toshiba» створили робота «Фукусіма - 1» ,для того, щоб українці більше не ризикували своїм здоров'ям та життям,при ліквідації атомної станції.«Фукусіма - 1» може плідотворно працювати в аварійних приміщеннях АЕС та самостійно пересуватися,фотографуючи всі дані свого спостереження. За словами творців «Фукусіма - 1» може:ліквідувати локальні аварії,розгрібати вузькі завалені проходи коридорів та кімнат,переносити та доставляти багато кілограмові речі. На голові робота. «Фукусіма - 1» знаходиться інший робот – «Coolbox»,який виконує функції спостереження та дослідження навколишнього простору. Братом «Фукусіма – 1 є робот «Фукусіма»,який розробили для вакуумної очистки предметів від радіації. Робота «Фукусіми» полягає у розкиданні сухого льоду на забруднене радіаційне місце. Інтенсивне випарення сухого льоду піднімає радіоактивні речовини у повітря,а потім їх одразу засмоктує пілосос робота.[4].

Висновки. У ХХІ столітті наукова та технічна еволюція дійшла до ери роботизації. У наш час найбільш розвиненими країнами з роботизації стали Японія, Німеччина та Китай. Роботи значно полегшують побут та працю людини ,збільшують продуктивність виробництва різноманітної продукції, а також розширюють можливості дослідження оточуючого середовища та можуть очищувати навколишнє середовище від забруднення. В деяких країнах розробляють роботів для навчання дітей та лікування важкохворих людей.

Україна має всі потенціальні можливості у найближчий час приєднатися до революції робототехніки. Але поки що держава не спроможна самостійно виділити на це необхідні кошти, а саме на: удосконалення навчання майбутніх конструкторів роботів; створення науково-виробничих центрів з розробки та виготовлення робототехніки, а також придбання готових роботів у більш розвинених у цьому напрямку країнах. Однак провідні у галузі робототехніки країни вважають доцільним вкладати кошти у розвиток науки, технології та виробництва України і тому інвестують талановиті українські проекти. Кожна така інвестиція в українську галузь робототехніки покращує науково-технічну ситуацію в Україні та дає змогу українським науковцям та інженерам-конструкторам галузі робототехніки представити свій проект не лише в Україні, але й на міжнародному ринку.

Список використаних джерел:

1. Морзе Н. В.,Срутинська О.В.,Умрик М. А. Освітня робототехніка як перспективний напрям розвитку STEM-освіти // Open educational e-environment of modern University, - № 5 - 2018.-181 - С.http://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/26270/1/N_Morze_VOS_5_2018_FITU.pdf
2. «Робототехніка в Україні: розробки і перспективи» Seo Blog. Опубліковано: 27/02/17 [електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://seoblog.org.ua/4584/>
3. «Інвестиції з Китаю. Чим може бути цікавою Україна?» KPMG International Cooperative. 13 квітня 2018. [електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://home.kpmg/ua/uk/home/media/press-releases/2018/04/investitsiyi-z-kytayu-chym-mozhe-buty-tsikavoyu-ukrayina.html>
4. «Четвероногий робот поможет ликвидировать аварию на АЭС Фукусима - 1» Вся информация и новости Чернобыльской зоны отчуждения и ЧАЭС, природа загрязненных территорий. [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://chornobyl.in.ua/robot-dlya-dezaktivacii.html>

АНАЛІЗ КАТЕГОРІЇ «ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА» З ТОЧКИ ЗОРУ ЙОГО ВПЛИВУ НА РЕАЛІЗАЦІЮ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Романій Ю.К., аспірант

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
julyapl093@gmail.com

Спектр використання категорії «потенціал» на міжгалузевому рівні та диференціація підходів до її визначення у більшості випадків корелює з періодом дослідження, предметом та напрямом роботи науковця, але навіть в рамках єдиного часового періоду та сфери застосування категорії є певні невизначеності та суперечки щодо коректності її інтерпретації та виділення основної об'єктної складової. Вперше широке використання категорії «потенціал» починається з 20-х років ХХ ст. З точки зору етимології потенціал («potentia», лат.) визначається як «сила», «потужність», «здатність», «приховані можливості», «спроможність бути», тощо.

Для окреслення рамок і звуження широти категорії необхідно розглянути еволюцію поглядів науковців на дане поняття саме в економічній науці, де категорія «потенціал» протягом довгого часу застосовувалась у відношенні країни в цілому, національної економіки та різних галузей виробництва. Еволюція підходів та поглядів на поняття «потенціал» знаходить своє відображення у поширенні в 1970-х роках його використання на рівні підприємства. У 90-х роках у центр дослідження науковців потрапляє поняття сукупного потенціалу підприємства як складної відокремленої системи, що потребує глибокого аналізу та вивчення. Отже, в залежності від періоду дослідження та рівня використання категорії можна згрупувати підходи науковців (Таблиця 1).

Таблиця 1. Узагальнений аналіз підходів до визначення категорії «потенціал» з точки зору рівня дослідження (сформовано автором на основі [1-4])

Період досліджень	Рівень дослідження	Представники	Загальне визначення категорії
1920-ті роки	Національний рівень (макро)	К. Воблий, В. Вейц, С. Струмлін і В. Немчинов.	Сукупність можливостей країни щодо забезпечення власного розвитку
1970-ті роки	Рівень підприємства (мікро)	А. І. Анчишкін, Л. І. Абалкін, Д. О. Черніков, В. М. Арангельський, В. М. Архипов	Сукупність наявних ресурсів підприємства, які використовуються у процесі виробництва та впливають на результат діяльності підприємства
1990-ті роки	Відокремлена наукова категорія	І. О. Джаїн, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк, Є. В. Лапін, Н. С. Краснокутська, О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, Н. І. Чухрай та ін.	Сукупність наявних та потенційно можливих ресурсів у симбіотичному поєднанні з компетенціями та можливостями функціональних складових підприємства

Варіативність визначень можна класифікувати не лише з точки зору рівня дослідження а й з позиції об'єктного складу. У таблиці 2 наведено розгляд класичних підходів щодо визначення категорії потенціал, визначено їх переваги і недоліки.

Таблиця 2. Аналіз об'єктних підходів до визначення категорії «потенціал» (сформовано автором на основі [1-4])

Підхід	Визначення	Представники	Аналіз
Ресурсний	Сукупність наявних ресурсів суб'єкта господарювання які використовуються чи можуть бути використані для покращення його роботи	Л. І. Абалкін А. І. Анчишкін, В. М. Арангельський М. Архипов Д. О. Черніков та ін	+ : врахування визначної ролі ресурсів як базисного фактору формування потенціалу - : нівелювання інших складових потенціалу, не врахування цілей, задач та необхідного результату використання потенціалу Складові: ресурси
Функціональний	Сукупність можливостей кожної з складових економічної системи щодо виконання своїх функцій	К. Воблий І. О. Джаїн І. О. Олексюк І. Отенко І. М. Рєпіна та ін	+ : виділення функціональної направленості складових потенціалу та введення поняття «можливості» щодо досягнення певної мети - : відсутність конкретизації складових потенціалу, використання узагальнених категорій Складові: функції та можливість їх реалізації кожної з складових економічної системи

Цільовий	Спроможність господарської структури досягти своїх цілей та виконувати завдання	Р. Марушков В. Ковальов та О. Волкова М. Іванов, Ю. Одегов К. Андрєєв та ін	+ : врахування кінцевої мети та очікуваного результату - : відсутність конкретизації складових потенціалу Складові: всі ресурси необхідні для досягнення цілі
Результативний	Спроможність певних ресурсів принести певний результат	Є. В. Лапін Б. М. Мочалов Л. Ревуцький Є.Лапіна та ін	+ : окреслює кінцевий результат який потрібно отримати - : відсутність конкретизації складових потенціалу, орієнтація на сукупність ресурсів Складові: всі ресурси необхідні для отримання результату
Діяльнісний	Взаємодія суб'єктів господарювання з приводу виробництва матеріальних благ та послуг	Л. Самоукін М. Чумаченко	+ : врахування відносин та взаємозв'язків у господарській структурі - : відсутність конкретизації складових потенціалу Складові: відносини між складовими потенціалу

На нашу думку, жоден з приведених підходів не є оптимальним на сьогоднішній день. В умовах трансформаційної економічної середовища, необхідності розвитку науково-технічного співробітництва на міжнародному рівні поняття потенціалу підприємства є більш складно-функціональним і його розгляд лише як сукупності ресурсів, чи їх функцій, чи наявних можливостей щодо досягнення цілі або результату, чи лише як взаємодії компонентів є неповним.

Отже, сучасний розвиток наукової системи не має розробленого та впровадженого підходу щодо системно-функціонального визначення категорії потенціал з врахування його синергетичного базису. На нашу думку синергетичний підхід до визначення категорії потенціал підприємства має базуватись на наявних ресурсах підприємства, його резервах, готових до використання, прихованих можливостях, інноваційних компонентах, які при вдалому поєднанні, вчасному впровадженні у виробничий та економічний процеси дозволяють підприємству гнучко реагувати та вдало реалізовувати свої довгострокові цілі в рамках стратегії розвитку. Розуміння сутності категорії потенціал управління компанією сприяє його ефективному формуванню, що в свою чергу забезпечує підприємству досягнення стратегічних компетенцій та ефективне функціонування не лише на внутрішніх, а й на міжнародних ринках, де можлива реалізація міжнародного співробітництва в напрямках обміну досвідом, пошуку прихованих можливостей та резервів зростання, залучення нових технологій і методів управління корпораціями.

Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О. В. Ареф'єва // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №7. – С. 71 – 76.
2. Верхоглядова Н. І. Аналіз підходів до визначення сутності потенціалу підприємства / Н. І. Верхоглядова, Є. В. Коваленко // Економіка та управління підприємствами. – 2016. – № 55 (1). – С. 26–32.
3. Григораш О. В. Визначення сутності категорії «економічний потенціал підприємства» на основі інтегрованого підходу / О. В. Григораш // Торгівля і ринок України: зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 6. – С. 43–50.
4. Отенко І. П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства : [наукове видання] / І. П. Отенко, Л. М. Малярець, Г. А. Іващенко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ МЕТОДИ АНАЛІЗУ ДАНИХ В ПРОГНОЗУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

С. М. Савченко, к.е.н., доцент

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
savchenko-s-n@ukr.net

Стрімкий розвиток інформаційних технологій сприяв використанню у моделюванні економічних процесів методів інтелектуального аналізу даних (ІАД). Особливістю зазначених методів є можливості проектування складних економічних процесів та систем в умовах невизначеності суб'єкта господарювання та отримати високо ймовірні результати прогнозування з урахуванням великої вибірки інформаційно-аналітичних даних та чинників впливу. Серед процесів, що підлягають постійним змінам як зовнішнього, так і внутрішнього середовища належить потенційний рівень конкурентоспроможності підприємства. За таких умов вітчизняні підприємства перебувають у постійному пошуку методів ефективного прогнозування результатів діяльності та чинників, що визначають рівень їх конкурентоспроможності. Тому, наукова проблематика прогнозування конкурентоспроможності суб'єкта господарювання в умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій потребує обґрунтування необхідності та раціональності застосування саме інтелектуальних методів аналізу даних.

Варто відзначити, що вітчизняні підприємства практично не використовують у своїй діяльності методи інтелектуального аналізу даних у прогнозування рівня конкурентоспроможності, лише частково використовують програмні пакети для прогнозування окремих соціально-економічних показників, що визначають цей рівень. Зазвичай вони надають перевагу спеціальним статистичним пакетам даних та аналітичних систем, набули поширення SWOT-аналіз, метод дерева-рішень, системи комплексної автоматизації процесів на підприємстві тощо.

Однак, у сучасних умовах ІАД представляє велику цінність для керівників і аналітиків в їх повсякденній діяльності, тому що дозволяють отримати відчутні переваги в конкурентній боротьбі. Окремі області господарської діяльності великої фірми не можуть конкурувати з суб'єктами малого бізнесу через використання індивідуального підходу останніх до своїх клієнтів на основі ґрунтовного вивчення переваг. Для цього підприємства фіксують усю інформацію про клієнта і від клієнта, узагальнюють дані з різних систем та баз даних через їх відбирання для зберігання і аналізу, потім ці дані аналізуються, результати чого слугують корисною інформацією для бізнесу [1].

Системний аналіз, що використовується для прогнозування конкурентоспроможності підприємства, потребує створення інтелектуалізованих інформаційних систем. Ці системи формуються на основі використовувати сучасних підходів щодо збирання, нагромадження та моніторингу інформації, перетворення її на знання (Knowledge). Серед них варто виокремити наступні підходи: нейронні мережі, дейтамайнінг, програмні агенти та генетичні алгоритми. Їх зміст представлено в табл.1.

Таблиця 1. Інформаційно-аналітичні системи, що включають здатність оцінювати та прогнозувати конкурентоспроможність підприємства

Компанії-виробники	Функціональні компоненти систем							
	Сховище даних	Бізнес-аналіз	Текст майнінг	Підтримка прийняття рішення	Бюджетування, планування	Інтерпретація даних	ETL – технологія	Інтеграція даних
IBM (Cognos, SPSS, Applix, Celequest, Data Mirror, Adaytum, Frango, AptSoft)	+	+	+	+	+	+	+	+
Infor (Epiphany, Extensity, GEAC, MIS)	+	+		+	+	+		
Microsoft (FRx, ProClarity)	+	+	+			+		+
SAP (Business Object, Cartesis, Fuzzy, OutlookSoft, Pilot Software,)	+	+	+	+	+	+	+	+
SAS (DataFlux)	+	+	+	+	+	+	+	+
Oracle (Hyperion, BEA, Sunopsis, Haley)	+	+	+		+	+	+	+

Джерело: адаптовано до предмету дослідження за матеріалами [2]

Предметно-орієнтовані інтелектуальні методи аналізу даних (в т.ч. для прогнозування конкурентоспроможності підприємства) є надзвичайно різноманітні і входять до складу сучасних корпоративних систем управління. В цілому у практиці використовуються комплексно методи ІАД, що ста-

новлять спеціально-аналітичні системи, котрі дозволяють здійснити прогноз динаміки зміни окремих показників конкурентоспроможності, чи її рівня в цілому (табл. 2).

Таблиця 2. Характеристика підходів щодо збирання, нагромадження та моніторингу інформації, що використовується у прогнозуванні конкурентоспроможності підприємства

Назва підходу	Зміст
Дейтамайнінг	процес фільтрування значного обсягу даних з метою підбору інформації у контексті вирішення задачі. Ця інформація являє собою величезну цінність для управлінського апарату у їх повсякденній діяльності (керівника, аналітиків, менеджерів). У цьому процесі часто використовують такі програмні продукти PolyAnalyst, MineSet, KnowledgeSTUDIO.
Нейронні мережі	програмно реалізовані системи, що реалізуються через розробку математичних моделей процесу передавання і оброблення імпульсів мозку людини, котрі імітують тісноту взаємодії нейронів задля опрацювання інформації, що надходить, і навчання досвіду. У цьому процесі часто використовують такі програмні пакети як нейромережевий підхід, а саме NeuroShell.
Генетичні алгоритми	різновид дейтамайнінгу. Для реалізації поставлених задач використовують такі програмні пакетами, як Evolver, GeneHunter, GeneticTraining Option. Їх застосування сприяє розширенню сфер застосування інтелектуальних систем.
Технологія програмних агентів	базується на використанні автономних програм, які автоматично виконують конкретні завдання з моніторингу ІС і збору інформації в мережах, діють від імені користувача для забезпечення бажаних результатів.

Джерело: [3, с.120-121]

Як правило, методи ІАД ґрунтуються на математико-статистичному апараті аналізу даних. Комплексне їх застосування сприяло розвитку різноманіття технологічних програм, що ґрунтуються на гібридних технологіях ІАД.

З позиції конкурентоспроможності використання системи пакетів ІАД сприяє забезпеченню контролю щодо збору та обробки інформаційних даних (в т. ч. статистичних) у процесі оцінки поточної конкурентоспроможності та її прогнозування на основі вибраної множини статистичних критеріїв якості оцінки; застосування комплексної методики оцінок прогнозів, що отриманні внаслідок використання найбільш альтернативних методів ІАД задля підвищення якості прогнозу результативного показника рівня конкурентоспроможності; формування можливості використання прогнозних результатів волатильності задля оцінки потенційних можливостей, переваг, втрат, загроз рівня конкурентоспроможності.

Будь-який із методів ІАД, що використовується в процесі прогнозування має свій стандартний набір закономірностей, які визначають різновид методу ІАД та завдання, що покладені перед ним: класифікація (Classification); кластеризація (Clustering); асоціація (Associations); послідовність (Sequence), або послідовна асоціація (sequential association); прогнозування (Forecasting); визначення відхилень (Deviation Detection), аналіз відхилень або викидів; оцінювання (Estimation); аналіз зв'язків (Link Analysis); візуалізація (Visualization, Graph Mining); підбивання підсумків (Summarization) – опис конкретних груп об'єктів за допомогою аналізованого набору даних [4, с. 87]. Зазначені алгоритми реалізації методів та прикріплення до них завдань набули особливої популярності в сучасних бізнес-процесах та їх автоматизації. ґрунтовні дослідження засвідчують про доцільність їх застосування і в процесі оцінки та прогнозування конкурентоспроможності підприємства, адже її рівень залежить від різного характеру внутрішніх та зовнішніх чинників (якісні та кількісні), значних масивів даних, що описують тісноту зв'язку між ними та можливість накопичення їх у єдину систему даних підприємства.

Враховуючи зазначене вище, варто наголосити, що для прийняття раціональних рішень в системі управління та прогнозування конкурентоспроможністю необхідно використовувати вітчизняними підприємствами більш сучасні методи аналізу даних. Серед них визначальне місце займають методи інтелектуального аналізу та їх комбінації (гібридні методи ІАД).

Список використаних джерел:

1. Романова Ю. Д. Інформаційні технології в менеджменті (управлінні): підручник і практикум для академічного бакалаврату / під заг. ред. Д. Ю. Романової. — М: Видавництво Юрайт, 2015. — 478 с. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу : https://stud.com.ua/62442/menedzhment/intelektualniy_analiz_danih.
2. Бондаренко М. В. Сближение Business Process Management и Business Intelligence: тенденции в 2009 году [Електронний ресурс] / М. В. Бондаренко, С. Н. Тихонов. — Режим доступу: <http://journal.itmane.ru/node/49>.
3. Степаненко О.П. Інтелектуальні системи підтримки управління діяльністю організації / О.П. Степаненко // Культура народів Причорномор'я. — 2008. — № 140. — С. 119-122.
4. Верес О. М. Класифікація методів аналізу великих даних / О. М. Верес, Р. М. Оливко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" — 2017. — Випуск 872. — С.84-92.

ДО ПИТАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО РОЗШИРЕННЯ ПРИСУТНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ЗЕРНОВИРОБНИКІВ НА ЗАКОРДОННИХ РИНКАХ

Мартинюк Віктор Сергійович, студент 4 курсу, ФММ, КПІ ім. Ігоря Сікорського
Сакалош Тарас Васильович, к.е.н., доцент, ФММ, КПІ ім. Ігоря Сікорського

1. Роль сільського господарства в економіці України зростає. За даними Мінагропрод України [1] частка експорту продукції аграрного сектору у 2018 році становила 39,8 % від загального експорту країни. Зокрема, експорт продукції АПК склав 18,84 млрд. дол. США. Основними країнами-імпортерами української продукції АПК є Індія (9,9 % експорту), КНР (6,2 % експорту), Нідерланди (6,2 % експорту), Іспанія (5,5 % експорту), Єгипет (4,7 % експорту), Туреччина (4,2 % експорту), Італія (3,9 % експорту), Німеччина (3,5 % експорту), Польща (3,5 % експорту), Саудівська Аравія (3,1 % експорту). Питома вага зернових культур у загальному експорті склала 38,4%.

Галузь характеризується високими темпами залучення та освоєння інвестицій (рис. 1). Зокрема, у 2018 році освоєно 45,3 млрд. грн інвестицій.

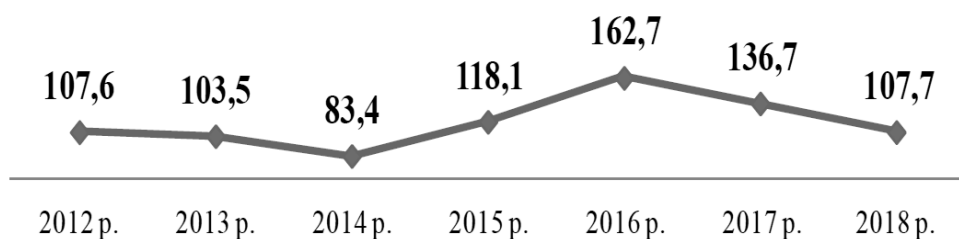
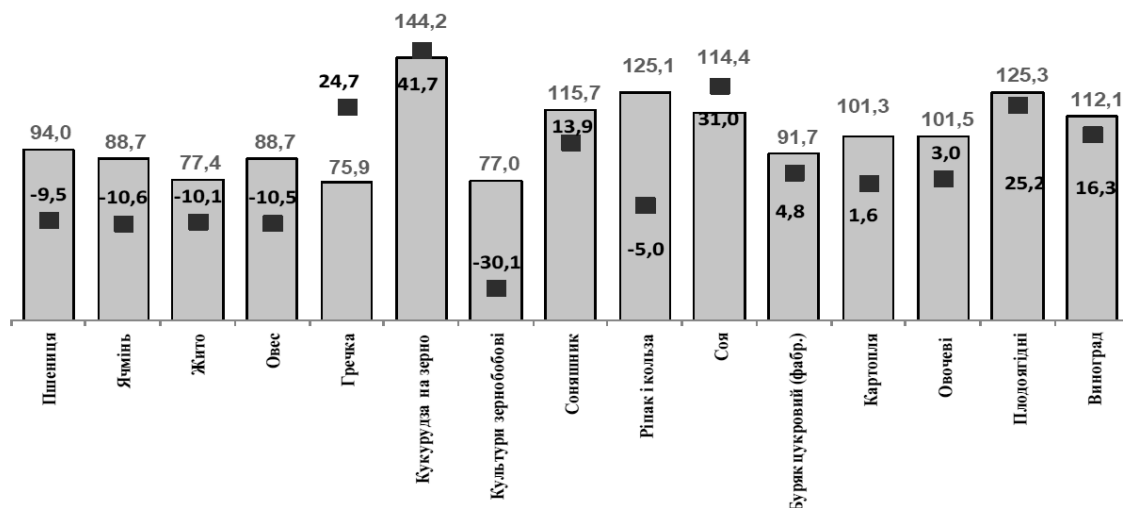


Рис. 1. Індекси інвестицій за січень-вересень відповідного року, у % до відповідного періоду попереднього року (дані за 2012-2013 роки без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, за 2014-2018 роки також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях) [1]

2. Вирощування зернових культур є динамічною галуззю в Україні протягом останніх десятих років. Зокрема, вперше активно це проявилось на фоні інших галузей у 2014 р., коли інші галузі економіки падали, а експорт зерна із країни швидко нарощувався, забезпечуючи країну валютою. Але при цьому у 2017 р. цей показник уперше почав падати за останні 10 років, що свідчить про появу нових викликів перед українськими зерновиробниками. У 2018 році цей тренд продовжився (рис. 2).



■ - валовий збір, 2018 у % до 2017 ■ - урожайність, +/- 2018 у % до 2017

Джерело: Державна служба статистики України

Рис. 2. Виробництво сільськогосподарських культур станом на 01.01.2019р. [1]

Так дані 2017/2018 маркетингового року свідчать про початок застою у галузі – порівняно із попереднім сезоном обсяги експорту зерна із України впали на 9,6 %. Зважаючи на те, що під час криз 2009 р. та 2014 р. експорт зерна невпинно збільшувався, то ситуація на українському ринку зернових може означати кінець тривалого росту та нині потребує змін для попередження подальшого падіння, і в особливості використання українськими зерновиробниками та зернотрейдерами нових стратегій виходу на іноземні ринки.

3. Для виграшу у конкурентній боротьбі з іноземними аграріями необхідною є наявність більш високого порівняно із товарами конкурентів співвідношення характеристик якості та вартості товару.

Проведене науковцями НААН України дослідження засвідчило, що на світовому зерновому ринку для вітчизняної продукції економічні параметри мають абсолютну перевагу над всіма іншими, причому низька експортна ціна у даній ситуації відіграє головну роль. При цьому консументним та нормативним параметрам часто надається замало уваги, а екологічні та маркетингові показники українськими виробниками практично не беруться до уваги [2]. В результаті експортні ціни українських зернотрейдерів складають лише від 70 до 90 % від середньосвітових.

Окрім того, існують значні проблеми у логістичній сфері та інфраструктурі, зокрема замала потужність українських елеваторів, низька пропускна здатність українських портів та інші логістичні проблеми. Дані проблеми ще сильніше погіршують ситуацію, створюючи ще одне обмеження для експорту української продукції.

Узагальнюючи вищевказані проблеми, можна узагальнити, що перед українськими виробниками зернами, які експортують продукцію, стоять три основних виклики:

- підвищення неекономічних параметрів конкурентоспроможності українського зерна на міжнародному ринку;
- низький рівень впровадження інновацій в аграрній сфері та слабка технічна оснащеність галузі в Україні;
- ефективна підтримка національних зернотрейдерів з боку зернотрейдерських організацій та асоціацій інших країн.

4. Для успішного виходу на закордонні ринки необхідними будуть такі заходи:

1. Перегляд політики виробників зерна щодо якості продукції та приділення більшої уваги наданню додаткових послуг зі зберігання зерна і фумігації – посилення консументних переваг.
2. Підведення українського зерна під європейські стандарти та тенденції серед кінцевих споживачів, що дасть змогу пройти бар'єр у вигляді стандарту якості.
3. Підвищення екологічної чистоти виробленого зерна, що потребує від уряду кроків по покращенню екології в країні, зокрема у аграрних областях.
4. Створення в Україні продуманої логістичної мережі для експорту зерна, що включає будівництво нових елеваторів (необхідним є як мінімум подвоєння наявних потужностей), перевантажувальних терміналів для зернових у портах та покращення інших засобів доставки зерна закордон.
5. Створення системи міжнародного маркетингу, що поліпшить ставлення до українського продукту у світі.
6. Надання субсидій та кредитів з боку держави на модернізацію та інновації у технологічному процесі.
7. Покращення умов ведення агробізнесу для збільшення потоку інвестицій у галузь.
8. Розширення урядових домовленостей про поставку зерна в інші країни. Враховуючи, що в ряді країн головне рішення про вибір постачальника зерна приймає держава, то просто необхідним є особисте втручання нашого уряду в цю ситуацію і ведення переговорів про пріоритет українського постачальника.

Використання наведеної вище переліку заходів дозволить українським виробникам зерна у середні строки значно збільшити експорт своєї продукції закордон, причому одночасно підвищити свої ціни від занижених до вищих за середньосвітові, і, таким чином, максимізувати прибуток.

Список використаних джерел:

1. Сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. - <http://minagro.gov.ua/system/files/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%20%D0%90%D0%9F%D0%9A%202018%20%D1%80%D1%96%D0%BA%20.pdf>.
2. Захаров О.В., Винниченко О.О. Механізми підвищення конкурентоспроможності зерновиробництва // Науково-виробничий журнал «БІЗНЕС-НАВІГАТОР», №3 (32), 2013. – С. 265-268.

ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ УКРАЇНСЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ

Ткаченко Ю. О., студентка групи УС-52, Черненко Н.О., к.е.н, доцент
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,
tkachenko98yu@gmail.com

Освітня сфера посідає одне з пріоритетних місць у структурі державного фінансування соціальних послуг країн світу. Світовий досвід переконує, що в розвинених країнах світу пряме державне фінансування освітньої сфери ефективно поєднується з непрямыми методами підтримки освітньої діяльності, які реалізуються на практиці через податкові, кредитні та інформаційні важелі заохочення приватних компаній і фірм щодо інвестування у розвиток людського ресурсу. Протягом останніх десятиліть нові індустріальні країни також долучились до процесу постійного підвищення освітнього рівня своїх працівників, подовження тривалості їх навчання та підготовки.

Ситуація на освітньому ринку послуг в Україні з кожним роком стає все більш напруженою і жорсткішою. В умовах постійного зростаючого контингенту студентів, як в цілому світі, так і в Україні, освітні послуги та вища освіта викликають підвищену увагу та інтерес у суспільства. Через ці обставини, що впливають на вибір абітурієнтів вищого навчального закладу, особлива увага припадає на матеріально-технічне забезпечення функціонування закладів освіти, цінову політику, практичну цілеспрямованість отриманих знань, перспективу їхнього подальшого працевлаштування. Це спричинило конкуренцію між вищими навчальними закладами. Більшість економічних змін впливають на функціонування освітніх послуг.

Проблемними факторами для системи вищої освіти в Україні можна виділити:

- якість освіти не відповідає очікуванням роботодавців;
- система освіти не розвиває важливих для конкурентоспроможних навичок;
- кошти, що виділяються на освіту, витрачаються неефективно;
- в Україні слабка система керування та контролю якості освіти.

Управління конкурентоспроможністю є досить новою проблематикою для навчального закладу не тільки в Україні, але й закордоном. Можна сказати, що конкурентоспроможність це процес, який є як аспект освітнього менеджменту, що спрямований на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг, стимулювання збагачення потенціалу (матеріально-технічне забезпечення, інформатизація, зв'язок з громадськістю та забезпечення вузів стійкого положення у конкурентному середовищі).

Сучасна система освітніх послуг в Україні не забезпечує достатнього рівня конкурентоспроможності країни, хоча й має високі кількісні характеристики. Завдяки зростаючому числу іноземних студентів, Україна зайняла перше місце в рейтингу «Good Country index» в категорії «Глобальний вклад в науку та технології». Одним з основних факторів, що визначає лідерів у цій категорії, є кількість іноземних студентів, які навчаються в країні, відносно розміру економіки. Станом на листопад 2018 Український державний центр міжнародної освіти зареєстрував близько 45 тисяч запрошених на навчання в Україні для нових студентів і це число швидко збільшується. Ще можна навести такі показники, як: Україна займає 13 місце за показником охоплення населення вищою освітою, якість освітніх послуг - 69 місце, якість математичних та природничих наук – 28 з 148. Але Україна займає одне з останніх місць за критерієм здатності країни до втримання талантів, це пов'язане в першу чергу з відсутністю належних умов гідного працевлаштування для молодого покоління.

До напрямів підвищення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів можна віднести:

- удосконалення управління вищою освітою (розробку методики і системи для оцінки діяльності ВНЗ, моніторинг їхньої діяльності, вдосконалення держзамовлення на підготовку фахівців;
- нарощення потенціалу професорсько-викладацького складу та підвищення його соціального статусу;
- посилення міжнародного співробітництва ВНЗ України в інтеграції з іншими країнами в галузі НДДКР, тренінгів та наукових досліджень;
- оптимізація структури ВНЗ для приведення їх відповідної якості високорозвинених та високоосвічених європейських країн;
- удосконалення якості навчального процесу шляхом впровадження сучасних методик навчання;
- підвищення конкурентоспроможності випускників і розвиток системи їхнього працевлаштування, а саме – посилити консультативні послуги викладачів, організовувати належним чином виробничу практику студентів;
- поліпшення фінансово-економічного механізму функціонування університетів, створення системи багатоканального фінансування вищої освіти;
- створення умов щодо зацікавленості працевлаштування молоді в Україні, що сприятиме підвищенню позиції України у рейтингу «Здатність країни до втримання талантів»;
- створення умов щодо представлення вітчизняних вищих навчальних закладів у наявних міжнародних базах даних, посилення наукових розробок професорсько-викладацького складу та їхнього публікування у зарубіжних виданнях, що дасть можливість збільшити кількість ВНЗ України у міжнародних рейтингах.

Окрім цього, необхідно враховувати критерії рейтингових оцінок при розробці та затвердженні Концепції наукової, навчально-виховної та позанавчальної роботи університетів в Україні. Отже, завдання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних університетів має вирішуватися на всіх рівнях управління освітянської діяльності: як на рівні самого університету, так і має бути пріоритетним завданням на державному рівні. Найбільш оптимальний варіант – це створення спеціальної служби, яка буде планомірно визначати реальну позицію університетів серед конкурентів, аналізувати ситуацію та розробляти методи просування освітніх послуг, оцінювати ефективність усього освітнього процесу. Крім того, щоб забезпечити стійке підвищення позицій країни за Індексом глобальної конкурентоспроможності, необхідно усунути регіональні диспропорції та почати процес якісного реформування системи вищої освіти та професійної підготовки.

Серед спеціальностей, що приваблюють студентів за кордоном, на першому місці знаходяться суспільні науки, бізнес і право, на другому – природничі науки, на третьому – інженерні та будівельні спеціальності.

Наступним кроком після експорту освітніх послуг виходу університетів на ринки інших країн стає транскордонна освіта, яка є логічним сучасним розвитком дистанційної освіти під впливом поєднання процесу глобалізації і створення нових засобів роботи з інформацією. Сутнісна відмінність транскордонної освіти від звичайного експорту-імпорту освітніх послуг полягає в тому, що вона здійснюється на основі інвестування.

Вихід університетів на ринки інших країн може здійснюватись або через створення представництва свого університету в іншій країні, або через надання іноземного провайдерів (національному навчальному закладу) виключних прав на здійснення власної освітньої програми за кордоном. За визначенням до транскордонної освіти належать такі види освітньої діяльності, коли студенти здобувають освіту не в країні походження вищого навчального закладу, який видає диплом.[3]

Найбільшим рівнем інтернаціоналізації науково-освітньої діяльності мають нині університети США, Великобританії, Німеччини та Франції, які лідирують на ринку освітніх послуг у світі завдяки потужному їх фінансуванню та високим міжнародним рейтингам.

В той час ще одним глобальним виміром інтернаціоналізації є дедалі більша концентрація іноземних викладів в університетах тих країн, які в останні десятиліття здійснили значний економічний прорив завдяки насамперед науково-інноваційному ресурсу (Китай, Сінгапур, ОАЕ, Бразилія та ін.), які останніми роками активно нарощують свій сегмент на світовому ринку освітніх послуг.[2]

Сучасні університети повинні змагатися між собою не за кількістю підготовлених фахівців, а за рівнем здобутої ними кваліфікації, попит випускників на ринку праці та показниками працевлаштування [1].

Список використаних джерел:

1. Бондаревська К.В., Фоменко А.О. Актуальні проблеми молодіжної зайнятості в сучасних умовах, Сталий розвиток економіки, 2015 (26).
2. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку : монографія / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана», Ін-т глоб. екон. політики, Ін-т соц.-труд. відносин ; [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот, Я. М. Столярчук, та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. – Київ : КНЕУ, 2011. – 703 с.
3. Університети та бізнес: міжнародний досвід співпраці та перспективи для України: [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу: <http://cost.ua/news/421-college-business-cooperation>.

ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДАННЯ ТА ВИДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ДОГОВОРІВ ПРО ПЕРЕДАЧУ ТЕХНОЛОГІЙ

Хоменко І.І., с.н.с., Центр досліджень інтелектуальної власності та трансферу технологій НАН України,
patentxom@ukr.net

Шахбазян К.С., к.ю.н., с.н.с., Центр досліджень інтелектуальної власності та трансферу технологій НАН
України, karina@nas.gov.ua

У наукових установах України найбільш поширеним є укладання таких договорів з комерціалізації результатів досліджень:

- про передачу науково-технічної продукції. Якщо при цьому надається дозвіл на використання винаходу, іншого об'єкту права інтелектуальної власності (ОІВ) або ноу-хау до договору додаються додатки - ліцензійний договір про надання дозволу на використання винаходу, іншого об'єкту права інтелектуальної власності, договір про надання права використання ноу-хау тощо;
- ліцензійні, за якими надається дозвіл на використання винаходу, іншого ОІВ, ноу-хау відповідно до положень статей 1107 – 1111 Цивільного кодексу України;
- змішані договори, що передбачають обмін науковими або науково-технічними результатами, поставку обладнання та налагодження виробництва, кооперацію у виготовленні наукоємної продукції тощо.

В міжнародній практиці поширено укладання кількох типів договорів про передачу (трансфер) технологій.

В цілому, зазначені договори включають:

- передачу, продаж або надання за ліцензією всіх форм промислової власності, за виключенням товарних знаків, знаків обслуговування і комерційних найменувань, у тих випадках, коли вони не є частиною угод про трансфер технологій;
- надання ноу-хау і технічного досвіду у вигляді техніко-економічних обґрунтувань, планів, діаграм, моделей, інструкцій, посібників, формул, базових чи докладних інженерних креслень, специфікацій і навчального обладнання, послуг, які стосуються технічних консультантів і керівних кадрів, підготовки кадрів;
- передачу технологічних знань, необхідних для монтажу, експлуатації і функціонування підприємства та обладнання, а також виконання проектів „під ключ”;

Особливості укладання зовнішньоекономічних договорів про передачу технологій

У випадку укладання зовнішньоекономічних договорів про передачу технологій слід враховувати, що умови такого договору мають відповідати вимогам Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженого наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 № 201.

Укладання зовнішньоекономічних договорів про трансфер технологій здійснюється згідно національного законодавства країн – сторін договору з врахуванням вимог міжнародних договорів, які стосуються трансферу технологій, учасниками яких є сторони договору.

У випадку підготовки зовнішньоекономічних договорів про трансфер технологій додатково доцільно також брати до уваги керівництва та рекомендації з укладання таких договорів, підготовлені установами ООН [1-2], іншими міжнародними організаціями [3], положення проекту Міжнародного кодексу поведінки у галузі передачі технологій, що містить рекомендації з проведення переговорів, укладання договорів, перелік положень, що є неприпустимими та які не мають включатись до договорів (даний кодекс прийнято не було).

При укладанні договорів беруть до уваги спеціальне законодавство щодо таких договорів, прийнято у деяких країнах, а також у Європейському Союзі. Укладання договорів про трансфер технологій в ЄС, США, Японії в основному регламентується законодавством про антимонопольну діяльність. В ЄС, зокрема, вимоги щодо укладання договорів про трансфер технологій визначаються Регламентом Комісії (ЄС) № 316/2014 від 21.03.14 р. про застосування статті 81(3) договору про заснування Європейського співтовариства до категорій договорів про передачу технологій [4].

Таким чином, при підготовці договорів, предметом якого є передача майнових прав на технологію або її складові, рекомендується:

1. Визначити вид договору щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності, за яким будуть передаватися майнові права на технологію.
2. Передбачити істотні умови договору про розпорядження майновими правами інтелектуальної власності за ЦК України.
3. Передбачити істотні та обов'язкові умови, що визначені для договорів про передачу технологій Законом України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій».
4. Проаналізувати проект договору щодо відсутності умов, включення яких при укладанні договору про трансфер технологій не допускається, відповідно до ст. 21 Закону.
5. У випадку укладання змішаних договорів про трансфер технологій – передбачити у такому договорі істотні умови інших договорів, які включено у змішаний договір, відповідно до вимог ЦК України та ГК України.

6. У випадку укладання зовнішньоекономічних договорів про трансфер технологій врахувати вимоги Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженого наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 № 201.

Підготовка договорів про передачу технологій з іноземним контрагентом

Передача технологій звичайно передбачає укладання основної угоди (про технічне сприяння, створення господарського товариства, угоди про кооперацію тощо), що відповідає тому чи іншому способу передачі, і ряду супутних угод – ліцензії на використання винаходу та інших об'єктів інтелектуальної власності, ноу-хау, договору про навчання персоналу, договору про кооперацію у проведенні наукових досліджень тощо.

Види угод

Основні види угод про передачу технологій включають:

1. Угоду про передання виключних майнових прав на об'єкти права інтелектуальної власності.
2. Ліцензії на використання винаходів, корисних моделей, промислових зразків, торгівельних марок, сортів рослин.
3. Угоду про передання ноу-хау.
4. Угоду технічного сприяння, яка в залежності від умов може включати поставку обладнання, інжинірингові послуги, послуги з введення обладнання в дію, інсталяцію, обслуговування та управління, забезпечення керівними кадрами, проведення науково-дослідних робіт, технічні, маркетингові та інформаційні послуги.
5. Угоду про збереження конфіденційності, опційні угоди.
6. Угоду про поставку обладнання, інших основних засобів.
7. Угоду про поставку вихідних матеріалів, комплектуючих.
8. Інвестиційні угоди, договори про створення спільних підприємств тощо.
9. Угоду про будівництво підприємства «під ключ», який супроводжується більше, ніж десятьма іншими угодами про синдиційне кредитування, забезпеченні сировиною та іншими ресурсами, страхуванні, контрактами з ключовим персоналом тощо.
10. Угоди дистриб'юції, агентські договори.
11. Угоду про виробництво та придбання продукції.

Список використаних джерел:

1. Guide for drawing up international contracts on consulting engineering, including some related aspects of technical assistance// ECE/TRADE/145 83.II.E.83 - 1983.
2. UNCITRAL Legal Guide on Drawing Up International Contracts for the Construction of Industrial Works, 1987.
3. Turnkey Contract - Conditions of Contract for EPC/Turnkey Projects, First Edition, prepared by International Federation of Consulting Engineers; FIDIC:1999 – 100 p.
4. Commission regulation (EU) No 316/2014 of 21 March 2014 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of technology transfer agreements// Official Journal of the European Union L 93, 28.3.2014. — P. 17 – 23.

**СЕКЦІЯ 5. СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ
ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ МІЖНАРОДНОГО НАУКО-
ВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА**

ПРОБЛЕМИ ТРАКТУВАННЯ РИЗИКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Агапова Анна, УЕ-51

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

В умовах постійної глобалізації всіх економічних процесів та розвитку ринкових відносин за наявності конкуренції умов невизначеності господарська, виробнича чи комерційна діяльність неможлива без ризиків. Також, слід зазначити, що абсолютна відсутність небезпеки настання негативних наслідків для суб'єкта підприємницької діяльності, може завдати певної шкоди економіці та підірвати її динамічність розвитку. Це обумовлено тим, що існування ризику і неминучі зміни його ступеня в ході розвитку виступають постійним і сильнодіючим фактором розвитку підприємницького сектору та економіки в цілому. Проблема управління ризиком є однією з найактуальніших тем в сучасних умовах господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень присвячений цій темі як вітчизняними, так і зарубіжними вченими-економістами, основними з яких є Т. Райс, І. Шампетер, Д. Террі М.Г. Лапуста, В. В. Вітлінський, С.І. Наконечний, В.І. Малихін та інші.

Сутність ризику полягає в взаємозв'язку і взаємодії наступних аспектів:

ймовірності здобуття бажаного результату;

можливості настання несприятливих, небажаних наслідків у процесі вибору альтернативи та її реалізації;

ймовірності відхилення від обраної мети чи невпевненість у її досягненні.

Фундаментальним на нашу думку значенням є зв'язок ризику і прибутку. Досягнення навіть звичайної норми прибутку завжди пов'язане з більшим чи меншим ризиком. Цю залежність можна побачити на рис. 1.

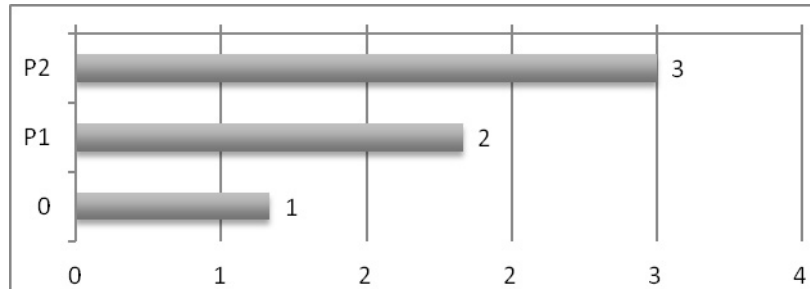


Рис. 1. Залежність ризику і прибутку [1]

По рисунку бачимо, що нульовий ризик забезпечує найнижчий дохід (0; P1), а за найвищого ризику P1 та P2 прибуток має найбільш високе значення ($P = P3 > P2 > P1$) [1].

Незважаючи на відведення великої значущості категорії ризикові явища, існують певні теоретичні розбіжності в трактуванні сутності підприємницького ризику. Також, слід зазначити, що недостатньо досліджені методичні підходи до визначення впливу підприємницького ризику на діяльність підприємства, не розроблена єдина ефективна комплексна система оцінки та управління ризиками підприємств з урахуванням галузевої специфіки.

Отже, підсумувавши вищезазначене, можна зробити висновок, що ключовою рисою ризику виступає його ймовірнісна природа та її ступінь характеризується всією сукупністю як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. На сьогоднішній день немає однозначного розуміння сутності підприємницького ризику, що пояснюється відсутністю систематизації досліджень в єдину чітку базу. Головна задача та ціль, яку ми повинні ставити перед собою це перетворення ризику на дієвий інструмент в управління економікою як на мікро-, так і на макрорівні.

Список використаних джерел:

1. Маркетингова цінова політика. Дугіна С.І. Навч. посібник. –Управління ризиками. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://buklib.net/books/26216/>

ЩОДО ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ З ПОЗИЦІЇ КОМЕРЦІЙНОЇ КОНЦЕСІЇ

Василевський І.П., Черненко Н.О.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Згідно міжнародної асоціації франчайзингу, термін «франчайзинг» означає форму організації бізнесу, при якій компанія (Франчайзер) передає право на продаж своїх продуктів і послуг партнеру-франчайзі, яким може бути юридична або фізична особа. Франчайзі зобов'язується продавати ці продукти або послуги за заздалегідь визначеними правилами ведення бізнесу, встановленим франчайзером, і одержує дозвіл використовувати ім'я компанії-франчайзера, її репутацію, досвід, маркетингові технології, експертизу та механізми підтримки [1,2].

Водночас, одна з найстарших асоціацій франчайзингу, а саме Британська асоціація франчайзингу зазначає, що франчайзинг є безпосередньо «ліцензією», яка надається франшизодавцем іншій особі (франшизоодержувач). Ця ліцензія надає право франчайзі володіти та управляти власним бізнесом, використовуючи торгову марку, технологію та інші позначення. Термін дії ліцензії визначається відповідно до договору франчайзингової діяльності.

Однак проблема українського законодавства полягає в тому, що такого поняття як «франчайзинг» не існує. Українське законодавство ототожнює термін «франчайзинг» з терміном «комерційна концесія». Основними нормативно-правовими актами, на які спирається Українське законодавство є Цивільний та Господарський кодекси України.

В статті 1115 ЦК України сказано, що комерційна концесія є договором, за яким одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг [3].

Договір комерційної концесії укладається лише в письмовій формі, в інакшому випадку договір буде визнано недійсним.

Так само як і в франчайзингу, винагорода за договором комерційної концесії може виплачуватися користувачем правоволоділельцеві у формі разових або періодичних платежів або в іншій формі, передбаченій договором. [4].

Згідно статті 1117 ЦК України, сторонами в договорі комерційної концесії можуть бути фізична та юридична особи, які є суб'єктами підприємницької діяльності.

Основними обов'язками правоволоділельця згідно статті 1120 ЦК України та за умови, що інше не було встановлено договором комерційної концесії, є наступні:

- правоволоділець мусить надати користувачеві необхідну технічну та комерційну документацію;
- правоволоділець має надати користувачеві постійне технічне та консультативне сприяння;
- правоволоділець повинен перевіряти якість товарів (робіт, послуг), що виробляються (виконуються, надаються) користувачем на основі договору комерційної концесії.

Згідно статті 1121 ЦК України та за умови, що інше не було встановлено договором комерційної концесії, користувач мусить:

- користуватися торгівельною маркою та іншими позначеннями правоволоділельця згідно прописаних умов в договорі комерційної концесії;
- надавати належну якість товарів (робіт, послуг), які виробляються (виконуються, надаються) відповідно до договору комерційної концесії;
- дотримуватися інструкцій та вказівок правоволоділельця, спрямованих на забезпечення відповідності характеру, способів та умов використання комплексу наданих прав використанню цих прав правоволоділельцем [3];
- надавати покупцям (замовникам) додаткові послуги, на які вони могли б розраховувати, купуючи (замовляючи) товари (роботи, послуги) безпосередньо у правоволоділельця;
- доводити до відома покупців (замовників) інформацію щодо використання торговельної марки та інших позначень правоволоділельця, на основі укладеного договору комерційної концесії;
- не розголошувати секрети виробництва правоволоділельця, іншу одержану від нього конфіденційну інформацію.

Тобто виходячи з цих положень можна зробити висновок, що комерційна концесія справді підтверджує всі визначальні характеристики франчайзингу. Але, у разі ведення франчайзингової діяльності з іншими державами виникає інша проблема. Справа в тому, що в таких країнах, як Швейцарія, Бельгія, Португалія та Франція під терміном «комерційна концесія» розуміють один з видів «виключних» або «дистриб'юторських» угод.

За національним законодавством цих країн під договором комерційної концесії розуміється угода, за якою одна сторона закупає в іншій стороні товари, виготовлені або придбані останньою, з метою їх перепродажу в межах певної території [5]. Тому, під час укладання договору із зарубіжними партнерами

необхідно враховувати, що для деяких країн термін «комерційна концесія» є значно вужчим ніж договір франчайзингової угоди.

Також, в законодавстві деяких країн присутні особливі уточнення при укладанні договору франчайзингу. Наприклад, в США, обов'язковою умовою до укладання договору є часткове розкриття інформації про франшизу і франшизодавця до укладення договору франчайзингу і встановлює санкції за надання неправдивої інформації. Федеральна торговельна комісія США здійснює контроль за дотриманням цих правил і може накласти штраф у розмірі до 10 000 дол. США за порушення встановлених вимог [5].

Відповідно до цього варто зробити наступні висновки:

- незважаючи на активний розвиток як франчайзингу так і законодавства стосовно нього на території України, українське законодавство потребує подальших змін на шляху до спрощення і посилення стосунків міжнародної франчайзингової діяльності.

Для того щоб вирішити наведені вище проблеми, уряду України необхідно:

- розробити досконалу законодавчу базу, де франчайзинг буде чітко позначений;
- термін «комерційна концесія» мусить отримати більш вузьке значення і являти собою складову закону про франчайзинг;
- розробити відповідний закон про франчайзинг, який буде розміщено в ЦК і ГК України;
- посилити контроль щодо правомірної діяльності між правоволодільцем та правоодержувачем.

Всі ці заходи направлені на спрощення механізму франчайзингової діяльності в Україні та на міжнародній арені. Представлені рішення позитивно вплинуть на культуру франчайзингу в Україні, актуальність якого сьогодні надзвичайно велика, адже франчайзинг є суттєвою рушійною силою економіки будь-якої держави за рахунок свого механізму взаємодії між малим, середнім та великим бізнесом одночасно. Це дозволить уникнути протиріч між Україною та іншими державами і прискорить подальший розвиток франчайзингу в Україні.

Список використаних джерел:

1. Історія франчайзингу. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.franchise-law.com/franchise-law-overview/a-brief-history-of-franchising.shtml>
2. Міжнародна асоціація франчайзингу. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fdf.org.ua/about-franchise/glossary>
3. ЦК України, стаття 1115. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
4. ГК України, стаття 369. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
5. Про спільні та відмінні риси франчайзингу і комерційної концесії. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://franchising.ua/franchayzing/46/franchayzing-kommerciyna-koncesiya/>

ПРО ЕКОНОМІЧНІ УСПІХИ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНОМУ СПІВТОВАРИСТВІ: ПОРІВНЯННЯ 2013 ТА 2018 РОКІВ

Войтко С. В., д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
s.voytko@kpi.ua

Зазначений у назві історичний період обраний автором тому, що цей п'ятирічний відтинок часу змін у нашій країні, як для мене, є значущим. Вже в Україні здійснені кардинальні економічні реформи за цей, досить незначний для новітнього періоду незалежності та існування нашої держави з тисячолітньої історією, час. Низка реформ ще продовжують реалізовуватися і тут ще роботи нам багато для підняття рівнів якості та безпеки життя українців. Сподіваюся на успіх їх реалізації.

Так, Україна у літописах з'явилася ще у 1187 році. Перша згадка, яка історично відома на сьогодні, була в Іпат'євському літописі, який формувався ще з кінця XIV століття, був перевиданий у 1843 році [1, с. 134]. До цього існувала Київська Русь, політичні та міжнародні зв'язки якої сягали далеко за кордони нашої країни. Доньки київських князів видавали заміж за французького, угорського та норвезького королів. Київськими князями були засновані Москва (1147 р.), Ярославль (1010 р.), Володимир (990 р.) та інші міста в радіусі навколо Києва на тисячу кілометрів. Сила тодішньої Держави славна й ще тому, що на нашій території були зупинені монголо-татари, про що, наприклад, свідчить пам'ятний знак на честь перемир'я між українськими та монголо-татарськими військами, який розміщено біля смт Степань Рівненської області (колишнє Степанське князівство) [2]. І таких славних сторінок у нашій історії безліч.

Україна (Київська Русь) має тисячолітню історію, яка ще пишеться сьогодні. І пишемо цю історію ми з Вами. Збережена значними втратами, окроплена кров'ю українців наша державність у 2014 році надала нам можливість вийти на новий якісний рівень міжнародного співробітництва, посилити державу, згуртувати українців. Не зважаючи на агресію росіян, на тривалу, вже майже 5 років, російсько-українську війну, на тимчасову втрату Криму і окремих районів Донецької та Луганської областей, ми зміцнюємо нашу державність, наші міжнародні зв'язки.

Ось декілька успіхів національної економіки у міжнародній діяльності України та українців за період, що досліджується автором.

1. У 2013 році українці мали змогу відвідувати лише 77 країн без оформлення візи. Це тоді була 52-а з 93-ох позицій. На початку 2019 року це вже 128 країн (41-а позиція у рейтингу). Кількість країн, куди можна потрапити, збільшилася в 1,7 рази. У рейтингу аналізувалися 199 країн. До речі, на сьогодні є тільки 14 країн, паспорти які надають можливість відвідати всі інші країни без оформлення віз. Дані приведені за інформацією сайту Global Passport Power Rank [3].

2. За індексом Human Development Index (HDI) України покращила значення цього індексу з 0,745 у 2013 році до 0,751 у 2017 році (дані 2018 року на час дослідження відсутні). Проте були втрачені позиції: з 83 перемістилися на 88 (189 країн присутні у рейтингу) [4]. Зазначене пояснюється більш стрімкішим розвитком інших країн порівняно з нашою країною. А наша Україна вже майже 5 років воює з РФ і таке значення є об'єктивним з врахуванням реальності, а саме стану війни.

3. Стосовно відношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП, то Україна у 2013 році мала 95,2 % цього обороту (сума експорту та імпорту) відносно ВВП (показник Exports and imports (% of GDP)) з джерела [5]. Це складало на той час 73 позицію. У 2017 році вже мали 102,2 %, що надало змогу отримати 45 позицію у світовому рейтингу з 184 країн. Зазначене показує зростання рівня залученості національної економіки у світову економічну систему.

4. Золотовалютні резерви (ЗВР) України на кінець 2013 року були на рівні 20,4 млрд дол. Мінімальне значення ЗВР обсягом 5,6 млрд дол. було на кінець лютого 2015 року. На початок 2019 року ЗВР становлять вже 20,8 млрд дол. [6]. Тобто ми відновили обсяг ЗВР рівня 2013 року та збільшили майже у 4 рази обсяг порівняно з 2015 роком, що свідчить про поступове відновлення національної економіки. До речі, це відбулося під час війни з Російською Федерацією. Тобто економічна сила та рівень міжнародного співробітництва у такий тяжкий для країни період є на високому рівні.

5. Мінімальна зарплата на кінець 2013 року становила 1 218 грн, що у перерахунок у дол. США становило 152 дол (один долар тоді коштував 8 грн). На початок 2019 року вже 4 173 грн (154 дол.), що є певним успіхом влади в умовах російської агресії. Проте ще рівень середньої зарплати не повернувся на довоєнний рівень: кінець 2013 року 3619 грн (452 дол.), а на грудень 2018 року маємо тільки 10 573 грн (377 дол.) [6]. Проте при наявній динаміці розвитку нашої країни через декілька років ця позиція буде повернута. Для цього є об'єктивні передумови

6. Стосовно зовнішньої торгівлі, то також маємо позитив: сальдо зовнішньої торгівлі у 2018 році становило близько 9,8 млрд дол. зі знаком «мінус», а в 2013 році це значення було ще гірше – мінус 13,7 млрд дол. Проте цей позитивний результат у 3,831 млрд дол. є наслідком, на жаль, падінням обсягів експорту (з 63,3 млрд дол. до 47,3 млрд дол. у 2013 та 2018 роках відповідно) та ще більшого падіння імпорту: 77,0 до 57,1 млрд дол. [6]. Зниження від'ємного значення сальдо надає нашій економіці передумов для розвитку саме зменшення залежності від зовнішніх запозичень.

До цього варто додати те, що торгівля з агресором, Російською Федерацією, зменшилася у 3,3 рази: з 38,3 млрд дол. до 11,7 млрд дол. Слід відзначити, що експорт до РФ знизився з 15,1 млрд дол. до

3,6 млрд дол. Обсяг імпорту з Російською Федерацією знизився з 23,2 млрд дол. до 8.1 млрд дол. [7]. Можна констатувати, що й гібридна війна у нас веде до перемоги економічної складової. А це у XIX століття має неабияке значення. До речі, ми зменшили у рази продаж до РФ продукції вищих технологічних укладів та зі значною доданою вартістю, а маємо критичний імпорт переважно сировинної складової. Це є позитивним, особливо для поточної ситуації військової агресії.

Інша ситуація з країнами торгівлі з ЄС. У 2013 році експорт в ЄС становив 16,76 млрд дол. (26,5 % від загального експорту), імпорт – 27,05 млрд дол. (35,1 % від загального імпорту), сальдо: –10,29 млрд дол. Вже у 2017 році експорт до країн ЄС збільшився до 17,53 млрд дол. (40,5 % від загального експорту), а імпорт – 20,80 млрд дол. (41,9 % від загального імпорту), сальдо: мінус 3,27 млрд дол. До речі, у 2015 році в Україні за показником зовнішньої торгівлі ми мали позитивне сальдо у розмірі 0,6 млрд дол. при експорті 38,13 млрд дол. та імпорті до 37,51 млрд дол. [7]. Зазначу, що у цьому столітті для України позитивне сальдо міжнародної торгівлі товарами ще спостерігалось у 2001–2004 роках.

І ще стосовно економічних успіхів України за 2014–2018 роки: асоціація та безвізовий режим з Європейським Союзом; система державних закупівель «ProZorro», значне збільшення обсягів фінансування армії та флоту, що відобразилося на обороноздатності нашої армії (армія України потрапила до 10 сильніших армій Європи); децентралізація і створення територіальних громад. Заслугує на увагу українських ремонт доріг, підземних і надземних пішохідних переходів, а також іншої інфраструктури.

Побудовано та відкрито понад 200 нових заводів за 2014–2018 роки. Натомість закрито понад 300 тис. підприємств, які не здійснили жодної банківської операції за 2 останні роки до самого закриття. Здійснено повернення до державної власності (націоналізація) крупних системоутворюючих, стратегічних підприємств на основі деолігархізації, наприклад, «Укртелеком», «Приватбанк» тощо.

У 2018 році банківська система України стала прибутковою і найбільш прозорою у світі, причому відбулося очищення національної банківської системи від російських банків, банків-«прокладок» та інших деструктивних фінансових установ. «Нафтогаз» вже отримує прибуток і є крупним донором українського бюджету, хоча до цього значний проміжок часу це підприємство було збитковим, незважаючи на те, що у всьому світі ця енергетична сфера отримувала навіть надприбутки. На принципово новий рівень вийшла наша міжнародна юридична сфера, вигравши декілька судів у Газпрому, Сбербанку та офіційно назвавши Російську Федерацію агресором на світових площадках, таких як Рада безпеки ООН, ПАЄ тощо. Вже спостерігаємо вчасне, до Нового року, голосування за бюджет у Верховній Раді, а також перевиконання цього бюджету.

За даними Міжнародного валютного фонду Україна в 2018 году досягла максимального успіху серед країн, що розвиваються. Україні вдалося згуртувати міжнародну спільноту проти Росії-агресора, посилюючи санкції, що суттєво послаблюють економіку РФ. Поступово зростає експорт зброї, зменшується енергетична залежність. Слід сказати про Томос про автокефалію, про золотовалютний запас. Вже є підстави гордитися Батьківщиною навіть песимістам.

Над чим ще слід працювати?

1. Стосовно освітньої складової, то ми дещо втратили позиції за показником Population with at least some secondary education (% ages 25 and older) (Населення з принаймні певною середньою освітою (у віці від 25 років і старше)). У 2017 році наша країна посідала 29 позицію у світі, проте мали 25 позицію у 2013 році. Досліджено 168 країн.
2. За індексом Income Index (індекс доходу) українці серед 191 країни у 2013 році мали 108 позицію, а в 2016 році вже дещо нижчу 112 позицію у рейтингу.
3. Сукупний (державний та гарантований державою) борг на кінець 2013 року становив 37,54 млрд дол. на 30.11.2018р. цей борг був на рівні 48,26 млрд дол. Проте, слід зауважити, що валовий зовнішній борг України на 30.09.2018р. становив 114,7 млрд дол., а на кінець 2013 року було 142,1 млрд дол. А це показує позитивні результати в управлінні зовнішнім боргом України.

Шануймося, бо ми того варті.

Список використаних джерел:

1. Ипатьевская летопись. Полное собрание русских летописей. – СанктПб: Типография Едуарда Праца, 1843. – Том. 2. – 381 с.
2. Войтович В. М. Степанський край. Історія та культура. – Рівне: Видавець Валерій Войтович, 2010. – 656 с.
3. Henley Passport Index. URL: <https://www.henleypassportindex.com/passport-index>
4. Human Development Data (1990-2017) URL: <http://hdr.undp.org/en/data#>
5. World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org/>
6. Міністерство фінансів. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/>
7. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ГІРНИЧОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Глущенко Я.І., к.е.н., доцент,

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»,

slavina.ivc@gmail.com

Гірничодобувна промисловість займає важливе місце в економіці України. Про це свідчать обсяги виробництва і реалізації продукції гірничорудних підприємств, попит на неї всередині країни та за її межами, кількість зайнятих у підгалузі працівників.

Аналіз соціально-економічних показників гірничорудних підприємств України за 2010-2017рр., наведених у табл.1, показує досить стійкі тенденції розвитку підгалузі. Обсяг реалізованої продукції гірничорудних підприємств займає у загальній сумі продукції промисловості значну частку і коливається в межах 4,0-5,2%.

Таблиця 1. Показники соціально-економічного розвитку гірничорудних підприємств України за 2010-2017рр.

Роки	Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	Частка реалізованої продукції гірничорудних підприємств у загальному обсязі продукції промисловості, %	Кількість зайнятих працівників (на великих підприємствах), тис. осіб	Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності, %	Рівень рентабельності (збитковості) всієї діяльності, %
2010	55969,2	4,8	84,7	32,9	18,3
2011	75491,7	5,2	74,7	42,6	25,2
2012	61264,4	4,1	68,7	41,2	25,6
2013	68432,6	4,6	63,8	45,8	29,8
2014	77356,7	5,0	67,6	48,9	9,5
2015	82685,9	4,4	72,7	14,4	-7,9
2016	92631,0	4,0	65,3	36,3	13,1
2017	132252,4	4,7	68,0	58,2	34,5

Складено і розраховано на підставі даних Державної служби статистики України [1;2;3]

З 2013 року спостерігається постійне зростання обсягу реалізованої продукції гірничорудних підприємств. В 2016 р. у порівнянні з 2010 роком обсяг реалізованої продукції збільшився у 1,7, а у 2017р. - у 2,4. Операційна діяльність гірничорудних підприємств України з 2010 по 2017 рік була рентабельною. Найнижче значення показника рентабельності - 14,4% спостерігалось у 2015 році, найвище у 2017 – 58,2%. Щодо всієї діяльності, то за даними Державної служби статистики України, досліджувані підприємства мали показники збитковості тільки у 2015 р. – 7,9%, в інші роки із зазначених діяльність була рентабельною, найвище значення у 2017р. – 34,5%. Гірничорудні підприємства є соціально значущими для України. Так, тільки на великих підприємствах досліджуваної підгалузі кількість зайнятих працівників коливалась від 84,7 до 63,8 тис. осіб. І незважаючи на той факт, що кількість зайнятих працівників у 2017р. у порівнянні з 2010р. знизилась, але все одно залишається досить значною.

Розглянемо динаміку витрат гірничорудних підприємств України за 2012-2017рр. (рис.2).

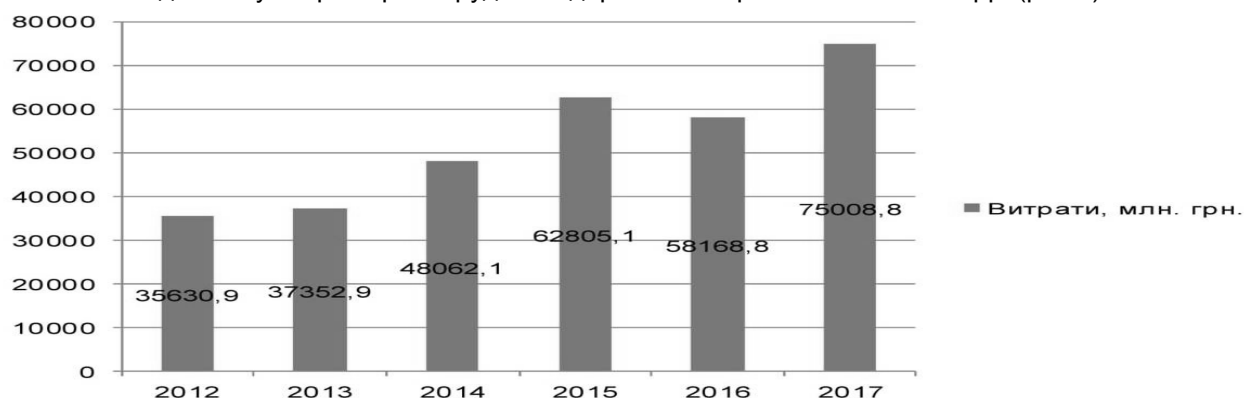


Рис.1. Динаміка витрат гірничорудних підприємств України за 2012-2017рр.

(побудовано на підставі даних Державної служби статистики України [4])

Представлені на рис.2 дані показують, що за наведений період витрати гірничорудних підприємств мають тенденції до зростання. У порівнянні з 2012 роком витрати зросли у 2014 р. в 1,3 рази, у 2015 р. - у 1,8, у 2016 р. – 1,6, у 2017р. – 2,1. Щодо структури, то проведені розрахунки (табл. 2) свідчать про значне переважання матеріальних витрат. За досліджуваний період їх частка коливається від 66,1% до 72,4%. Частка витрат на амортизацію знаходиться у межах 10,2-15,8%. Витрати на оплату праці коливаються від 9,2% до 10,5%. Щодо відрахувань, то у період з 2012 по 2015 рік вони займали частку від 3,3 до 4,2%. З 2016 року, коли були значно зменшенні відсотки ЄСВ, скорочується і частка цих витрат до 2,4 і 2,2%. Інші витрати мають у структурі діапазон від 2,7% до 5,2%.

Таблиця 2. Структура витрат гірничорудних підприємств України за 2012-2017рр.

Роки	Витрати всього, %	Матеріальні витрати, %	Амортизація, %	Витрати на оплату праці, %	Відрахування, %	Інші витрати, %
2012	100	72,4	10,2	10,5	4,2	2,7
2013	100	70,0	12,9	10,0	3,9	3,2
2014	100	66,1	15,8	9,4	3,9	4,8
2015	100	71,7	11,7	9,2	3,3	4,1
2016	100	69,7	12,4	10,3	2,4	5,2
2017	100	72,0	10,6	10,5	2,2	4,7

Розраховано на підставі даних Державної служби статистики України [4]

Розглянемо, яку частку займають показники балансу гірничорудних підприємств у загальній сумі показників балансу підприємств промисловості України (табл.3).

Таблиця 3. Структура показників балансу гірничорудних підприємств до загальних показників балансу промислових підприємств України за 2013-2017рр.

Роки	Необоротні активи, %	Оборотні активи, %	Власний капітал, %	Довгострокові зобов'язання і забезпечення, %	Поточні зобов'язання, %
2013	5,4	7,4	11,9	4,0	2,3
2014	7,9	7,4	15,9	6,0	3,5
2015	7,3	6,4	17,3	2,1	5,2
2016	7,9	6,4	17,9	2,4	5,3
2017	5,9	7,4	14,8	2,5	5,8

Розраховано на підставі даних Державної служби статистики України [5]

Наведені у табл. 3 дані свідчать, що за період з 2013-2017рр. у загальній сумі показників балансу підприємств промисловості гірничорудні підприємства займають досить вагому частку. Так, частка необоротних активів гірничорудних підприємств у загальній сумі необоротних активів підприємств промисловості складала від 5,4% (2013р.) до 7,9% (2016р.), частка оборотних активів коливається від 6,4% (2015-2016рр.) до 7,4% (2013-2014, 2017рр.). Щодо власного капіталу, його частка в сумі аналогічного показника підприємств промисловості мала найнижче значення 11,9% у 2013р., найвище - 17,9% у 2016р. Частка довгострокових зобов'язань і забезпечень нижча, і коливається від 2,1% (2015р.) до 6,0% (2014р.). Щодо поточних зобов'язань гірничорудних підприємств, то їх частка у загальній сумі поточних зобов'язань підприємств промисловості останні роки зросла, якщо у 2013р. вона дорівнювала – 2,3%, то у 2017р. – 5,8%. Таким чином, дослідження показало, що фінансово-економічний стан гірничорудних підприємств може суттєво впливати на показники економіки країни, бо за обсягом реалізованої продукції, показників балансу досліджувані підприємства займають досить значну частку у промисловості України. За аналізуемий період з 2010 по 2017 роки у гірничорудних підприємств України збільшується обсяг реалізованої продукції, і незважаючи на зростання їх витрат, діяльність є прибутковою. В цілому спостерігаються позитивні тенденції розвитку досліджуваних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Кількість найманих працівників у суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності (2010-2017)/ Держ. служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності (2010-2017)/ Держ. служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Рентабельність операційної та всієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємництва (2013-2017) / Держ. служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності (2012-2017)/Держ. служба статистики України/ URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємництва (2013-2017) URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

METHODS FOR MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE'S ACCOUNTS RECEIVABLE (INVESTIGATED BY THE EXAMPLE OF BNH UKRAINE LTD.)

O.I. Ilyash,

Doctor of Economics, Professor, Vice-Rector for Research and International Activity, International University of Finance, Professor of Theoretical and Applied Economics Department, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute
oliai@meta.ua

Musengimana Abdoul Hakim, student of group MB-82,
International University of Finance
mahstudent@gmail.com

In the course of its operation, any enterprise, regardless of its field of activity, country of location or any other factors, cooperates with contractors. Quite often, there are situations when contractors need a delay in a certain payment. Due to this delay, accounts receivable arise. To pay off receivables, an enterprise is frequently forced to raise funds from other sources – bank loans, credits, etc., which results in lowering the financial sustainability of that enterprise. In addition, sometimes receivables become doubtful, which may lead to the situation when an enterprise can simply lose its money.

The foregoing points out the importance of proper management of accounts receivable. With the help of effective work of managers, the accounts receivable management should be aimed at their swift repayment and the reduction of their volumes.

The problems related to the efficient management of accounts receivable were considered by many domestic and foreign economists, in particular M.D. Bilyk [1], I.O. Blank [2], V.F. Palii [3], D. Stone and K. Hitching [4]. The study of economists' data provides the definition of accounts receivable, their classification, the reasons for their occurrence and their effective management.

An enterprise's balance sheet consists of two parts: assets and liabilities. The assets of an enterprise are its economic resources in the form of property used in the process of economic activity in order to receive profits [2]. In turn, liabilities are a set of obligations of an enterprise, which are formed due to the debts of an enterprise when conducting its economic activity [5].

The assets of a company are divided into current and non-current. The term «current assets» means the totality of funds that are necessary for an enterprise to ensure the circulation of working capital [7, p. 149].

We agree that receivables are part of the company's current assets [6]. This indicator shows the amount of debts on a certain date [8]. At the same time, current assets are a set of funds, which are necessary for an enterprise to ensure the circulation of working capital [7, p. 149]. In other words, they are the resources of an enterprise, expressed both in monetary (tangible) and in natural (intangible) forms, which are formed as a result of cooperation of an enterprise with its contractors and they are subject to return. Typically, receivables arise when an enterprise sells goods on credit to regular customers. However, in case of a significant amount of debt, a company may go bankrupt, which requires an examination of the efficiency of the accounts receivable management.

We want to mention that the consideration of methods for managing receivables is conducted using the company BNH Ukraine Ltd. as an example. Thus, the enterprise under study operates in the wholesale market of petroleum-based products and is the economic entity, which owns foreign capital. It should be noted that we have investigated a number of enterprises of the wholesale trade in petroleum-based products using the ratio between accounts receivable and receipts from foreign investments as a criterion, which reflects the averaged data in the industry. Afterwards, we have selected the object of the experimental introduction of a mechanism for the formulation of a differentiated credit policy based on the principles of controllability of accounts receivable.

Thus, based on the results of the statistical analysis of how efficiently the investigated enterprise with foreign investments manages the current level of accounts receivable, we have found: the absence of a system of assessing the customer's creditworthiness under the terms of delayed payment; in the contracts for the supply of goods under the terms of delayed payments, fines for late repayment of arrears are not imposed; there is no system of discounts for early repayment of debts for goods that were shipped under the terms of deferred payment; planning of labour relations with customers that purchase products, is carried out without taking into account the differentiation of loan conditions depending on the class of credit and a credit policy; a system of differentiation of terms of delays in payment, a clear system of fines or a system of discounts for early payment of services are absent; the collection of debts is unsystematic in nature, which includes only legal means of an influence by collecting debts in court.

Table 1 serves as a continuation of the research into the processes of the accounts receivable management at BNH Ukraine Ltd. and it presents the dynamics of receivables in 2013-2017.

The data in Table 1 indicate that the enterprise's debt grows annually. In addition, based on the analysis of the financial statements of this enterprise, we came to the conclusion that the share of receivables in the total volume of current assets was constantly increasing. It suggests a reduction in the mobility of the property structure of the enterprise and is a negative factor that makes the company dependent on its own debtors.

At the same time, we believe that due to an efficient policy on the management of debtors, the company is able to increase its market shares, boost profits and become more competitive in the market and avoid potential unforeseen events, including, bankruptcy.

Table 1. Accounts receivable of BNH Ukraine Ltd in 2013-2017 UAH, thousand

Assets	2013	2014	2015	2016	2017	Growth rates 2017/2013, %
Accounts receivable for products, goods, works, services	46 500	49 126	59 010	10 698	20 598	- 56,0
Settlements receivable						
advances paid	10 359	14 325	36 416	26 420	135 178	12,05 p.
Budget	5 672	1 751	6 551	4 128	1 371	- 76,0
including income tax	250	250	-	10	-	-
other current accounts receivable	979	944	1 560	90 160	35 742	35,51 p.
Total accounts receivable	63 510	66 146	103 537	131 406	192 889	2,04 p.

Source: compiled on the basis of financial statements of the enterprise

The accounts receivable management should comprise 6 stages [8; 10; 11]:

1. The first stage is a basic one. Managers analyse and structure accounts receivable, which makes it possible to arrange the return of the enterprise's funds.

2. On the basis of the second stage, it becomes possible to develop individual conditions for giving commercial loans for each buyer.

3. At this stage, the permissible volume of the receivables portfolio is determined.

4. One monitors all debtors and develops measures to manage the debt.

5. The necessity of changes in the enterprise's credit policy is substantiated.

6. The possibilities of refinancing of accounts receivable are estimated.

Taking into account theoretical achievements in the methodology of managing accounts receivable, the next step will be the development of a system of assessment and analytical procedures regarding the hierarchical presentation of methods for managing accounts receivable of the companies engaged in the wholesale trade in petroleum-based products [10]

Taking into account the goal set, it is expedient to carry out a complex research and development of a single indicator that will characterize the level of controllability of accounts receivable. The calculation of the integral index of controllability of the enterprise's receivables is the next and final stage of the evaluation of their management in accordance with the methodical approach that was proposed above.

Thus, the effectiveness of the management of accounts receivable depends on the availability of a development strategy of the enterprise, a balanced sales policy and optimal parameters for managing receivables. Therefore, the organization and ongoing work with accounts receivable require constant attention of the enterprise's management, as it is one of the most effective ways to optimize the costs of the enterprise.

References:

1. Bilyk, M. D. (2003), "Management of the enterprise's accounts receivable", *Finansy Ukrainy*, vol. 12, pp. 24 – 36.
2. Blank, Y. A. (2004), *Fynansovyy menedzhment* [Financial management], Nyka-Tsentr El'ha, Kyiv, Ukraine.
3. Palyj, V. F. and Palyj, V. V. (1998), *Fynansovyy uchets* [Financial accounting], FVK-PRESS, Moscow, Russia.
4. Stoun, D. and Khytchynh, K. (1998), *Bukhhalterskyj uchets y fynansovyy analiz* [Accounting and financial analysis], Moscow, Russia.
5. Blank I.A. (1999), *Ocnovy financovoho menedzhmentu* [The basis of financial management], Nyka-tsentr, Kyiv, Ukraine.
6. Iliash, O. I., Trofymenko, O. O. and Dmytrenko, V.O. (2018), " methods for management of the enterprise's accounts receivable", *Pidpryemnytstvo ta innovatsii*, no. 5, pp. 40-46.
7. Petrenko, N. I. (2011), "Scientific approaches to the definition of "passive" in the accounting and economic literature", *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalters'koho obliku, kontroliu i analizu*, [Online], available at: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/47267/43848> (Accessed 20 february 2018).
8. Pokropyvnyj, S.F. (2001), *Ekonomika pidpryemstva: pidruchnyk* [Business Economics], KNEU, Kyiv, Ukraine.
9. Ministry of Finance of Ukraine (1999), "On Approval of the Regulation (Standard) of Accounting 10 "Accounts Receivable", available at <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (Accessed 20 february 2018).
10. Skliar, Ye.V. and Khraplyvyj, Ye.V. (1993), "Theoretical principles of the study of accounts receivable and payables", *Molodyj vchenyj*, vol. 5(32), pp. 153 – 156.
11. Moskaliuk, H.O. (2012), "Accounting and control of accounts receivable: existing problems and ways to solve them", *Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika"*, vol. 721, pp. 173 – 178

THE INSTITUTIONAL PROVISION OF THE INVESTMENT ACTIVITY IN THE PERIOD OF UKRAINE INTEGRATION IN THE EUROPEAN ECONOMIC SPACE

Zinchenko O.A., Doctor of Economics Sciences, Professor. Kryvy Rih National University
Zinchenko D.S, PhD student, group YE – 81φ NTUU "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

The functioning of the economy Ukraine during the creation of conditions for its economic integration IN THE European Economic Space

Along with the solution of strategic economic and political problems at the macro level, such as the elimination of geopolitical instability, the restoration of the competitiveness of the domestic economy at the world level, the improvement of the quality of economic, social, environmental and other processes, also important measures are taken to achieve Ukraine the required level by criteria. membership in the European Union. This unification of mechanism innovation as investment by the state in general, and for businesses at the level of investment the European Union. There is one basic step to improve the economic component of such criteria.

The purpose of the research of an analytical nature, the results of which are described below, are analysis and improvement of approaches to ensuring investment activity in Ukraine.

To do this, the following tasks need to be addressed: analysis of the economic preconditions for unification and adaptation of the mechanism of investment of domestic enterprises during the period of Ukraine's integration into the economic euro space;

Transfer emphasis on institutions onal but- infrastructure investment shift towards innovation.

Issues of the related to the problems of investing in progressive development was devoted to labors of leading scientists.

Thus, the basic principles of the management of investment processes at the international level are described in the works of Ashauer D. (Ashauer, 1989), for example, such as [1], in which an economist defines the laws and laws that govern these processes.

The detailed description of the results of conducting an active investment policy of the European Union is given in the article by Mejor K. and C. Silaggio (Major K., Szilagyi K., 2009) with the development of appropriate models for analyzing the consequences of each of the functional changes in the investment strategies of European countries [2].

In the work of Amoshi O., Pharmacist S., Yuri S., Belopolskii M. (2011) [3] focuses on the need to orient the institutional environment of our country to increase its investment attractiveness, improve the macroeconomic macroeconomic climate at macro level, as well as greater innovation in investment projects.

Such professors as Illyashenko S. (2017), [4] Logutova T. (2014) [5] and Turilo A. (2014) [6] as a result of scientific achievements formulated approaches to system and integrated management of investment processes of enterprises in the conditions of activation of international relations and their interrelation with the efficiency of innovation processes.

In Aymeric Kalife (2017), the range of research questions outlines the specifics of investment markets in modern terms and defines the peculiarities of the impact of large transactions on the stability of the market as a whole [7].

The paper Vertakova and Plotnikova (Vertakova Yu. & Plotnikov V., 2017) in the coverage patterns of sustainable development of the world focuses on the importance of compliance with the international community on economic, investment, environmental, social and other issues [8].

In the work of Zatonatskaya T. (Zatonatska T., 2017) when analyzing the global trends of investment development, the importance of their inclusion in the development of domestic investment policy is determined and suggestions are made for their improvement [9].

In the article of the Slovak researches Batsulakova and Garakalova (Baculakova K. & Harakalova, L., 2017) the results of their analysis of modern tendencies of the European Union's economy development over the past few years are outlined with references to the reduction of the orthodoxy of economic processes in the European Union. [10].

The Government of Ukraine is declaring a Euro-oriented development path. It concerns political, economic, social and all other spheres of development of our country. The European Union remains one of the main trading partners. We believe that the most effective measures in the context of the establishment of a framework for European integration should be the achievement of Ukraine's objective of implementing the Association Agreement with the European Union, joining the Customs and Energy Union and the EU. These measures will contribute to the actual merger of Ukraine with Eurostar. With The most difficult to deal with is the question of obtaining a decision by the European Commission on how far the country is responsible criteria for EU membership. In yrish ennyu perspective of this important question should promote political, economic, electoral, anti-corruption, administrative and other reforms.

The European Union is following with a dull virtue of the Lisbon Treaty exclusive competence on direct foreign investment's. The European Commission is currently reforming its investment protection efforts: reforming the system of investment courts, proposing a Transatlantic Partnership and Investment Agreement with the United States, and emphasizing the right of countries to regulate investments in the interests of society . .

The presence of significant reserves for search Ukraine the investment resource in the European Union is axiomatic. However, the problems with this remain the following aspects:

- optimization of financial levers of regulation of investment activity at the macro level;
- creating a respective institutions fore st environment adapted to the requirements of the functioning of the effects vnoho invest indomestic enterprises, and especially - in their innovative development
- development specific measures to enhance cooperation between state institutions and direct sub 'objects investytsino her activity/

Thus, one can conclude that the implementation of the measures proposed at work at all levels of management is intended to contribute to the improvement of the mechanism for investing in innovation activities during the period of national eurointegration.

The economic, legislative and institutional prerequisites for the intensification of relations between Ukraine and the European Union are considered.

The state and institutional provision of the investment climate of the European Union is analyzed. it is determined that the conditions for achieving its high rating indicators are a legally defined mechanism for promoting investment, which includes relevant institutions, low tax rates, transparency and ease of doing business.

The emphasis was placed on economic relations with the need to expand and diversify projects related to the financing of investments in innovation.

The theoretical and methodological and methodical and applied approaches to improve the mechanism of investment of domestic enterprises by their adaptation to the modern requirements for raising the level of creditworthiness, competitiveness, and also compliance with the criteria of the European economic space are determined.

Given the need to adapt the domestic investment mechanism to international conditions, a list of relevant state programs, including programs within the framework of public-private partnership, has been analyzed.

References:

1. Ashauer, David (1989c): Productive Investment and Productivity in the Group of Seven. Economic Perspectives, 13: 17-25.
2. Major, K. & Sziagyi, K. (2009). Government investment in a small open economy. Acta Oeconomica, 59 (2), 119-145.
3. Structural economic reforms: world experience, institutes, strategies for Ukraine: monograph / O.I. Amosha, SSaptekar, MG Bilopolsky, SI Yury and others. - IEP of the National Academy of Sciences of Ukraine, TNEU of the Ministry of Education and Science of Ukraine. - Ternopil: Economic Thought TNEU, 2011. P.118-122
4. Ilyashenko, Sergii M.; Bozhkova, Victoria V. and Oleksandr M. Deryokolenko. (2017) Approaches to Industrial Project Evaluation and Selection in Ukraine Based on Risk Benefit. Sustainability and Scalability of Business: Theory and Practice / Editor: Adam Jabłoński. - New York: Nova Science Publishers, Inc. 247-266.
5. Logutova TG Investment climate in cases of force majeure / TG Logutova, LG Kapranova, MA Kapranov // Journal of Azov State Technical University at first: Coll. Mr. and UK. works. - Mariupol, State Pedagogical University. - 2014 - Whip 28 - WITH. 259 - 266
6. Turylo A. M., Zinchenko AA, AA Turylo. Social innovation development and theoretical and methodological approaches to the definition of the scientific-practical category "economic management of the enterprise" // Current problems of the economy. 2014. No. 9 (15).Pp. 60-64.
7. Aymeric Kalife (2017). Managing investment and liquidity risks for derivatives in a market impact perspective. Insurance Markets and Companies (open-access), 8 (1), 59-73. doi: 10.21511 / ins.08 (1) .2017.06
8. Vertakova, Yu., Plotnikov, V. Problems of sustainable development in the world and public policies for green economy / Economic Annals-XXI (2017), 166 (7-8), 4-10
9. Zatonatska, T. Zatonatska, T. / Economic Annals-XXI (2016), 156 (1-2), 26-30. Zatonatska, T. Global trends in state investment policy and their implementation in Ukraine.
10. Baculakova, K., Harakalova, L. Creative industries in the EU: factors affecting employment / Economic Annals-XXI (2017), 164 (3-4), 40-44

МВФ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК В КРИЗОВИХ УМОВАХ

Зінченко О.А., д.е.н., професор, Черемісова Т.А., к.е.н., доцент,
ДВНЗ «Криворізький національний університет», nvo.alta@gmail.com, uvirandra@gmail.com

В умовах поглиблення міжнародної співпраці в економічній сфері та сталого прагнення країн до інноваційно-інвестиційного розвитку спостерігається відповідне зростання регулятивної функції міжнародних фінансових інституцій. Ключова роль кредитора останньої інстанції в сучасній міжнародній фінансовій системі відводиться Міжнародному валютному фонду (МВФ), що сприяє зменшенню фінансових та фінансових ризиків, шляхом зміцнення стійкості фінансового сектору та відновлення бюджетних можливостей, а також просуванню структурних реформ. З огляду на світову фінансову кризу та неготовність більшості національних економік протидіяти цій кризі самотужки, дії регуляторів – головних фінансових інституцій світу, набувають особливого значення.

Метою даного дослідження є вивчення сучасного стану і тенденцій міжнародного фінансування, у напрямку інноваційно-інвестиційного розвитку країн за сучасних умов, через систему МВФ та здійснення всебічного аналізу його діяльності.

Розглянемо систему МВФ, яка включає головні фінансові директивні та регулятивні інструменти, що сприяють підтримці та розвитку світових інтеграційних процесів, попередженню майбутніх криз та зміцненню антикризового управління в економіці як у глобальному масштабі, так і на рівні окремих країн, шляхом активізації глобального економічного нагляду та загальної підтримки платіжного балансу країн, включаючи запровадження або зміну валютних курсів, зовнішнє фінансування через кредити та резерви; надання рекомендацій щодо заходів контролю за операціями з капіталом, використання міжнародних фінансів.

Насьогодні, Міжнародний валютний фонд (МВФ), що діє незалежно, має свій власний статут, структуру управління та фінансів, об'єднує 189 країн [1]. Він здійснює суворий нагляд за міжнародною валютною системою і за курсовою політикою країн-членів, сприяє глобальному валютно-фінансовому співробітництву, забезпечує фінансову стабільність, полегшує міжнародну торгівлю, надає технічну допомогу, займається підготовкою кадрів, бореться з бідністю, підвищує рівень інноваційно-інвестиційного розвитку національних економік та стійкість економічного зростання в усьому світі.

Щоб бути послідовними, насамперед з'ясуємо звідки МВФ отримує свої фінансові ресурси і як вони використовуються.

Фінанси МВФ, подібно іншим міжнародним інституціям, в основному формуються за рахунок внесків країн-учасниць. Останнім часом, значна увага приділяється збільшенню питомої ваги власних доходів.

Максимальний внесок країни у фінансові ресурси МВФ визначається квотою, розмір якої залежить від позиції держави у глобальній економіці та переглядається кожні п'ять років. У формулі розрахунку квоти за основу взято показник ВВП, який ділиться на ВВП за ринковим курсом і за паритетом купівельної спроможності та інші показники, що відображають обсяги зовнішньої торгівлі. Найбільший внесок (квоту) в МВФ має економіка США.

Квоти допомагають визначити країни, що можуть бути профінансовані в рамках програм МВФ та їх долю в розподілі спеціальних прав запозичення (СДР).

СДР або їх можна ще зустріти як СПЗ – це не грошові кошти, а резервний актив та розрахункова одиниця МВФ, що у разі необхідності можна обміняти на вільно конвертовану валюту. Вартість СДР визначається щоденно на основі середньозваженої величини ринкових курсів таких валют — долара США, євро, англійського фунта стерлінгів, японської єни [2, с. 14]. Отже, розрахунковою одиницею МВФ є СДР; перерахунок фінансових даних МВФ у долари США є приблизним і наводиться для зручності. Так, на 30 квітня 2018 року обмінний курс СДР до долара США складав 1 долар США за 0,695380 СДР, а курс долара США до СДР складав 1 СДР=1,43806 дол. США. Роком раніше (27 квітня 2017 року) обмінні курси складали 1 дол. США=0,729382 СДР і 1 СДР=1,37102 дол. США [3, с. 3].

СДР включаються в офіційні резерви країн-членів МВФ та гарантує їм право на отримання частини внесених коштів у разі виникнення фінансових ускладнень, але за умови наявності вільних грошових коштів та згоди фонду.

Основним джерелом власних надходжень МВФ зазвичай вважалися доходи (відсотки і збори) від операцій з кредитування країн-позичальників, але у 2008 році Радою керуючих МВФ схвалено нові заходи для припинення надмірної залежності від такого роду доходів в умовах різкого погіршення стану кредитування. Серед них оновлена модель доходів, що включає поряд з традиційними елементами зовсім нові. Так, традиційні доходи МВФ – внески держав-членів в рахунок квот, які складають на сьогодні 477 млрд СДР (приблизно 686 млрд доларів США) [3, с.40]; отримані від країн-позичальників відсотки і збори; інвестиційний рахунок (акумулює повернені фінансові ресурси, що було надано на безпроцентній основі) та нові – фонд, заснований на доходах від продажу золота МВФ; більш широких інвестиційних повноважень; відшкодування витрат на пільгове кредитування.

За необхідності, МВФ може тимчасово доповнити свої фінансові ресурси за рахунок запозичень на тимчасовій основі. Деякі країни-члени МВФ та установи готові надати додаткові кошти на договірних умовах про позику для забезпечення стабільності міжнародної валютної системи.

Золоті запаси (золотовалютні резерви) МВФ одні з найбільших у світі, але їх використання суворо обмежено. МВФ може прийняти золото у якості оплати внесків учасниками фонду чи продати його за певних умов. Купівля золота та будь-які інші операції з ним заборонено.

Напрямки витрачання фінансових ресурсів МВФ включають: процентні платежі за частиною внесків держав-членів в рахунок квот (сплачену винагороду), адміністративні витрати, накопичувальний страховий резерв (створений для захисту від кредитного ризику і ризику операційних збитків), дивіденди членам (новий елемент витрат за вищезгаданою моделлю).

При наданні кредитів МВФ часто прив'язується до ставки LIBOR (Лондонської міжбанківської ставки пропозиції) додаючи до неї певний відсоток. LIBOR – це усереднена процентна ставка за міжбанківськими кредитами, що фіксується щоденно Британською банківською асоціацією. МВФ здійснює кредитування на звичайних та пільгових умовах, крім того надає допомогу на безоплатній основі бідним країнам, щоб допомогти їм у досягненні сталої позиції щодо зовнішньої заборгованості, забезпеченні макроекономічної стабілізації та реформуванні економіки. Одночасно з діями щодо забезпечення достатності своїх ресурсів МВФ також веде активну роботу з удосконалення своїх інструментів кредитування для задоволення потреб держав-членів в умовах кризи і в наступний період, з перегляду системи пільгового та непільгового кредитування, з розробки концепції подальших змін. У жовтні 2016 року було прийнято рішення встановити нульові процентні ставки за усіма пільговими кредитами до 31 грудня 2018 року [3, с.52]. Очікується, що потенціал пільгового кредитування МВФ збільшиться.

Україна стала членом МВФ 3 вересня 1992 року, але реальна співпраця розпочалася лише з 1994 після розробки спеціальних механізмів отримання ресурсів українським урядом та експертами МВФ.

Подальше співробітництво України з МВФ є об'єктивно необхідним та доцільним, оскільки:

- кредитні ресурси МВФ значно дешевші, ніж ті, що залучаються на міжнародних фінансових ринках;
- від характеру взаємовідносин з МВФ залежить інвестиційна привабливість держави для інших світових організацій, що координують свої дії з Фондом;
- співпраця з Фондом сприяє інтеграції України у глобальну фінансову систему, де МВФ посідає провідне місце і є кредитором останньої інстанції;
- збільшуються можливості України щодо користування консультативними, експертними та аналітично-прогнозними послугами МВФ, що в умовах глобалізації має пріоритетне значення.

В умовах підвищення мобільності міжнародних фінансів та зростання попиту на фінансові ресурси у світі, завданнями МВФ та Світового банку є вдосконалення фінансових і розширення інформаційних послуг задля повного задоволення потреб відповідних країн та спрощення їх взаємовідносин з міжнародними фінансово-кредитними інституціями. Для досягнення цієї мети в ході своєї роботи Світовий банк застосовує сучасні фінансові продукти та засоби зв'язку, тісно співпрацює з МФК, БАГІ, МВФ, іншими багатосторонніми банками розвитку, а також з фондами (пенсійними, страховими), партнерами із громадянського суспільства (приватними особами) та країнами-донорами. Світовий банк надає бідним країнам допомогу стратегічного характеру, а МВФ спрямовує свою діяльність на вирішення поточних економічних проблем: відновлення платіжних балансів країн та стабілізацію монетарної системи. Світовий банк і МВФ фактично здійснюють перерозподіл фінансових ресурсів між багатими країнами та бідними, забезпечуючи економічне зростання останніх.

Важливо підкреслити, що антикризове управління та реформування української економіки здійснюється за підтримки з боку міжнародних фінансових організацій, зокрема, Міжнародного валютного фонду та Світового банку.

Список використаних джерел:

1. IMF country information [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/en/countries>
2. МВФ крупным планом [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/rus/2006/090106r.pdf>
3. Годовой отчет МВФ – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2018/eng/assets/pdf/imf-annual-report-2018-ru.pdf>
4. Міжнародні фінанси : Навч. посібник / Ред. Ю.Г. Козак. - 3-є вид., перероб. і доп. – К. : Центр навч. літ., 2007. - 640 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ЗАРУБІЖНІЙ ТА ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ

Кравчук Ю.Г., студентка УС-61,
Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
juliakrav27@gmail.com

Розширення економічних зв'язків між країнами світу та переймання передових технологій є рушійною силою розвитку світової економіки. Особливо це має відношення до механізмів управління, які застосовують на вітчизняних підприємствах. Задля залучення іноземних інвестицій, підприємствам в край необхідно пристосувати систему бухгалтерського обліку до стандартів у зарубіжних країнах. Тому дослідження ефективних систем бухгалтерського обліку у зарубіжних країнах, впровадження нових технологій у регулювання, оцінку, аналіз та складання фінансової звітності на сьогоднішній час має суттєве значення для розвитку економіки.

Якщо підприємства хочуть впровадити нові підходи щодо організації бухгалтерського обліку, то їм необхідно звернути увагу на певні чинники, а саме: політичні та економічні зв'язки, корпоративна культура, національні особливості та інші [1], [7].

В Україні існують 5 рівнів організації бухгалтерського обліку:

- 1) нормативно-правові акти;
- 2) акти, які затверджуються вищими органами виконавчої влади;
- 3) положення, які затверджує міністерство фінансів;
- 4) нормативно-правові акти міністерства фінансів, державної податкової служби;
- 5) рішення керівництва щодо ведення бухгалтерського обліку [2].

Для того аби дати певні рекомендації Україні щодо ведення бухгалтерського обліку, необхідно дослідити системи бухгалтерського обліку у зарубіжних країнах. Системи обліку мають розбіжності в деяких аспектах, а саме: організаційна будова, склад, кількість та якість суб'єктів та об'єктів, сфери дії та інше. На сьогоднішній день виділяють 6 систем бухгалтерського обліку, такі як:

- Англо-американська/британо-американська;
- Франко-німецька/континентальна;
- Південноамериканська;
- Ісламська;
- Змішана;
- Інтернаціональна.

Основні риси, притаманні англо-американській системі ведення бухгалтерського обліку, полягають у наступному:

- висока обізнаність користувачів у сфері бухгалтерського обліку;
- орієнтація обліку на приватну власність;
- ціни зазначаються ті, які були на момент угоди;
- облік за первісною вартістю;
- відсутній план рахунків;
- ринок цінних паперів є розвинутим.

Дана система застосовується у таких країнах, як Великобританія, США, Австралія, у деяких країнах Латинської Америки, Ізраїль, Пакистан та інших. Експерти зазначають, що дана система є найбільш гнучкою, а система обліку є найбільш прозорою.

Типовими характеристиками франко-німецької системи ведення бухгалтерського обліку є наступні:

- тісні зв'язки з банками;
- орієнтація обліку на кредиторів, податкових;
- незацікавленість на ринку цінних паперів;
- централізований план рахунків;

Дана система обліку застосовується у таких країнах, як Франція, Німеччина, Швейцарія, Португалія, Греція, Японія та інших.

Характеристиками південноамериканської системи ведення бухгалтерського обліку є такі риси:

- уніфікація принципу обліку;
- єдиний спосіб обліку;
- залежність звітності від темпів інфляції;
- орієнтація обліку на державні органи.

Дана система обліку застосовується у таких країнах, як Аргентина, Болівія, Парагвай, Чилі, Перу, Еквадор та інших.

Характеристика ісламської системи ведення бухгалтерського обліку полягає у наступному:

- високий вплив релігії;
- активи та пасиви оцінюються за цінами ринку;
- високий рівень впливу керуючих органів;
- заборона на отримання дивідендів.

Дана система обліку застосовується країнами Близького Сходу.

Риси змішаної системи ведення бухгалтерського обліку залежать від специфіки державного регулювання. Ця система застосовується в таких країнах, як Україна, Росія, Болгарія, Естонія, Латвія, Литва та в інших.

Інтернаціональна система ведення бухгалтерського обліку з'явилась відносно недавно під впливом інтеграції та глобалізації. Риси, які притаманні даній системі:

- загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку;
- міжнародні стандарти бухгалтерської звітності.

Однак через те, що це нова система її дуже важко сформулювати, особливо через різне державне та нормативне регулювання.

Також у світі існують три види планів рахунків: Європейського Союзу (єдині норми та вимоги для всіх країн ЄС), Африканського Союзу (чітко визначення 9 класів рахунків у двох розділах) та Британо-американської (відсутність загальноприйнятих національних планів рахунків) системи [3].

Через те, що Україна прямує до економічного простору світу, то облікова система повинна відповідати міжнародним стандартам. Зараз Україна має деякі проблеми, наприклад: обмеженість у виборі системи обліку (бюджетні установи не мають вибору і можуть мати лише меморіально-ордерну форму). Малі підприємства також обмежені. Вони мають змогу використовувати лише один план рахунків, який не містить 8 та 9 класу [4], [5]. Також зараз існує питання щодо кваліфікації бухгалтерів. Насьогодні існують багато професійних об'єднань, зокрема найбільш потужною є Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів України (ФПБАУ). Ці організації націлені на підняття рівню кваліфікації робітників, а також іміджу цих робітників. Федерація провела багато тренінгів, проектів, які на сьогодні дуже допомагають державі у піднятті рівня кваліфікації, зацікавленості у професії. Також вони надають змогу отримати сертифікати міжнародних зразків за проходження їхніх програм. Все це має гарний вплив на систему бухгалтерського обліку в Україні.

Отже, можна сказати, що результати даного дослідження можуть сприяти знаходженню раціональної системи ведення бухгалтерського обліку. Зараз звісно існує стратегія модернізації бухгалтерського обліку в Україні, але доцільніше було б дослідити зарубіжний досвід та перейняти в них, можливо, не все, але певні механізми, певні ознаки. Адже це може виявитись значно зручнішим, ніж модернізоване старе. Також зараз гостро стоїть питання прозорості та якості. Через це користувачі як українські, так і іноземні, не довіряють сьогоdnшній системі. Напрямок України до Європи змушує змінюватись систему. Традиційні методи до яких звикла Україна, не відповідають вимогам сучасного світу. Через це може виникати ряд проблем, що буде перешкодою до розвитку. Також задля досягнення змін необхідні і правові зміни. І це продовжує період «оновлення» системи бухгалтерського обліку. Саме тому дослідження зарубіжного досвіду вкрай необхідне для України на сьогоdnшньому етапі становлення [6]. Тому пропонуємо і в подальшому реалізовувати стратегію зближення вітчизняних стандартів до міжнародних з врахуванням особливостей організації бізнесу в Україні, що надасть змогу розширити горизонти діяльності українських підприємств на зовнішніх ринках та залучити іноземні інвестиції.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф., Давидюк Т.В., Малюга Н.М., Чижевська Л.В. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів спеціальності 7.050.106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / за ред. проф. Ф.Ф.Бутинця. – 2-е вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 480 с.
2. Сопко В., Гуйцалюк З., Щирба М., Бенько М. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. – Тернопіль: Астос, 2005. – 496 с.
3. Галузіна С.М., Пупшис Т.Ф. Международный учет и аудит. – СПб.:, 2006. – 272 с.
4. Завгородній В.П. Бухгалтерський учет в Украине: Учебно-практическое пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. К.: А.С.К., 1999. – 864 с.
5. Алборов Р.А. Бухгалтерский управленческий учет (теория и практика) / Ролан Архипович Алборов. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2005. – 224 с.
6. Адамчук Н. Адаптація фінансової звітності українських підприємств до міжнародних стандартів / А. Адамчук // Студент. наук. вісник. – 2010. – Вип. 1(2). Т. 1. Економ. науки. – С. 3–8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mnau.edu.ua/studentresearchjournal/studentresearchjournal021.pdf>.
7. Дергачова В.В., Скоробогатова Н.С., Шик Л.М. Облік у зарубіжних країнах: навчальний посібник. - К.: НТУУ "КПІ", 2011. – 260 с.

ПРОБЛЕМА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Лелека Р.В.

студент 4 курсу, ФММ, "КПІ" ім. Сікорського

Науковий керівник: Кривда О.В., доцент

Тіньова економіка - це економічні взаємини суб'єктів господарювання, що розвиваються стихійно, в обхід наявних державних законів і суспільних норм. Доходи цього підприємництва ховаються і не оподатковуються. Будь-яке підприємство, результатом якого є приховування доходів від державних органів, або ухилення від сплати податків, може вважатися тіньовою економічною діяльністю.

Від самого початку свого існування Україна зіткнулась з проблемою тіньової економіки. Приховування від органів державного управління та громадськості соціально-економічних відносин між окремими громадянами та соціальними групами, на сьогодні, стало нормою.

Весь сучасний світ стикається з проблемою "тінізації" економічних процесів. Обсяги тіньового сектору в економічно розвинених країнах світу містяться на рівні 5-12% ВВП, це показний, що не значно впливає економічний стан. 30% ВВП це критичний рівень, перевищення якого свідчить про функціонування в країні відтворювальної системи тіньових економічних відносин [2].

Комплексно глянувши на проблему тінізації економіки в Україні, можна виділити певні фактори, що об'єктивно пояснюють великий показник тіньової економіки: високі податки та нерівномірність податкового навантаження; недостатня прозорість податкового законодавства і постійне внесення змін до нього; повільні й непрозорі приватизаційні процеси; втручання владних структур усіх рівнів у діяльність суб'єктів господарювання; корупція в органах державної влади та місцевого самоврядування [3].

Рівень тіньової економіки в Україні в другому кварталі 2018 року знизився на 1 відсотковий пункт у порівнянні з попереднім кварталом. Про це йдеться в оприлюдненому 21 грудня звіті Мінекономрозвитку (МЕРТ) про загальні тенденції тіньової економіки в Україні [5].

Проблемою для забезпечення стабільного зростання української економіки необхідною є її детінізація. Це пов'язана з комплексним реформуванням системи відносин, яка здійснюється в економічній сфері між державою, роботодавцями та найманими працівниками, і має спрямовуватися на усунення тих чинників, які негативно впливають на економіку.

На сьогодні, вивести економіку із тіні можливо лише тоді, коли використання не законних методів ухилення від податків втратить сенс. Це можливо лише при зниженні податків та заборону втручання більш ніж 30 відомств у економічну діяльність підприємців. Таким чином само знищиться не тільки тіньова економіка, а й інвестиційна не привабливість України.

Список використаних джерел:

1. Тіньова діяльність у господарській системі України: монографія / І. В. Ангелко ; М-во освіти і науки України, Нац. ун-т «Львів. політехніка».
2. Тіньова економіка [Електронний ресурс] — Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%96%D0%BD%D1%8C%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%BA%D0%B0
3. Смирнова Г. Проблеми тіньової економіки. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2011/Economics/15_85100.doc.htm
4. Зиневич О. Глобалізація і інтернаціоналізація вищого образования [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://510.ua/about/program/>
5. Рівень тіньової економіки в Україні знизився до 32% ВВП — МЕРТ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/12/21/643796/>

ОСНОВНІ ЗАСАДИ СПІВРОБІТНИЦТВА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ ІЗ СТАРТАП-ПРОЕКТАМИ

Максимчук А. І., студентка 4 курсу, ФММ, УС-51

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,
maks.nastya0606@gmail.com

Великі корпорації, навіть ті, що тривалий час успішно функціонують на ринку, часто стикаються з низкою проблем, коли питання стосується інновацій, адже їх інноваційна діяльність, у більшості випадків, не відповідає темпам розвитку, яких вимагає сучасний ринок. Причини такого явища пов'язані з типовим для корпорацій підходом до управління, що передбачає стандартизовані процеси, бюрократичний стиль управління, низький рівень прихильності до ризикових проектів, а також незначні прояви творчості. Стартапи, навпаки, характеризуються значним потенціалом для швидкого зростання, гнучкістю, здатністю постійно ризикувати та генерувати нові ідеї. Саме тому, транснаціональні корпорації все частіше вирішують співпрацювати із стартапами, аби отримати інноваційні ідеї та мати змогу швидко відстежувати продукти та послуги, що змінюють ситуацію на ринку.

Попри все більше прагнення транснаціональних корпорацій співпрацювати із стартапами, вони все ще, у більшості випадків, бояться вкладати кошти у ризикові проекти. Так в ході недавнього дослідження Dell Technologies і Vanson Bourne було опитано 4 000 керівників середніх і великих компаній з 12 галузей в 16 країнах. Опитування показало, що великий бізнес, в більшості своїй, не розуміє, як взаємодіяти зі стартапами. 78% опитаних топ-менеджерів бачать в них загрозу, 45% керівників компаній бояться не витримати конкуренції з стартапами в найближчі три-п'ять років [1].

Однак відомо, що крупний бізнес пильно стежить за стартап-ком'юніті. Головною причиною цього є значні прибутки стартап-компаній, а також те, що стартапи розвиваються динамічніше, ніж транснаціональні гіганти, і в разі успіху миттєво пробиваються до «вищої ліги» бізнесу, тим самим витісняючи з ринку менш інноваційні транснаціональні корпорації. Це, в свою чергу, спонукає корпорації до пошуку шляхів співробітництва із стартапами.

Зацікавленість у співробітництві стартап-компаній та транснаціональних корпорацій, зазвичай, є взаємною. Так глобальні корпорації і фонди фінансують ризикові розробки стартап-компаній, а після – заробляють мільйони за рахунок їх перепродажу, або, частіше, інтегрують технологічні ноу-хау в своє виробництво.

Серед основних переваг, які можуть запропонувати стартапам транснаціональні корпорації є наступні:

а) довіра – транснаціональні корпорації працюють на ринку тривалий час, відповідно у них вже сформований певний імідж та довіра з боку клієнтів. Дана перевага важлива стартап-компаніям особливо в B2B секторі, де великі корпорації можуть виступати в якості гаранта працездатності бізнес моделі стартапу, його продуктів або послуг.

б) брендинг та громадські комунікації – транснаціональні корпорації можуть використовувати свої зв'язки з різними засобами масової інформації, зокрема з рекламними компаніями, що дасть змогу стартап-компаніям прорекламувати свій продукт та з легкістю вийти на ринок. Робота під вже відомою маркою чи брендом, також значно спростить стартап-компанії вихід на ринок та дозволить швидше завоювати довіру клієнтів.

в) канали розподілу – дана перевага значно спростить поширення стартап-продукту на ринку. Для прикладу, корпорація Coca-Cola пропонує стартапам найпростіший спосіб залучення клієнтів. Компанія володіє величезним парком вантажних автомобілів, що дає їй змогу розмішувати рекламу безпосередньо на транспортних засобах.

г) постачальники – стартапам складно знайти хорошого виробника-постачальника, однак, заручившись підтримкою транснаціональної корпорації, стартап матиме змогу співпрацювати із кращими виробниками та постачальниками ресурсів.

д) фінансування – це найголовніше, що можуть запропонувати стартапам транснаціональні корпорації, адже стартапи, у більшості випадків, в пошуках інвестицій звертаються саме до великих корпорацій. Так більшість стартапів (61,7%), згаданих Wall Street Journal, оцінка ринкової вартості яких перевищує 1 мільярд доларів, отримали фінансову підтримку щонайменше від однієї транснаціональної корпорації [2].

Натомість, стартапи можуть запропонувати транснаціональним корпораціям наступне:

а) швидка реакція – так як доступ стартапу до фінансових ресурсів обмежений, молода стартап-компанія змушена досягати точки беззбитковості в більш стислі терміни, порівняно із транснаціональною корпорацією. Швидкій реакції стартапу сприяють і значно коротший ланцюжок відповідальних за прийняття рішень, а також підхід під назвою «ощадливий стартап» (Toyota Lean Management). Дана концепція створення компаній, розробки і виведення на ринок нових продуктів і послуг, заснована на таких поняттях, як науковий підхід до менеджменту стартапів, проведення експериментів, ітеративний випуск продуктів для скорочення циклу розробки, вимірювання прогресу, а також отримання цінного зворотного зв'язку від клієнтів. Використовуючи даний підхід, компанії можуть створювати продукти та

послуги, які б відповідали очікуванням і потребам клієнтів, при цьому без великого обсягу первинного фінансування або затратних продуктових запусків [3]. Таким чином, володіючи швидкою реакцією, стартапи можуть надихнути велику транснаціональну корпорацію працювати швидше.

б) інноваційний образ – великі транснаціональні корпорації, особливо ті, які з'явилися в період поколінь Y і Z, стають все менш привабливими. Активно залучаючи до співпраці різні стартапи, корпорації зможуть поліпшити свій імідж і стати привабливими для сучасних поколінь.

в) інновації – головне, що можуть запропонувати стартапи транснаціональним корпораціям. А інновації, передовий досвід і управління ризиками – це головні пункти в порядку денному для корпоративних лідерів. Стартапи загалом схожі на власні НДДКР відділи великих корпорацій, виведені зі штату компанії.

Інноваційна стратегія транснаціональної корпорації, як правило, охоплює наступні напрямки:

- продукт або послугу;
- платформу;
- процес та структуру;
- бізнес модель;
- зв'язки та канали розподілу;
- взаємодію з клієнтами;
- бренд [4].

Для довгострокового успіху компанії та реалізації інноваційної стратегії, транснаціональні корпорації, на чолі з корпоративними лідерами, повинні розвивати звичку до цікавості, постійного пошуку додаткової інформації, взаємодії та залучення інших творчих людей. - «Мисливець на ідеї», Енді Бойнтон і Білл Фішер.

Однак на практиці зробити це досить важко. Жорсткість R & D-бюджетів транснаціональних корпорацій, які лише в довгостроковій перспективі збільшують можливості «цифрових проривів», а також організаційна бюрократія, створюють для великих корпорацій складності для самостійного генерування інновацій. Таким чином, корпорації змушені шукати нові джерела і способи інноваційного розвитку, тим самим починаючи співпрацювати із стартап-компаніями, які пропонують їм свіжі ідеї та готові інновації.

Інновації, які можуть запропонувати корпораціям стартапи, включають в тому числі і інноваційні моделі управління (наприклад: Airbnb, Uber, Zappos).

г) культура – завдяки стартапам, транснаціональні корпорації змінюють свою корпоративну культуру, стають більш ризиковими, більше орієнтуються на ключові показники продуктивності.

Таким чином, в сьогоденних умовах, стартапам і корпораціям важко не взаємодіяти. Дві, з одного боку, кардинально протилежні структури, з іншого боку, вдало доповнюють одне одного. Свіжі ідеї та інновації стартапів можуть стати для корпорації поштовхом, який омолодить, мотивує і створить додаткову конкурентну перевагу компанії. В свою чергу, стартапи раді стати частиною великої транснаціональної корпорації з доступом до великих бюджетів. Однак для цього стартап, з його бізнес-моделлю, ідеями та продуктами повинен мати можливість інтегруватися в бізнес-процеси і корпоративну культуру корпорації

Отже, стартапи, по своїй суті, функціонують саме за рахунок співпраці з інвесторами та корпораціями. Через кілька років, при успішному розвитку, стартап-компанія частіше за все поглинається корпорацією, що, в свою чергу, надає їй нову цінність. Самостійний вихід стартапу на IPO явище досить рідке і лише на розвинених ринках, саме тому, розглядати інвестиції в стартапи у відриві від корпорацій складно.

Список використаних джерел:

1. Дослідження Dell Technologies і Vanson Bourne. [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://www.delltechnologies.com/content/dam/delltechnologies/assets/promotions/resources/Digital_Future_Executive_Summary.pdf
2. The Wall Street Journal. [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.wsj.com/europe>
3. Концепція «ощадливого стартапу». [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Бережливый_стартап
4. Інноваційна стратегія корпорації. [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://library.if.ua/book/4/498.html>

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ПРОГНОЗІ ФІНАНСОВИХ КРИЗ

Потапова В.П., студентка групи УС-61

Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
pvp.pvp.998@gmail.com

Під час змін зовнішнього середовища, що супроводжуються зростанням ризиків і невизначеності розвитку підприємств, в умовах посилення конкуренції, підвищується роль фінансової інформації. Головним джерелом цієї інформації є дані бухгалтерського обліку підприємства, роль якого часто розглядається лише з позицій джерела інформаційного забезпечення. Недооціненим є розгляд облікової системи з позицій важелю, який є необхідним засобом попередження економічних криз підприємства.

Підприємства, що знаходяться в передкризовому і кризовому стані, потребують розробки дієвих заходів щодо виведення їх з кризи. Вони ґрунтуються на управлінських рішеннях, що мають тактичний характер (найбільш активних) і дають швидку економічну віддачу. Результати виробничо-господарської діяльності підприємств розглядаються як взаємодія зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на існуючу і майбутню організацію управління; вміння швидко пристосовуватися до зміни політичних, економічних, демографічних, технологічних і соціальних наслідків загальноекономічного спаду виробництва, як до його результату - гіперінфляції.

Аналіз літературних джерел показав, що роль бухгалтерського обліку і звітності більшістю дослідників проблем фінансового менеджменту підприємств розглядається саме з позицій джерела інформаційного забезпечення [4]. Безперечно, головною функцією бухгалтерського обліку є забезпечення користувачів, в тому числі управлінського персоналу підприємства, повною та неупередженою інформацією про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства. Фінансова звітність підприємств застосовується в процесі фінансового аналізу, планування, розробки фінансової стратегії та політики. Вона дає найбільш агреговане уявлення про результати фінансової діяльності підприємства [1].

Особливо зростає роль бухгалтера в період кризи, так як саме бухгалтер має найбільш достовірну та оперативну інформацію про стан справ в організації, і часто тільки він може спрогнозувати найбільш близький до дійсності сценарій розвитку ситуації. В таких умовах головному бухгалтеру можуть стати в нагоді базові фінансово-економічні знання, отримані у вищих навчальних закладах (і на час забуті), знання в сфері юриспруденції та соціального забезпечення.

Ґрунтуючись на таких знаннях, бухгалтеру під силу вирішити такі завдання:

- зрозуміти і дати оцінку економічній ситуації в організації й у відповідній сфері діяльності;
- оцінити фінансово-господарську ситуацію в організації з використанням різноманітних методик і з урахуванням різних показників;
- підготувати різноманітні звіти щодо діяльності організації в умовах кризи, які найбільш чітко характеризують найпроблемніші її сфери;
- провести аналіз цивільно-правових договорів;
- зробити аналіз оцінки податкових ризиків і спрогнозувати ситуацію;
- розробити пропозиції щодо стратегії антикризового управління;
- виявити найбільш і менш рентабельні об'єкти і замовлення, а в ряді випадків - підготувати пропозиції керівнику щодо підвищення їх ефективності [3].

При здійсненні антикризового управління підприємствами важливу роль відіграє фінансова інформація та ефективність облікової системи. Для того, щоб фінансова інформація була надійним джерелом інформаційного забезпечення, їй повинні бути притаманні деякі якісні характеристики: зіставність, можливість перевірки, вчасність та зрозумілість. Використання обліку слід розглядати не лише з позицій постачальника інформації, а з позицій бухгалтерського обліку [2].

Формування системи антикризового управління дозволить досягти стійкого збалансованого стану, при якому підприємство здатне адекватно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі. Таким чином, сталий розвиток підприємства можна розглядати як свого роду компенсаційний механізм, що дозволяє компанії адаптуватися до дестабілізуючого впливу зовнішнього і внутрішнього середовища, розвиваючись при цьому [2]. На думку ряду дослідників, стосовно суб'єкта господарювання «криза» - це глибокий розлад відтворювального процесу, гостре утруднення з виробництвом, фінансами та збутом [3]. Однак, в переважній більшості випадків причиною кризового стану є неефективність внутрішнього управління підприємством, обумовлена нездатністю вчасно отримувати ринкові сигнали і своєчасно реагувати на них. У зв'язку з цим, менеджмент і антикризове управління в організації в цілому виступає конструктивною реакцією на виникаючі дестабілізуючі фактори, що створюють загрозу банкрутства. Стає очевидним, що своєчасне розпізнавання проявів кризовості, локалізації симптомів кризи, використання елементів дослідження як заходів фінансової стабілізації, складає суть антикризової діагностики компанії.

Фінансові заходи попередньої діагностики і заходи захисту компанії від банкрутства включені в підсистему фінансового антикризового управління. По суті, моніторинг фінансового стану дозволяє на ранніх стадіях виявити кризові тенденції в діяльності компанії і своєчасно на них відреагувати на основі використання існуючих вітчизняних і зарубіжних методик [3].

Антикризове фінансове управління підприємством в сучасних умовах має ряд характерних особливостей. У числі найбільш значущих можна виділити: високий ступінь невизначеності при розробці та

прийнятті управлінських рішень фінансового характеру; домінування фінансових ресурсів в загальній сукупності ресурсів організації; наявність гострої проблеми залучення джерел фінансування; необхідність оцінки фінансового стану компанії та спроможності контрагентів. Слід зазначити, що в цих умовах обґрунтованість прийнятих управлінських рішень щодо певного господарюючого суб'єкта в значній мірі визначається якістю висновків, зроблених на основі фінансово-аналітичних розрахунків згідно даних обліку підприємства.

На думку численних авторів не можна уніфікувати опис аналітичних процедур для всіх ситуацій, тому аналітична робота носить творчий характер, а зміст, методи, послідовність і періодичність виконання задаються самим аналітиком [3]. Звідси аналіз можна розглядати як функцію управління, де гармонійно поєднуються формалізовані і неформалізовані методи. Тому основу фінансової діагностики в антикризовому управлінні становить фінансовий аналіз, що розглядається як процес виявлення і узагальнення інформації фінансового характеру, результатом якого є вироблення рекомендацій щодо попередження кризи.

На якість аналітичної роботи великий вплив робить достовірність і повнота вихідної інформації для фінансового аналізу.

Більш значущою проблемою, яка визначає важливість результатів аналізу з метою антикризового управління, виступає якісний зміст статей фінансової звітності, що використовуються в розрахунках. Очевидно, що методологія бухгалтерського обліку в принципі не може повністю й адекватно відобразити фактичний стан справ підприємства. Причому проблема маніпуляції обліковими сумами відзначається дослідниками не тільки у країнах, що розвиваються, а й у розвинених країнах [2], а на якість аналітичної роботи великий вплив робить достовірність первинної бухгалтерської звітності, яка містить вихідну інформацію для фінансового аналізу. Все це призводить до необхідності використання в якості облікових механізмів системи похідних балансових звітів [3].

Ефективна система управління і контролю фінансового стану також вимагає використання інструментів бухгалтерського інжинірингу.

Застосування інструментів бухгалтерського інжинірингу у вигляді системи похідних балансових звітів в антикризовому управлінні підприємства визначається:

- необхідністю ринкової оцінки власності в реорганізаційних процедурах;
- необхідністю управління платоспроможністю підприємства на основі порівняння активів і зобов'язань за строками, розмірами;
- потребою в обліку впливу стратегічних факторів (різноманітної оцінки ефективності інноваційних та інвестиційних проектів, зміни податкової, митної політики);
- обтяженістю підприємства умовними фактами господарської діяльності, активами і зобов'язаннями, що впливають на платоспроможність.

Головними шляхами запобігання кризи вважаємо наступні: оптимізація облікової політики, податкове планування, автоматизація бухгалтерського обліку та удосконалення інформаційних систем, складання прогнозів та планів діяльності. Оптимізація облікової системи у свою чергу включає такі методи: використання різних методів амортизації, проведення інвентаризацій та переоцінок активів, контроль виплат працівникам (заробітна плата, премії, надбавки), створення резервів забезпечення на виплату відпусток працівникам підприємства та виконання гарантійних зобов'язань.

Таким чином, вважаємо, що використання наведених облікових підходів дає змогу підвищити ефективність діяльності підприємств та результативність антикризових заходів. Проте жоден з елементів облікової системи досі досконалим не вивчено у контексті використання антикризового управління та потребує подальшого дослідження

Список використаних джерел:

1. Гайдуцкий П. И. Роль бухгалтерского учета в предупреждении экономических кризисов / П. И. Гайдуцкий, В. Н. Жук // Экономика Украины. - 2012. - № 12. - С. 72-82. - Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekukrr_2012_12_8
2. Гринчишин Я.М. Багатоаспектна роль бухгалтерського обліку та звітності в антикризовому фінансовому менеджменті підприємств / Гринчишин Я.М. // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(1). – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10\(1\)_24.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(1)_24.pdf)
3. Кірсанова В.В. Вплив облікової політики підприємства на формування його фінансових результатів [Електронний ресурс] / Кірсанова В.В, Пеліпадченко Д.О. // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 321–325. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_6_78.pdf
4. Скоробогатова Н. Є. Бухгалтерський облік : навч.посіб. / Н. Є.Скоробогатова. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського Вид-во «Політехніка», 2017. – 248 с.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Тимошук С. П., ФММ, студентка гр. УК-61

Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”,
t_t.lana@ukr.net

У період початкового формування економічної науки, увага була сконцентрована на матеріальних активах підприємства: грошових коштах, запасах, обладнанні й т. д. [5]. Проте двадцяте століття породило зовсім інший вид активів – нематеріальні. У той момент підприємства стали володіти більшими цінностями, ніж матеріальні, які за правильного стратегічного використання можуть приносити значно більші прибутки, ніж виробництво та надання послуг. Чому ця проблема є актуальною? Перш за все, інтелектуальний капітал підприємства значно впливає на формування його вартості та в перспективі стає індикатором ефективності роботи суб'єкта господарювання. Проте на сьогодні існують вагомі проблеми вимірювання та оцінки інтелектуального капіталу в системі обліку підприємства. Це може стати причиною колосальної різниці вартості підприємства за бухгалтерською оцінкою та ринковою вартістю, оскільки перший (бухгалтерський) не достатньо враховує поняття бренду, авторства, імені компанії. Тому вважаємо удосконалення методології бухгалтерського обліку інтелектуального капіталу є перспективним напрямком досліджень.

На сьогодні підприємці стикаються із проблемою відсутності сталої системи або ж методів обліку інтелектуального капіталу, його стандартизації, оцінки та інформаційної системи. Тому, перш за все, для більш точного розуміння проблеми варто звернутися до поняття «інтелектуального капіталу» та його структури (Таблиця 1).

Таблиця 1. Структура інтелектуального капіталу [4]

Інтелектуальний капітал		
Людський	Структурний (організаційний)	Споживний (клієнтський)
Знання Навички Творчі здібності Інтелектуальні здібності Культура праці Моральні цінності	Технічне та програмне забезпечення Товарні знаки Патенти Організаційна структура Культура організації	Зв'язки з клієнтами Інформація про клієнтів Історія взаємовідносин із клієнтами Торгова марка (бренд)

Отже, інтелектуальний капітал – це невідчутне благо, яким наділена кожна компанія і може його використовувати для отримання доходів, створення конкурентної переваги, завоювання довіри покупців, продажу/використання власного імені іншими з метою завоювання більшої частки ринку. Структура інтелектуального капіталу поєднує людський капітал (здібності та таланти працівників організації), структурний (переваги внутрішньо процесного середовища) та споживчий (клієнтський) (бренд та клієнтське визнання) капітал [3].

Останнім часом, у світі все більше уваги приділяється саме останньому виду капіталу: його формуванню та використанню. Фактично, цей інтерес зародився після низки маркетингових досліджень, які популяризують активну спрямованість на взаємодію з користувачем/споживачем, перебувають у постійному пошуку підходів та нових методів співпраці з клієнтами, закликають краще розуміти їх потреби, шукати нереалізовані можливості технічної підтримки, обслуговування. Дослідження показали, що більшість покупців орієнтовані не тільки на технічні характеристики товару, а й на рівень подальшого обслуговування після покупки. Тому концентрація уваги на клієнті для подальшого просування власного бренду є важливою характеристикою монетизації інтелектуального капіталу. Останній вид якого є своєрідним кінцевим етапом формування двох попередніх, які постійно перебувають у симбіозі.

Як результат, поняття інтелектуального капіталу поєднує всі нематеріальні активи, які дають можливість компанії розвиватись та отримувати економічну вигоду з діяльності, порівняно з іншими гравцями ринку, і, як результат, створювати додаткову вартість. Отже, інтелектуальний капітал однозначно впливає на вартість підприємства, тому існує необхідність його відображення у фінансовій звітності, яка стає одним із найбільш важливих критеріїв для інвестиційного рішення зовнішніх користувачів.

На сьогодні Міжнародні стандарти фінансової звітності та Положення (стандарти) бухгалтерського обліку України визначають значну кількість основних складових інтелектуального капіталу підприємства і надають право їх відображення у фінансовій звітності підприємства, проте підпорядковують це поняття нематеріальним активам, ділення яких не достатньо відповідає структурним елементам інтелектуального капіталу [1].

У зв'язку із складністю відображення інтелектуального капіталу на рахунках бухгалтерського обліку, підприємці не зацікавлені відображати цей актив у фінансовій та управлінській звітності, а отже існує

суттєвий бар'єр для введення інтелектуальної власності в обіг. Таким чином, виникають суттєві втрати у інвестиційній привабливості та капіталізації вітчизняних компаній.

Головною проблемою для оцінки нематеріальних активів підприємства є самостійно створені активи працівниками. Унікальні об'єкти інтелектуальної власності співробітників часто не враховуються в балансі або їх облікова вартість є не порядок нижчою від ринкової оцінки. Які ж наслідки це має для підприємства? Головна проблема – заниження реального майнового стану підприємства. Вирішення цієї проблеми полягає у подальшій розробці оцінки вартості нематеріальних активів, адже застосування формули Дж. Тобіна не завжди є доцільним [2].

Внесення до фінансової звітності активу інтелектуального капіталу, швидше за все, підприємство буде здійснювати та заниженою вартістю із зрозумілих мотивів – власники не бажають збільшувати базу оподаткування. Окрім недосконалості обрахунків, існує ряд й інших труднощів, які перешкоджають бухгалтерському відображенню: природа інтелектуального капіталу. Наприклад, найбільш складною є оцінка результатів внесків(інвестицій) в людський капітал, тобто їх віддачу та доцільність. Для отримання результатів необхідними є складання цілих систем аналітичних розрахунків, проведення постійного моніторингу, зосередженість на якісних показниках, орієнтовна оцінка вартісного виміру. До того ж, навіть за отриманих оптимальних результатів, їх внесок на баланс складає ще більшу проблему, оскільки людський капітал не може бути відображений у складі активів компанії в бухгалтерських звітах як самостійний фінансовий показник, оскільки працівники не є власністю компанії, хоча й віддалено створюють її вартість.

Наступним елементом інтелектуального капіталу є структурний, до якого включають технічне та програмне забезпечення, товарні знаки, ноу-хау, товарні знаки, права на користування. В цілому (за винятком корпоративної культури), він відповідає загальноприйнятому поняттю «нематеріальний актив», який може обліковуватись і відображатись у бухгалтерській звітності.

Вагомі проблеми виникають з останньою складовою інтелектуального капіталу – споживчий капітал. Зв'язки з клієнтами, довіра, історія взаємовідносин із клієнтами, бренд – сукупність понять, що визначають статус компанії на ринку, впливають на ціну акцій та інвестиційну привабливість, проте жодного варіанту розрахунку, а тим більше внесення на баланс не передбачаються. Існує декілька пропозицій вирішення цієї проблеми: введення додаткових позабалансових рахунків; створення окремого класу рахунків «інтелектуальний капітал»; подання окремої звітної форми.

Проте для деяких елементів інтелектуального капіталу (наприклад, прихильність клієнтів, репутація торговельної марки тощо) не можна сказати напевно, чи належать вони напевно юридичній особі. У такому випадку виникає проблема фрагментованого (або неможливого відображення) бухгалтерського обліку. Одночасно порушується принцип повного висвітлення та обачності. По-друге, деякі елементи інтелектуального капіталу у пасиві балансу відповідають сумі коштів, інвестована підприємством у інтелектуальну діяльність. Виникає наступна проблема оцінки корисності вкладених коштів, адже не завжди інтелектуальні інвестиції дають миттєвий прибуток, тому в такому випадку порушено основна умова балансу: невідповідність активу й пасиву [3].

По-третє, застосування окремої звітної форми також може вносити певні незручності: велика ймовірність невідповідності балансу та ризик подвійних обрахунків у фінансовій звітності підприємства, оскільки частка інтелектуального капіталу може бути описана як «Нематеріальні активи» [3].

Отже, найбільш сприятливим варіантом вирішення проблеми є використання позабалансових рахунків, які можуть стати альтернативним способом бухгалтерського відображення інтелектуального капіталу. При цьому, можливим варіантом є додатковий застосунок форми Звіту про інтелектуальний капітал, який би містив більш точно деталізовану інформацію про результати інвестиційних внесків у людські ресурси. Форма має містити інформацію, яка б найбільш точно обраховувала внесок інтелектуального капіталу у вартість підприємства та могла б пояснити значну різницю між балансовою та ринковою вартістю компанії. Також альтернативою є розробка додатку до основної фінансової звітності, яка б вимагала уточнення, проте не впливала на баланс, або накладались фінансові обмеження: після зазначеної суми, статті інтелектуального капіталу вносились до звітності на окремих рахунках.

Список використаних джерел:

1. Маркова Н. С. Теоретико-методичні основи формування й розвитку інтелектуального капіталу / Н.С. Маркова // Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Харків. – 2005 – 20 с.
2. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект // Інтелектуальний капітал – 2002. – № 1 – С.16-27.
3. Ілляшенко С. М. Інтелектуальний капітал ВНЗ як запорука його інноваційного розвитку: сутність, структура, підходи до оцінки// Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, № 1. — С. 145–154.
4. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія / За ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. - Суми: ТОВ "Друкарський дім "Папірус", 2011. - 644 с.
5. Скоробогатова Н. Є. Бухгалтерський облік : навч.посіб. / Н. Є.Скоробогатова. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського Вид-во «Політехніка», 2017. – 248 с.

МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО КРАЇН В УМОВАХ САНКЦІЙ

Шестопалова А.Г., студентка УС-51,

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
an.shestopalova2018@gmail.com

На Організацію Об'єднаних Націй покладено найголовнішу відповідальність за підтримання у світі миру та безпеки. Саме з цією метою Рада Безпеки ООН наділена правом прийняття рішень щодо підтримки або відновлення міжнародної безпеки і миру, а також усунення загрози миру або порушення миру [1].

Міжнародно-правові санкції - це примусові дії, які здійснюються універсальними та регіональними міжнародними організаціями, а також односторонніми і двосторонніми заходами держав. Примусові заходи застосовуються до держави - порушниця норм міжнародного права, в тому числі і норм міжнародного гуманітарного права [1].

Санкції застосовують у відповідь на міжнародні правопорушення. Це вважається крайніми заходами примусового порядку застосування норм міжнародного права. Санкції вводяться тоді, коли держава здійснила правопорушення і не відшкодувала завдані матеріальні збитки і моральну шкоду. Таким чином, на відміну від форм міжнародно-правової відповідальності (нематеріальної і матеріальної), санкції - це відповідні примусові заходи, які застосовують тоді, коли держава-правопорушниця добровільно і сумлінно не виконала своїх юридичних обов'язків. Види і обсяг санкцій залежать від виду міжнародно-правової відповідальності і, отже, від характеру вчиненого правопорушення та його шкідливих наслідків [1].

За останні десятиліття Рада Безпеки ООН активно здійснювала колективні санкції проти багатьох держав і окремих політичних режимів. Санкції були застосовані проти Родесії (1966), Північної Африки (1977), Іраку (1990), Югославії (1991), Сомалі (1992), Ліберії (1992), Лівії (1992), Гаїті (1993), Сьєрра-Леоне (1997), проти руху Талібан (Афганістан 1999) [2].

Порівняння зазначених випадків показує, що Рада Безпеки накопичила чималий досвід у формуванні механізму введення та здійснення санкцій. Перш ніж ввести санкції проти держави-правопорушниця, Рада Безпеки відповідно до ст. 39 гл. VII Статуту ООН визначає «існування будь-якої загрози миру, будь-якого порушення миру або акту агресії». Рада Безпеки може вимагати зупинити всі військові дії на суші, на морі і в повітрі і негайно відвести сторонам війська до міжнародно-визнаних кордонів. Рада Безпеки вирішує також, які заходи слід вжити для підтримання і відновлення миру, може і зажадати від сторони (або сторін) їх виконання. Рада Безпеки вводить санкції після того, як були вичерпані всі мирні засоби для врегулювання конфлікту, викликаного міжнародним правопорушенням. Рада Безпеки встановлює джерело конфлікту міжнародного характеру і вживає заходів для відновлення і збереження миру. За ст. 40 Статуту ООН Рада Безпеки має право вимагати від зацікавлених сторін виконання тих тимчасових заходів, які вона знайде необхідними або бажаними (наприклад, припинити вогонь або провести переговори) [2].

Якщо визначати ступінь ефективності з точки зору впливу, що зумовило щонайменше часткове дотримання вимог, які пред'являлися, то санкції Ради Безпеки були результативними щонайменше в одній третині всіх випадків, в залежності від того, наскільки широко трактується їх часткове дотримання. Разом з тим в ряді випадків - «відносно Югославії (1991-1995 рр.), Іраку, Лівії, Гаїті, Анголи, Ліберії, Судану (1996), Кот-д'Івуару і, мабуть, Північної Кореї - введення санкцій Ради Безпеки вплинуло таким чином, що спричинило за собою зміну в політиці». Що, як впливає з Доповіді симпозиуму «Підвищення ефективності санкцій Ради Безпеки ООН», який відбувся в 2007 р, стосовно зазначених випадків і ситуацій по гл. VII Статуту взагалі, не може оцінюватися як досягнення застосовуваними санкціями позитивного ефекту.

За час, що минув з початку діяльності ООН, на жаль, не вдалося не тільки повністю ліквідувати, але і, по можливості, максимально мінімізувати невиконання, несвоєчасне або «свавільне» виконання резолюцій Ради Безпеки. Деякі держави-члени ООН, як і раніше трактують положення тексту тієї чи іншої резолюції в інтересах національного законодавства і політики. При цьому така зневага державами норм міжнародного права відбивається і в процесі їх роботи в Раді Безпеки ООН [1].

Значно знижує рівень ефективності санкцій Ради Безпеки ООН і в цілому виступає одним з факторів, що дестабілізують роботу ООН, відсутність в ряді випадків такої необхідної ознаки санкцій, як «колективність» їх застосування. Найчастіше держави в більшій мірі готові запропонувати гуманітарну допомогу, збільшити донорські внески в той чи інший проект, здійснюваний ООН. Виконання заходів, які зачіпають економічні інтереси підсанкційної держави, викликають менший ентузіазм і стикаються з проблемою своєчасності національної імплементації та подальшої реалізації. Крім того, надання гуманітарної допомоги нужденним державам має і зворотний бік. Внутрішньополітична і зовнішня поведінка дотаційних держав стає цілком зорієнтованою на певну програму в рамках ООН та фактично повністю залежить від країн, що представляють таку допомогу. Результат діяльності Ради Безпеки повинен оцінюватися по тому, як прийняті ним резолюції впливають на ситуацію, в якому напрямку вони розвивають міжнародне право.

Незважаючи на намагання в деяких випадках ізолювати країну за допомогою введення проти неї санкцій, деякі країни все ж таки пристосовуються до «нового» санкційного режиму. Так, санкції ООН

стосовно Ірану були введені в дію 23 грудня 2006 року, проте зараз Іран налічує понад 80 мільйонів жителів і ВВП 400 мільярдів доларів. Уряд почав розробляти нові технології, що видно з числа наукових публікацій. У 2016 році Іран займав 7-е місце в світі, коли йдеться про публікації в галузі нанотехнологій, а у сфері відновлюваної енергетики країна знаходилась на 16 місці. Уряд має різні плани на майбутнє науки, технологій та інновацій розвитку, як наприклад, іранська дорожня карта, 20-річна наукова місія Ірану та урядова політика підтримки технологічних реформ. Іран створив гарну інфраструктуру в системі досліджень і освіти. Є 500 наукових та науково-технічних центрів, близько 1500 університетів, з яких 844 фінансуються урядом, а також 33 S&T парків у різних регіонах. Крім того, були створені технологічні інкубатори для підтримки талановитих випускників університетів у створенні власних компаній [3].

Особливо протягом останніх років Іран доклав багато зусиль для просування національної системи НТІ та конкурентоспроможності іранських компаній на міжнародному ринку. Орієнтація на ресурси та трудомісткі галузі перейшла до галузей, що базуються на знаннях, і надалі до дуже диверсифікованої економічної системи. Спроба диверсифікації як і раніше є головною метою іранського уряду. Проте перед Іраном наразі все ж таки залишається багато проблем [3].

До і під час санкцій було проведено багато заходів з метою диверсифікації економіки та зменшення залежності від доходів від нафти і газу, а також встановлення міжнародних зв'язків з іншими країнами у сфері науково-технічного співробітництва. Через це сьогодні Іран має дуже хорошу інфраструктуру, але досі не є конкурентоспроможною на міжнародному рівні. Причиною цієї проблеми є акцент на місцевому ринку в минулому під час санкцій і воєн. Незважаючи на багато досягнень у національній системі НТІ, Іран бореться з різними проблемами, такими як високий рівень безробіття серед молоді, низька міжнародна співпраця, низька частка приватного сектора та низька частка прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Для того, щоб бути конкурентоспроможною на міжнародному рівні в галузі науки, техніки та інновацій, країна повинна підтримувати і надалі орієнтацію на міжнародне співробітництво та залучення іноземців для створення компаній в Ірані, а також програми підтримки фірм, що базуються на знаннях молодих талановитих людей [4].

Кількість епізодів санкцій, як видається, зростає, а санкції все більше набирають популярності в останні роки і так і незважаючи на те, що література не дає переконливих доказів того, що економічні санкції є ефективним інструментом політики. Цілі епізоди санкцій розрізняються і варіюються від простого вираження незадоволеності вимогою зміни політики в цільовій країні. Чим вище рівень амбіцій і змін, тим складніше це досягти. Особливо це відбувається, коли економічні санкції приймаються країнами окремо. Навіть коли санкції підтримуються групами країн колективно і в ідеалі, вони охоплюються рішенням, прийнятим Організацією Об'єднаних Націй, тим самим надаючи їм найсильнішу міжнародну та дипломатичну підтримку та легітимність, їхній успіх далеко не гарантований. Час, необхідний для узгодження урядів щодо підтримки санкцій та досягнення домовленості про заходи, часто дає цільовій країні широкі можливості для створення альянсів з "санкціонованими розбійниками" та пошуку альтернативних виходів для своїх товарів і послуг, що підриває ефективність санкцій.

Список використаних джерел:

1. Кононова К. О. Проблемы эффективности реализации санкций Совета Безопасности ООН в правовой системе государства / К. О. Кононова. // ПРАВО. – №1. – С. 244–249.
2. Курдюков Г. И. Международные экономические санкции (применение в практике Совета Безопасности ООН) / Г. И. Курдюков. // Вопросы международного права. – 2001. – №4. – С. 170–176.
3. Dr. Mehdi Mohammadi. Iran's R&D after the Sanctions: New Trajectories for Cooperation? [Електронний ресурс] / Dr. Mehdi Mohammadi // Austrian Institute for International Affairs. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.oii.ac.at/fileadmin/Unterlagen/Dateien/Summaries/Summary_Iran.pdf.
4. Smeets M. Can economic sanctions be effective? [Електронний ресурс] / Maarten Smeets // Economic Research and Statistics Division. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201803_e.pdf.

ПРОБЛЕМАТИКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ У ПРОГРАМІ «ГОРИЗОНТ 2020»

Шукаєв С.М., д.т.н., професор, Сулема О.К., аспірант, Мусієнко О.С., аспірант,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,
s.shukayev@kpi.ua

В останні десятиріччя питання сталого розвитку світового суспільства займає чільне місце серед нагальних проблем ХХІ ст.

У 50-60-х рр. минулого століття сталий розвиток пов'язували лише з економічним прогресом та зростанням економічної ефективності. Згодом до концепції розвитку включили ще дві мети – боротьбу із соціальною несправедливістю та збереження довкілля. Це відбулось як відповідь на значне загострення двох суспільно важливих проблем – поширення бідності у країнах, що розвиваються, та зростаюче споживання природних ресурсів, яке загрожує досить швидкою деградацією довкілля.

На сьогодні, згідно з резолюцією, що була прийнята Генеральною Асамблеєю ООН 25 вересня 2015 р., поняття «сталого розвитку» включає 17 сталих цілей, які мають до 2030 року вирішити такі важливі суспільні і світові проблеми, як боротьба із бідністю, нерівністю і соціальною несправедливістю, зміна клімату, доступна та чиста енергія, економічне зростання тощо [1].

Для Європи ці цілі сталого розвитку знайшли своє відображення у стратегії розвитку Європейського Союзу «Європа 2020», яка визначила найбільш актуальні та досяжні цілі на декаду до 2020 року, серед яких можна виділити наступні: збільшення інвестувань у науку та інновації до 3% ВВП, отримання до 20% енергії з відновлювальних джерел, підвищення енергоефективності на 20% тощо. Головна мета цієї стратегії – забезпечити розумний, стійкий та інклюзивний розвиток європейської економіки [2]. Оскільки для досягнення поставлених цілей збалансований розвиток повинен стати пріоритетним питанням порядку денного міжнародного співробітництва, як це визнало світове співтовариство [1], то саме тому одним із головних інструментів для виконання стратегії «Європа 2020» стала найбільша Програма Європейського Союзу з досліджень та інновацій «Горизонт 2020».

У останній робочій програмі на 2018-2020 рр. серед ключових пріоритетів Європейська Комісія виділила два головних пріоритети, які максимально охоплюють цілі сталого розвитку та пов'язані з ними проблеми і задачі.

Перший з цих пріоритетів – «Побудова низьковуглецевого та стійкого до змін клімату майбутнього» – зосереджується на дослідженнях та інноваціях, які реалізують цілі, пов'язані зі зміною клімату. Для цього було заплановано вкласти понад 2 мільярди євро у чотири стратегічні пріоритети: поновлювані джерела енергії, енергоефективність у будівлях, електромобільність та рішення, пов'язані зі зберіганням енергії (зокрема, батареї наступного покоління). За словами Мароша Шефчовича, віце-президента Європейської Комісії з питань Енергетичного Союзу, одним із найбільших викликів сьогодення Європейський Союз вважає саме проблему забезпечення суспільства безпечною, доступною і стійкою енергією [3].

Разом із тим, остання робоча програма охоплює й інші галузі, які так чи інакше пов'язані із глобальною проблемою кліматичних змін. Зокрема, окрему увагу Європейська Комісія приділяє задачам, пов'язаним із спостереженням за Землею. В цій сфері основні виклики пов'язані з розробленням стратегій зменшення викидів CO₂, що передбачається досягти шляхом проведення нових космічних досліджень та місій. Мета, при цьому, полягає в отриманні комплексних наборів даних та інтеграції їх у сучасні системи моделювання для моніторингу техногенних викидів CO₂. Не менш важливою складовою частиною робочої програми є дослідження у галузі розумного і зеленого транспорту, які мають спрямовуватись на декарбонізацію транспортної системи.

Другий пріоритет, який значною мірою реалізує цілі сталого розвитку у Програмі «Горизонт 2020» – це «Зв'язок економічних та природоохоронних вигод – Циркулярна економіка» [4]. На думку експертів Європейської Комісії, циркулярна економіка має високий економічний потенціал та є рушійною силою сучасної світової економіки. Збільшення видобутку та споживання ресурсів, енергії, води та первинної сировини вже не є обов'язковою умовою процесів економічного зростання. На перше місце виходить стратегія зменшення кількості відходів, а продукти виробництва і ресурси якнайдовше повинні зберігати свою цінність.

На цей пріоритет Європейський Союз виділив більше 900 мільйонів євро та очікує, що будуть використовуватись не лише традиційні дослідницькі підходи, оскільки, як зазначають у Європейській Комісії, концепція циркулярної економіки потребує зміни цілих систем та спільних зусиль дослідників, технологічних центрів, промисловості, МСП, підприємців, урядів та громадянського суспільства. І саме на синергію різних зацікавлених сторін й спрямована більшість діючих конкурсів.

Таким чином, Європейська Комісія значну увагу приділяє проблемам сталого розвитку, що отримало своє відображення в конкурсах останнього періоду Програми «Горизонт 2020». Ці конкурси охоплюють різні сфери науки, інновації та менеджменту, що дозволяє розглядати нагальні проблеми сьогодення з різних ракурсів та залучати якомога більше фахівців для їх ефективного вирішення.

Розглянемо деякі з поточних конкурсів, які відповідають викликам сталого розвитку. Кінцевий термін подачі проектних пропозицій за цими конкурсами – серпень-вересень 2019 року.

DT-NMBP-12-2019: Стале нановиробництво.

Дослідження у галузі нанотехнологій привели до розроблення нанорозмірних матеріалів з унікальними властивостями. Деякі з цих матеріалів вже потрапили на ринок, інші, як очікується, з'являться на ринку найближчим часом. Тому наразі завдання полягає у тому, щоб налагодити виробництво у промисловому масштабі на основі виготовлених наночастинок із заданими властивостями. Продукти цього виробництва зможуть використовуватись для виробництва напівпровідників, збору і зберігання енергії, утилізації відпрацьованого тепла, у сфері медицини тощо. Як результат, це забезпечить синергію між зацікавленими сторонами Європейського Союзу (дослідницькими лабораторіями, промисловістю, МСП тощо) в цій галузі, що сприятиме ефективному виявленню та вирішенню спільних проблем.

Одним з очікуваних результатів має стати запровадження мережі існуючих проектів та ініціатив, які фінансуються Європейським Союзом. Завдяки цій мережі спільні проблеми вирішуватимуться через міжпроектне співробітництво, а також зможуть встановлюватись безпосередні зв'язки з промисловістю, що зміцнить позиції нанотехнологій на європейському ринку.

SC5-23-2019: Партнерська діалогова платформа для сприяння природоорієнтованим рішенням соціальних проблем.

Природоорієнтовані рішення мають високий, але значною мірою нереалізований потенціал для вирішення різноманітних соціальних проблем за допомогою системного та інноваційного підходу. Для підтримки розуміння і сприяння використанню природоорієнтованих рішень та прискорення їх прийняття на ринку, на думку Європейської Комісії, необхідна ефективна і самодостатня платформа, яка поєднуватиме зацікавлені сторони та сприятиме діалогу, взаємодії, обміну знаннями й інформацією, а також створенню аналітичних центрів. Зацікавленими сторонами, при цьому, можуть виступати науковці, представники бізнесу і державного сектору, громадськість, включаючи суспільні організації та громадян, а також державні та приватні інвестори.

Створенням такої платформи на сьогодні займається проект з координації та підтримки ThinkNature. Дії в рамках цього конкурсу мають базуватись на досягненнях ThinkNature та розвивати і зміцнювати європейську спільноту інноваторів з тим, щоб посприяти проектуванню, розробленню, реплікації та поширенню природоорієнтованих рішень в глобальному масштабі. Очікується, що це має привести до зміцнення співпраці та встановлення синергії між ключовими стратегічними міжнародними партнерами.

LC-SC3-EE-10-2018-2019-2020: Актуалізація ідей фінансування енергоефективності.

Енергоефективність поки що не вважається фінансовим сектором привабливою сферою для інвестицій, що значно обмежує можливість використання зовнішнього приватного фінансування як додаткового до капіталу власників проектів та державного фінансування джерела. Відсутність статистичних даних про фактичну економію енергії та витрат, якої вдалось досягти завдяки інвестиційним проектам у галузі енергоефективності, призводить до того, що фінансові установи встановлюють високі надбавки за ризик інвестування в енергоефективність.

Енергоефективність має високі транзакційні витрати на досить невеликі інвестиції, які не є фінансово привабливими. Саме тому, щоб спростити транзакції та підвищити довіру фінансових установ, на всіх етапах інвестиційного ланцюжка створення вартості вкрай необхідна технічна і юридична стандартизація. Переваги енергоефективності повинні бути кількісно визначені шляхом збору даних та монетизовані, щоб змінити параметри, які використовуються фінансистами для оцінки інвестицій в цей сектор. Тому в рамках цього конкурсу передбачається розроблення та демонстрація інструментів оцінки ризику, а також методології рейтингування проектів з енергоефективності.

Таким чином, цілі сталого розвитку охоплюють майже всі напрями та розділи Програми «Горизонт 2020». Для їх реалізації Європейська Комісія запланувала виділити майже 60% загального бюджету. Найбільша увага вирішенню проблем, пов'язаних із досягненням цілей сталого розвитку, приділяється у робочій програмі за напрямом «Соціальні виклики». Вищенаведені конкурси стосуються різноманітних сфер, що дає можливість широкому колу українських науковців активно брати участь у процесах сталого розвитку та забезпечувати виконання відповідних сталих цілей в Україні. З більш детальною інформацією щодо поточних конкурсів та умов участі можна ознайомитись за посиланням: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home>.

Список використаних джерел:

1. Sustainable Development Goals. URL: <https://sustainabledevelopment.un.org/?menu=1300>.
2. Research and Innovation for the Sustainable Development Goals. URL: https://colloque.inra.fr/rencontres-allenvi-2017-odd/content/download/3595/37161/version/1/file/II-1%20MLTamborra_3eRS-AllEnvi_dec2017.pdf.
3. Low-Carbon Research and Innovation. URL: https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/sites/horizon2020/files/lc_booklet.pdf.
4. Circular Economy Research and Innovation. URL: https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/sites/horizon2020/files/ce_booklet.pdf.

ЗМІСТ

ВСТУПНЕ СЛОВО	3
СЕКЦІЯ 1. ІНЖЕНЕРНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ ТА СВІТУ:	
ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА	6
Бірюн У. В. ФІНАНСОВА ДОСТУПНІСТЬ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ ЯК ІНДИКАТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЕНЕРГОРИНКУ	7
Wiktor Bloch. LACK OF CONVERGENCE.PROBLEM OF UNSATISFACTORY GROWTH PERFORMANCE	9
Brozhko O.O. STRATEGIES OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF CHANGEABLE CONJUNCTURE OF COMMODITY MARKETS.....	10
Бурлака В.Г. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ФЕНОМЕНУ ІНВЕСТИЦІЙ	11
Гречко А.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	13
Грома Я. В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ НА ПРИКЛАДІ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН.....	15
Husiev A.M., Mitiuk L.O. PRODUCTION STANDARDS IMPROVEMENT IS AN INTEGRAL PART OF THE PERMANENT DEVELOPMENT	17
Паладченко О.Ф. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ: ПРІОРИТЕТИ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ, ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВІ ІНСТРУМЕНТИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	18
Кривда О.В. СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ РЕПУТАЦІЄЮ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СТРУКТУРИ.....	20
Krutsyak M. ALTERNATIVE VARIANTS OF DEVELOPMENT OF ELECTRIC POWER INDUSTRY OF UKRAINE TAKING INTO ACCOUNT EUROPEAN EXPERIENCE.....	22
Лукашевич В. П. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	24
Микита Є.О., Шовкалюк М.М. ЗМЕНШЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ ЖИТЛОВОГО СЕКТОРУ ТА МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ПРОЕКТІВ	26
Моїсеєнко Т.Є. СИСТЕМНІСТЬ, ЯК НЕОБХІДНА УМОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	28
Очеретяна О.В. ПЕРЕВАГИ ЗДІЙСНЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА МСФЗ.....	30
Патинська М. М. ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІЇ СТАЛИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОЇ ПЕРСПЕКТИВИ.....	32
Присяжнюк О. Ф., Плотнікова М. Ф., Булуй О. РОДОВІ ПОСЕЛЕННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....	34
Присяжнюк Л. Г. МЕТОДИКИ СТРАТЕГІЧНОГО ТА ТАКТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ВИТРАТАМИ НА ОСНОВІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ	36
Redko K., Rachel K.N. HOW TO PROMOTE SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN GHANA.....	38
Ромашко А.С. Кравець О.М., Камінський В.В. ЗНАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РАЦІОНАЛІЗАТОРСЬКА ПРОПОЗИЦІЯ В ЕПОХУ ІНДУСТРІЇ-4.0	39
Фінагіна О. В., Бітюк І. М. НАЦІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ: ПРОЦЕСИ БІЗНЕС-ІНКУБАЦІЇ В РЕГІОНАХ	41
Фролова А. А. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС.....	43
Shevchuk N.A. PROBLEMS OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE PROCESS OF FORMATION OF PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE.....	45
Шишолін А. П. SWOT-АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ КПІ ІМ. ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО ЯК БАЗОВОГО СУБ'ЄКТУ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В МЕЖАХ КРАЇНИ ТА СВІТУ	47
СЕКЦІЯ 2. РОЛЬ ДЕРЖАВИ У РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....	49
Ahmadreza Z., Redko K. SUSTAINABLE DEVELOPMENT CITIES AND COMMUNITIES	50
Біловол А. О. АКТИВІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ.....	52
Бойчук Н. Я., Осадча В. В. МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У НАУКОВІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ.....	54
Герасимчук В. Г. ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ, ІНФРАСТРУКТУРА ТА ІННОВАЦІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	56
Грінько І. М. ЦИРКУЛЯРНА МІГРАЦІЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ: ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ ВПЛИВ	58
Кузьмін О. Є. Яструбський М. Я.МІЖНАРОДНА КООПЕРАЦІЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ.....	60
Ніколаєнко М. О. Бойчук Н. Я. ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ГАЗОВИДОБУВНУ ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	62
Петренко К. В. МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В ЧОРНОБИЛЬСЬКІЙ ЗОНІ ВІДЧУЖЕННЯ	64
Шевченко Ю.О. ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС УКРАЇНИ.....	66
Шовкалюк Ю.В. РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	68
Яковенко Р. В.КЛАСИФІКАЦІЯ СУБ'ЄКТІВ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕСИ ДЕМОГРАФІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ.....	70
СЕКЦІЯ 3. НАЦІОНАЛЬНІ ІННОВАЦІЙНІ СИСТЕМИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ	72
Белов І.В. ЗАЛЕЖНІСТЬ ВІД ЕКСПОРТУ СИРОВИНИ ЯК ПРИЧИНА ЕКОНОМІЧНОГО ЗАНЕПАДУ ОКРЕМИХ КРАЇН..	73
Воронкова І.Ю. ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР ЗА УЧАСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛІГРАФІЇ.....	75
Гафарова Л.М. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНІ ІННОВАЦІЙНІ СИСТЕМИ НА ЗАСАДАХ ІНДУСТРІЇ-4.0	77
Гондовська А., Гондовський Д. ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ОДИН ЗІ ШЛЯХІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ	79
Мітюк Л. О., Гусев А.М.ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОХОРОНИ ПРАЦІ.....	81
Державська А.В. ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ	82
Зробок О. О. РОЗВИТОК СФЕРИ ІКТ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ШЛЯХ ДО ІНДУСТРІЇ 4.0 В УКРАЇНІ	84
Коліщук О.В. КЛАСИФІКАЦІЯ СТРАТЕГІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	86
Алтинпара А. О., Корогодова О. О. АУТСОРСІНГ ПОСЛУГ ІТ-СЕКТОРУ В УКРАЇНІ	88
Кузнєцов Ю.М. ІННОВАЦІЙНИЙ ІНЖЕНІРІНГ – ГАРАНТІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ У ВИКЛИКАХ «ІНДУСТРІЯ 4.0».....	90

Лісняк В.О. КОНЦЕПЦІЯ ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ЦИКЛІЧНОСТІ.....	91
Лукач А.М., Широков М.Я. МОЖЛИВОСТІ ОПЛАТИ ПРАЦІ У КРИПТОВАЛЮТІ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ.....	93
Омельяненко В.А. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ МІЖСЕКТОРАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ МЕРЕЖ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0.....	95
Осауленко І. А. ІНСТИТУЦІЙНЕ ТА МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЕКТНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ.....	96
Ремінський М. М. АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	98
Ромашко А.С., Поладько О.М., Камінський В.В. РИЗИКИ РАЦІОНАЛІЗАТОРСЬКОЇ ПРОПОЗИЦІЇ В ПРАВОВОМУ ПОЛІ УКРАЇНИ.....	100
Руденко Т. Ю. 4.0 INDUSRY ЯК ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ТРЕНДУ У ПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ В ХХІ СТОЛІТТІ.....	102
Salashnyi T. THE INFLUENCE OF THE TECHNOLOGICAL PROGRESS ON THE FUTURE OF THE WORLD ECONOMY.....	104
Скоробогатова Н. Є. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0.....	105
Соловйов В. П. СУТНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ РЕВОЛЮЦІЙ: МИНУЛЕ ТА МАЙБУТНЄ.....	107
СЕКЦІЯ 4. НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	108
Бараш А. Ю. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОСВОЄННЯ УКРАЇНСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ СВІТОВОГО ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ.....	109
Воржаківа Ю. П. РОЛЬ КАДРОВИХ РИЗИКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	108
Заінчовська М. М. НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА РЕСПУБЛІКИ КОРЕЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	111
Захаров Д.М. КОНЦЕНТРАЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ЗОНАХ ЗРОСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГІБРИДНОЇ ВІЙНИ.....	113
Касян С.Я. МІЖНАРОДНЕ ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	115
Коновалова Н.С. ДО ПИТАННЯ ВПЛИВУ НА КОРПОРАТИВНІ ВІДНОСИНИ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ТА ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	117
Гавриш Ю.О. Кухарук А. Д. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИДАВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	118
Лунгул І.О. АНАЛІЗ РИНКУ МОРОЗИВА В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ.....	120
Нараєвський С.В. РОЗВИТОК АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ ЗАВДЯКИ СПІВРОБІТНИЦТВУ З ІНОЗЕМНИМИ ПАРТНЕРАМИ.....	122
Петренко Н.С. МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	124
Покрас О. С., Войтко С. В. ПРОБЛЕМИ ЛЕГКОСТІ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ПІДПРИЄМСТВ ПРИЛАДОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	126
Пригодюк О.М. ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БАЗИ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ.....	128
Редько К.Ю., Редько О.В. СИСТЕМА РІШЕНЬ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ЕЛЕКТРОПОСТАЧАННЯ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	130
Римарчук А. А. НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОБОТОТЕХНІКИ УКРАЇНИ.....	132
Романій Ю.К. АНАЛІЗ КАТЕГОРІЇ «ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА» З ТОЧКИ ЗОРУ ЙОГО ВПЛИВУ НА РЕАЛІЗАЦІЮ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....	134
Савченко С. М. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ МЕТОДИ АНАЛІЗУ ДАНИХ В ПРОГНОЗУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	136
Мартинюк В. С. Сакалош Т. В. ДО ПИТАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО РОЗШИРЕННЯ ПРИСУТНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ЗЕРНОВИРОБНИКІВ НА ЗАКОРДОННИХ РИНКАХ.....	138
Ткаченко Ю. О., Черненко Н.О. ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ УКРАЇНСЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ.....	140
Хоменко І.І., Шахбазян К.С. ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДАННЯ ТА ВИДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ДОГОВОРІВ ПРО ПЕРЕДАЧУ ТЕХНОЛОГІЙ.....	142
СЕКЦІЯ 5. СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....	144
Агапова А. ПРОБЛЕМИ ТРАКТУВАННЯ РИЗИКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	145
Василевський І.П., Черненко Н.О. ЩОДО ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ З ПОЗИЦІЇ КОМЕРЦІЙНОЇ КОНЦЕСІЇ.....	146
Войтко С. В. ПРО ЕКОНОМІЧНІ УСПІХИ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНОМУ СПІВТОВАРИСТВІ: ПОРІВНЯННЯ 2013 ТА 2018 РОКІВ.....	148
Глуценко Я.І. ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ГІРНИЧОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	150
Ilyash O.I. Musengimana Abdoul Hakim METHODS FOR MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE'S ACCOUNTS RECEIVABLE.....	152
Zinchenko O.A., Zinchenko D.S. THE INSTITUTIONAL PROVISION OF THE INVESTMENT ACTIVITY IN THE PERIOD OF UKRAINE INTEGRATION IN THE EUROPEAN ECONOMIC SPACE.....	154
Зінченко О.А. Черемісова Т.А. МВФ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	156
Кравчук Ю.Г. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ЗАРУБІЖНІЙ ТА ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ.....	157
Лелека Р.В. ПРОБЛЕМА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ.....	159
Максимчук А. І. ОСНОВНІ ЗАСАДИ СПІВРОБІТНИЦТВА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ ІЗ СТАРТАП-ПРОЕКТАМИ.....	161
Потапова В.П. РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ПРОГНОЗІ ФІНАНСОВИХ КРИЗ.....	163
Тимошук С. П. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	165
Шестопалова А.Г. МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО КРАЇН В УМОВАХ САНКЦІЙ.....	167
Шукаєв С.М., Сулема О.К., Мусієнко О.С. ПРОБЛЕМАТИКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ У ПРОГРАМІ «ГОРИЗОНТ 2020».....	169

Наукове видання

Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність

**Збірник наукових праць
XV (XXVII) Міжнародної
науково-практичної конференції**

14–15 березня 2019 р.

(Українською та англійською мовами)

Комп'ютерна верстка *Т. В. Дунайської-Олійник*

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Свідоцтво про державну реєстрацію: серія ДК № 5354 від 25.05.2017 р.
просп. Перемоги, 37,
м. Київ, 03056

Темплан 2019 р., поз. 3-3-001

Підп. до друку 11.03.2019. Формат 60×84¹/₈. Папір офс. Гарнітура Arial.
Спосіб друку – ризографічний. Ум. друк. арк. 19,99. Обл.-вид. арк. 34,05. Наклад 70 пр.
Зам. № 19-022.

Видавництво «Політехніка», КПІ ім. Ігоря Сікорського
вул. Політехнічна, 14, корп. 15
м. Київ, 03056
тел. (044) 204-81-78