

KLAIPĖDOS
UNIVERSITETAS

International Scientific Conference

**MODERN TRANSFORMATION OF ECONOMICS
AND MANAGEMENT IN THE ERA OF GLOBALIZATION**

January 29, 2016

Proceedings of the Conference

Tarptautinė Mokslinė Konferencija

**EKONOMIKOS IR VADYBOS DABARTINIS PAKITIMAS
IR GLOBALIZACIJOS LAIKOTARPIS**

2016 m. sausio 29 d.

Konferencijų pranešimų medžiaga

Klaipėda – 2016

Organising Committee

Chairman

Rimantas Stašis

Professor, Dr. Of Economics, Head of Management Department, Klaipeda University, Lithuania.

Members

Jan Žukovskis

Associate Prof., Dr. of Economics, Head of Business and Rural Development Management Institute, Aleksandras Stulginskis University, Kaunas, Lithuania.

Lina Pielienė

Associate Professor, Dr. of Economics, Vytautas Magnus University, Kaunas, Lithuania.

Alexander Masharsky

Professor, Dr. of Economics, Baltic International Academy, Latvia.

Fitim Deari

PhD, Assistant Professor in Finance and Accounting, Department of Finance and Accounting Faculty of Business and Economics, South East European University, Tetovo, Republic of Macedonia.

Olga Chwiej

Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland.

Octavian Țicu

Associate Professor, Dr. of Economics, Researcher-Coordinator, Institute of History, State and Law, Academy of Science of the Republic of Moldova.

Ekaterine Natsvlishvili

Associate Professor, Dr. of Economics, Sulkhani-Sabashvili Teaching University, Tbilisi, Georgia.

International Scientific-Practical Conference Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: Conference Proceedings. January 29, 2016. Klaipeda: Baltija Publishing. 352 pages.

Each author is responsible for content and formation of his/her materials.

The reference is mandatory in case of republishing or citation.

CONTENTS

MODERN ECONOMIC THEORIES

Горіховський М.В. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ТА ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	1
Жданова Л.Л. ДИНАМІКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОПИТУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	4
Кравчук І.І. ТРАНСФОРМАЦІЇ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СОЦІУМУ	7
Мага А.М. МЕТОДОЛОГІЧНІ ВИТОКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ	10
Проданова Л.В., Шерстюкова К.Ю. РЕНТНІ ДОХОДИ КРИЗЬ ПРИЗМУ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ.....	14

GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Azarenkova O.V., Kazakova N.A. EUROPEAN ENERGY POLICY: EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR UKRAINE (ON THE EXAMPLE OF NORWAY)	18
Andrusiak I.V. IMPLEMENTATING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS: A NEW CHALLENGE FOR THE WORLD COMMUNITY.....	21
Kozhukhova T.V. ASSESSMENT OF PROGRESS IN FULFILLING THE COMMITMENTS OF COUNTRIES ON DEVELOPMENT AID EFFECTIVENESS	24
Przykhodko I.V. THE THEORY OF «NEW ECONOMIC GEOGRAPHY» IN THE UKRAINIAN INTEGRATION PROCESS TO THE EU.....	27
Бабанська О.В. РОЗВИТОК ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ	30
Кібальник Л.О. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ КРИЗ ТА СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ У ГЕОЕКОНОМІЦІ.....	33
Князева Е.В. ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ВНЕШНЕЕКОНОМІЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ УКРАИНЫ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	37
Поліщук С.П. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	40
Прокудін Г.С., Дудник О.С., Чупайленко О.А. УЧАСТЬ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНОМУ СПОЛУЧЕННІ З УРАХУВАННЯМ МОЖЛИВОСТЕЙ ІНТЕГРОВАНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ	43
Самсонова Л.В. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ВИРОБНИЧОЇ ЕКСПАНСІЇ ТНК	46

ECONOMY AND TRANSFORMATION OF NATIONAL ECONOMY REGULATION

Orlova A.A., Rykhlytskyi O.I. DECENTRALIZATION OF VOCATIONAL EDUCATION IN UKRAINE: MODERN CHALLENGES	50
---	----

Shaposhnykov K.S., Bogoyavlenska Y.V., Rimantas S. MODERN FEATURES OF INFOCOMMUNICATION INDUSTRY IN THE NATIONAL ECONOMY	53
Деркач Т.В. ПИТАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТА КОНКУРЕНТНОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ	56
Дерманська Л.В. БАР'ЄРИ ПРОВЕДЕННЯ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ В УКРАЇНІ.....	59
Дуб А.Р. ПРИЧИНИ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ.....	62
Король М.М. МІСЦЕ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНОМУ РЕЙТИНГУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	65
Крачок Л.І. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРА	68
Кучмєєв О.О. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	72
Мартынов А.А. ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.....	75
Мартінова Л.В. РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УПРАВЛІННІ ГОСПОДАРСЬКИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА	78
Москвічова О.С. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	82
Паламарчук О.С. ОЦІНКА СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ	84
Плотнікова М.Ф., Ramanauskas J. СТВОРЕННЯ РОДОВИХ ПОСЕЛЕНЬ – ОДИН З НАПРЯМІВ ПЛАНОМІРНОГО ВІДРОДЖЕННЯ МЕРЕЖІ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ	88
 ENTREPRENEURSHIP AND BUSINESS CULTURE: MANAGEMENT OF CHANGES	
Садрідінов Р.Ш. СУБ'ЄКТИ БІЗНЕС-ІНФРАСТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	92
Семенчук Т.Б. ОЦІНКА ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ ОРГАНІЗАЦІЇ	95
Сучков А.В. ВІПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	98
Шведа Н.М. КАЙДЗЕН ЯК ГЕНЕРАТОР І ДЖЕРЕЛО ЗМІН В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА.....	101
 ENTERPRISE ECONOMICS AND CORPORATE REGULATION: MODERN TRANSFORMATIONAL PROCESSES	
Klymenko S.M. VALUE-ORIENTED APPROACH TO THE DEFINITION OF THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE' CAPITAL MANAGEMENT	104
Kovshik V.I. CONTINUOUS LOGISTICS COSTS CONTROL AT UKRAINIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES	107

Krivoruchkina E.V. EVOLUTIONARY APPROACH TO PERFORMANCE MANAGEMENT OF COMPANY	109
Ємельянов О.Ю., Петрушка Т.О. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ЇХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ	112
Завальнюк К.С. ЧИННИКИ ЗРОСТАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ АГРОФОРМУВАНЬ УКРАЇНИ.....	115
Ібрагімов Е.Е. СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ПОЛІТИКИ, СТРАТЕГІЇ ТА СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ.....	118
Іванова М.О. СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ У ТЕХНОЛОГІЇ КОНТРОЛІНГУ УПРАВЛІННІ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	121
Клімова О.І. ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР У ПРОЦЕСІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	124
Коваленко Л.А. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОБУЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	127
Корнєва Н.О. ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ: АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ	130
Кунаєв А.Ю. СУЧАСНІ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	133
Лісніченко О.О. РОЛЬ СТРАТЕГІЧНИХ РЕСУРСІВ У ГЕНЕРУВАННІ ДОХОДІВ ТА ФОРМУВАННІ «ПОТЕНЦІАЛУ ВИЖИВАННЯ» ПІДПРИЄМСТВА.....	136
Луппол Е.М., Бирик Ю.В. ІНФОРМАЦІОННА БЕЗОПАСНОСТЬ ПІДПРИЯТТЯ	139
PROBLEMS OF HUMAN CAPITAL REPRODUCTION	
Syniakova K.M. LABOR BEHAVIOR MANAGEMENT AS A DETERMINANT OF THE HUMAN CAPITAL'S EFFECTIVENESS IN ORGANIZATION	143
Бухаріна Л.М. СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК РЕСУРС ЕФЕКТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ	146
Живко З.Б., Сліпа О.З., Мартин О.М. КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	149
Топішко І.І., Топішко Н.П., Галецька Т.І. ТЕОРІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ І СОЦІАЛЬНІ РИЗИКИ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА ...	153
MANAGEMENT AND MARKETING PROBLEMS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION	
Бозуленко О.Ю. ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГУ	157
Фірсова С.Г., Бойко О.Г. МАРКЕТИНГОВІ МЕТОДИКИ СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ НОВОГО ПРОДУКТУ	160
Власенко Д.О. НЕОБХІДНІСТЬ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	164
Герасименко О.В. СПОЖИВЧА ЦІННІСТЬ ГОТЕЛЬНОЇ ПОСЛУГИ В КОНТЕКСТІ МАРКЕТИНГУ	166

Дуб Н.Є., Карпінська Т.Г., Журомський В.С. РЕФОРМА В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ: РЕГРЕС ЧИ ПОСТУП?	170
Журавльова Т.О. ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....	172
Зайцева М.М. ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА РЕГІОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В ТУРИЗМІ	175
Кравчук І.А. ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЙ КОНЦЕПЦІЇ АГРАРНОГО МАРКЕТИНГУ	179
Красноусов А.В. НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	182

PRODUCING POWERS TRANSFORMATIONS AND MODERN FEATURES OF TERRITORY DEVELOPMENT

Бігус М.М. КОМПЛЕКСНИЙ ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ РЕГІОНУ	186
Бойченко В.С. ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «РОЗВИТОК РЕГІОНУ».....	190
Ценклер Н.І. ІННОВАЦІЙНІ ФОРМИ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК РЕГІОНУ..	192
Шевчук І.Б. ПОТОЧНИЙ РІВЕНЬ ЗРІЛОСТІ ІКТ-СФЕРИ ЯК БАЗИС ДЛЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ	195

ECONOMY OF NATURE USING AND MODERN PROBLEMS OF ENVIRONMENTAL PROTECTION

Korinnyi S.O. THE PERSPECTIVE OF USING OF ALTERNATIVE ENERGY IN UKRAINE AS A PART OF ENERGY DIVERSIFICATION TREND.....	200
Греськів О.Б. ПІДХОДИ ЩОДО ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ЗАПОВІДНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ	203
Сагайдак-Нікітюк Р.В., Голубцова К.К. ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНИМИ РИЗИКАМИ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	207

BUSINESS ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL FEATURES AND WORLD TENDENCIES

Gil'orme T.V. FORMATION OF ACCOUNTING MODEL AND HUMAN RESOURCES ASSESSMENT WITHIN THE SYSTEM OF MANAGEMENT ACCOUNTING	210
Железняк Н.В. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	213
Ужва А.М., Загорюлько Ю.С. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕФІНІЦІЇ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОБЛІКУ	217
Клим Н.М., Гончаренко О.О. ЗАСТОСУВАННЯ КОНТРОЛЬНО-РЕВІЗІЙНИХ ПРОЦЕДУР В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ОБЛІКУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ І ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	220
Мороз В.П. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ	224

Томчук В.В. НОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНТРОЛЮ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	228
Тютюнник С.В., Тютюнник Ю.М. ОЦІНЮВАННЯ ДИНАМІКИ ТА ФАКТОРІВ ЗМІНИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	232
FINANCES, MONEY AND CREDIT: INNOVATIONAL AND INVESTMENT STRATEGIES	
Davydenko N.M. SOURCES OF INVESTMENT POTENTIAL OF THE NATIONAL ECONOMY	236
Zharikova O.B., Pashchenko O.V. ADVANTAGES AND EVALUATION ACCORDING ESTATE INTERNATIONAL AND NATIONAL STANDARTS UKRAINE	238
Klischuk O.V., Kuznyetsova A.Ya. EXPLORING THE INFLUENCE OF HRYVNIA EXCHANGE RATE VOLATILITY ON FINANCIAL SUSTAINABILITY	244
Konstantiuk N.I. PECULIARITIES OF UNIVERSITIES FUNDING	247
Kornyliuk A.V. EXPORT OPPORTUNITIES OF UKRAINIAN AGRICULTURAL COMPANIES.....	249
Грищук Н.В. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АГРОФОРМУВАНЬ В УМОВАХ ДЕФОРМАЦІЙ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ	252
Дем'янюк А.В. ПАРТИЦИПАТОРНИЙ БЮДЖЕТ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ	255
Деркач Ю.Б. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ.....	257
Діброва О.Л. КОЛІЗІЇ ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗИДЕНТСЬКОГО СТАТУСУ ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ – ПЛАТНИКА ПОДАТКУ	260
Дубовик О.Ю. ДОМІНАНТИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В АГРОСЕКТОРІ	263
Євенко Т.І. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	266
Жадан О.В. ОЦІНКА МЕТОДІВ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	271
Завадська Д.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ДИСПРОПОРЦІЙ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО ТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	275
Затонацька Т.Г. СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ЩОДО ФОРМУВАННЯ НАПРЯМІВ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ: ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	280
Ключка С.С. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ	285
Косаревич Н.Б. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ – ШЛЯХ ДО ФІНАНСОВОЇ САМОДОСТАТНОСТІ ОБ'ЄДНАНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ	289
Криленко В.І. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ	293

Кузнецов А.М. ВНУТРІШНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ ПЕРСОНАЛУ БАНКУ НА ВИКОНАННЯ ЗАВДАНЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВ В УКРАЇНІ	297
---	-----

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Chaikovska I.I. MATHEMATICAL MODEL OF EMPLOYEE ASSESSMENT IN THE ENTERPRISE KNOWLEDGE MANAGEMENT SYSTEM.....	302
Аверкина М.Ф. ЛОГІСТИЧНА КООРДИНАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ МІСТ ТА АГЛОМЕРАЦІЙ... 306	
Іванченко Н.О. СИСТЕМА ПРОГНОЗУВАННЯ СТАНУ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	309
Полоус О.В. СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ АВІАКОМПАНІЙ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	313
Снитюк О.І., Бережна Л.В. СТРУКТУРИЗАЦІЯ ТЕХНОЛОГІЙ ЕФЕКТИВНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ НЕСТАЦІОНАРНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ	317
Шевченко І.В., Паламарчук Ю.А. МАТЕМАТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ЗА ДОПОМОГОЮ КРИТЕРІЮ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ	321

MODERN PROBLEMS OF BUSINESS EDUCATION

Мартусенко І.В., Мовчан Л.Г. ВИХОВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ГРАМОТНОСТІ СТУДЕНТІВ ДЛЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ	324
Осокіна А.В. ЗАСТОСУВАННЯ ПРИКЛАДНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПІД ЧАС ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ «ОПЕРАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»	327
Пернарівський О.В., Пернарівська Т.П. ПОСИЛЕННЯ КАДРОВИХ ВИМОГ ЯК ШЛЯХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДГОТОВКИ КВАЛІФІКОВАНИХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	331
Хлістунова Н.В. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА РЕАЛІЇ БІЗНЕС-ОСВІТИ В УКРАЇНІ	333

INTERNATIONAL ECONOMIC ORGANIZATIONS AND INSTITUTIONS: ECONOMIC POWER IN THE NEW FORMAT

Skorobogatova N.E. EFFECTIVENESS OF THE COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND INTERNATIONAL FINANCIAL ORGANISATIONS	337
Краус К.М. КОЛАБОРАЦІЯ В НАУКОВО-ОСВІТНЬОМУ ПРОСТОРИ МІЖ УКРАЇНОЮ І ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ	340

Горіховський М.В.

*аспірант кафедри менеджменту організацій
і адміністрування;*

Науковий керівник: Чикуркова А.Д.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій*

і адміністрування,

*Подільський державний аграрно-технічний університет,
м. Кам'янець-Подільський, Хмельницька область, Україна*

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ТА ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Останнім часом у наукових колах дедалі частіше робиться акцентування на роль фермерських господарств у забезпеченні продовольчої безпеки країни, та як рушійний фактор для відновлення інфраструктури й соціальної складової села в період структурних зміни в аграрному секторі та експансією аграрних холдингів.

Наразі трансформаційні процеси аграрного сектора економіки знову повертають тему фермерства для обговорення та аналізу, оскільки євляється однією із провідних форм господарювання в розвинених країнах Європейського Союзу (ЄС), а Українська інтеграція в ЄС й робота у Світовій Організації Торгівлі (СОТ) вимагають від вітчизняних аграріїв пристосовуватися до правил ринку де в перевага надається продуктам які вирощині органічним способом. Відповідно, роль України як виробника ЕКО продукції з кожним роком підвищується, а більшість продукції такої, як: мед, волоські горіхи, молоко, овочі, фрукти, м'ясо ВРХ та інше, а їх побічна продукція виробляється вермарами та особистими селянськими господарствами (ОСГ).

В Україні виробників сільгосппродукції поділено на дві категорії: юридичних осіб (товаровиробників) – 13 тис. сільськогосподарських підприємств і 39 тис. фермерських господарств, а також фізичних осіб – 4,1 млн ОСГ. До них за радянською традицією ставляться як до другорядної, підсобної форми організації сільгоспвиробництва, вони практично вилучені із державної агропродовольчої системи і організованих ринків. Водночас серед ОСГ, за експертними оцінками, налічується 700–800 тис. таких, що відповідають прийнятим у світі критеріям селянським фермерським господарствам (СФГ) [1].

Для того, щоб зрозуміти конкурентоспроможність СФГ та ОСГ України, нам потрібно проаналізувати ситуацію з потинційними конкурентами у ЄС.

У країнах Євросоюзу (ЄС-27) сьогодні функціонує близько 27 млн виробників сільськогосподарської продукції, 97% яких – індивідуальні (сімейні) господарства. У сільському господарстві Італії налічується 1,6 млн господарюючих суб'єктів, Польщі – 1,5 млн, Іспанії – 989 тис., Греції – 723 тис., Угорщині – 576 тис. Надаючи вагому підтримку аграрному сектору, країни ЄС насправді спрямовують її своїм селянам – власникам сімейних ферм. Ті ж, у свою чергу, використовують кошти підтримки значною мірою на облаштування своїх господарств і навколишнього (сільського) життєвого середовища [1].

Виходячи із вище наведених цифр, потрібно з наукової та практичної точки зору забезпечити підвищення економічної ефективності фермерських господарств в умовах підвищеного рівня конкуренції на ринку продовольства СOT.

Критерієм економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в ринкових умовах є прибуток, а узагальнюючим показником господарської діяльності організації варто вважати рівень рентабельності. Важливою характеристикою ефективності, стійкого функціонування сільськогосподарських організацій і заставою їх виживання в ринковій економіці є конкурентоспроможність – одна з найбільш важливих категорій ринку [2].

Для фермерського господарства найбільш важливого значення набуває величина чистого доходу, що припадає у розрахунку на 1 гектар сільгоспугідь або на одного умовного працівника тощо. Отже, чистий дохід (ЧД) фермерського господарства можна визначити як суму вартості реалізованої продукції та послуг за виключенням виробничих витрат та податків за формулою: $ЧД = ТП - ВВ - П$, де: ТП – вартість реалізованої продукції та послуг, грн.; ВВ – валові витрати, грн.; П – податки, грн [2].

Основними складовими конкурентоспроможності аграрного підприємства є:

1. ефективна система управління підприємством;
2. ефективна система менеджменту якості;
3. корпоративна інформаційна система.

В умовах насиченого ринку та конкуренції споживачі обирають більш якісну на їх погляд продукцію. Тому конкурентоспроможність фермерського господарства і популярність його продукції серед споживачів залежать від точності і відповідності якості продукції існуючим і невиявленим запитам споживачів [3]

Висвітлені в науковій літературі методики визначення конкурентоспроможності в основному розроблялися для оцінки промислових підприємств. Отже, не здатні показати реальну ситуацію враховуючи ряд особливостей аграрного виробництва, зокрема Мохненко А. С. В своїй дисертації акцентує увагу на такі складові:

1) земля в сільському господарстві використовується як обмежений ресурс, є найважливішим засобом виробництва, відповідно до цього вона впливає на низькому рівні еластичності пропозиції аграрної продукції;

2) аграрне виробництво в значній мірі залежить від природних умов, що позначається на ризикованості вкладення капіталу;

3) аграрні підприємства, як правило, є багатогалузевими, і мають різну конкурентоспроможність окремих видів продукції, асортимент якої коливається із року в рік, що обумовлює коливання конкурентоспроможності підприємства;

4) сільськогосподарське виробництво, в силу своєї специфіки, функціонує у відносно конкурентному середовищі, а галузі, що його обслуговують, у монополізованому;

5) аграріям об'єктивно притаманна іммобільність ресурсів, яку спричиняють низькі темпи переливу капіталу, як наслідок особливостей природного та економічного процесів відтворення в аграрному секторі;

6) нееластичність зв'язку між попитом на сільськогосподарську продукцію і цінами на неї [2].

На мою думку варто додати ще один вагомий пункт: управлінські якості фермера, чи керівника ФГ. У більшість фермерів не думають про можливості покращення своїх навичок шляхом подальшого навчання підчас роботи, а інформація та науковий пошук допоможуть не тільки укріпити свої позиції, як виробника, а й розширити свої реалізаційні можливості через мережу Інтернет. Як відомо більшість сільського господарства, це сезоність, а отже у фермера є певний вільний проміжок часу, який він повинен посвятити вивченню свого бізнесу із наукової точки зору, та розробити за допомогою наукового підходу власні шляхи розвитку виробництва, а для цього він повинен завжди розвиватися. На разі в Україні мала є можливостей для отримання консультативної інформації щодо ведення бізнесу та документації не затрачаючи великих коштів, ще одніє з проблем на етапі удочконалення навичок є середній вік. За даними інвестора з Уолл-стріта, Джим Роджерс середній вік фермерів у світі сягає 58 років [4], приблизно така ситуація і в Україні.

Отже, для продовження трансформаційних процесів перетворення аграрного бізнесу та укріплення позицій фермерів, потрібно створювати курси підвищення підготовки фермерів при аграрних університетах регіону, з метою підвищення їх рівня конкурентоздатності на рівні колег із ЄС.

Список використаної літератури:

1. Олена Бородіна / Підтримка сімейного фермерства: гасла і дії [Електронний ресурс] / Олена Бородіна, Ігор Прокопа / Дзеркало тижня. Україна. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://gazeta.dt.ua/ariculture/pidtrimka-simeynogo-fermerstva-gasla-i-diyi_.html

2. Мохненко А. С. Розвиток фермерських господарств в системі факторів конкурентного середовища: теорія, методологія, практика: дис. докт. ек. наук: 08.00.04 – екон / Мохненко Андрій Сергійович – Херсон, 2011.

3. Шелудько Р. М. Різні методики оцінки конкурентоспроможності, їх застосування у сільському господарстві / Р. М. Шелудько // Вісник Харківського національного аграрного університет.- Харків, 2004. – 433 Вип. 8: Сер.: Економіка АПК і природокористування. – С. 59-62.

4. Джим Роджерс. Миру больше не нужны банкиры! Фермерство станет очень прибыльным в ближайшие 10 лет [Електронний ресурс] / Джим Роджерс // <http://ecology.md>. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://ecology.md/page/miru-bolshe-ne-nuzhny-bankiry-fermerst-1>

Жданова Л.Л.
*професор кафедри загальної економічної теорії,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса, Україна*

ДИНАМІКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОПИТУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Динамічний розвиток економіки потребує постійного удосконалення основного капіталу, для чого необхідні матеріальні ресурси. Створення таких ресурсів відображає інвестиційний попит як частина сукупного попиту в економіці країни. Для отримання адекватної картини стану економіки та перспектив її розвитку потрібен точний вимір складових частин сукупного попиту. Як правило, економічні змінні розраховуються у національній валюті. При цьому застосування незмінних цін робить показники зіставними у динаміці, тобто у часі. Дуже важливо зробити економічні показники зіставними і у просторі, тобто зробити зіставними показники різних країн. Для цього застосовується єдина методика розрахунку обсягів та структури ВВП. Однак, порівняння величини ВВП та його структурних елементів, розрахованих у національній валюті, навіть на базі єдиної методики, не може дати адекватних висновків щодо рівня розвитку та ресурсів економічного зростання. Пов'язаний такий стан з тим, що не береться до уваги диспаритет у співвідношенні цін на різні групи товарів по відношенню до вільно конвертованих валют. Цей диспаритет викликаний тим, що імпортовані товари оплачуються вільно конвертованою валютою, потім їх ціна перераховується для національного ринку за офіційним обмінним курсом. В результаті, на вітчизняному ринку усі товари оцінені в національній валюті, але в силу ряду причин (насамперед, національного рівня цін, галузевої структури економіки, різної продуктивності праці та ефективності виробництва, а також соціально-економічної політики держави та курсової політики центрального банку), купівельна спроможність національної валюти по відношенню до вільно конвертованих валют в різних секторах економіки виявляється неоднаковою. Вона ближче до офіційного обмінного курсу там, де вище частка імпортованих товарів. І навпаки, вона далека від офіційного обмінного курсу в секторах і галузях, де імпортовані товари відсутні або їх частка невелика. У зв'язку з таким станом для отримання зіставних показників необхідно не лише застосовувати єдину методику розрахунку обсягів та структури ВВП, але і перераховувати вартісні показники ВВП, виражені у національних грошових одиницях, у єдину грошову одиницю. Лише за таких умов можливо провести порівняльний аналіз динаміки основних макроекономічних показників даної країни та інших країн світу.

У практиці міжнародних зіставлень ВВП та його структурних частин, використовуються два методи перерахунку з національної валюти у єдину валюту (зазвичай в долари) – на базі середньорічного курсу обміну

національної валюти на долар та на базі паритету купівельної спроможності (ПКС) валюти. Дані про валютні курси легко доступні і використовуються найбільш часто, але їх застосування призводить до значних спотворень реального стану справ у силу різних причин, серед яких найважливіше значення має диспаритет у співвідношенні цін на різні групи товарів стосовно вільно конвертованих валют. Уникнути негативного впливу означених факторів можливо при розрахунках ВВП та його структурних частин на базі паритету купівельної спроможності (ПКС) валют. Такі розрахунки здійснюються державними службами статистики різних країн під егідою ООН для Програми міжнародних зіставлень. Дані для цієї програми збирають один раз у 5-6 років, на заздалегідь фіксований рік. Україна брала участь у цій програмі у 1999, 2005 та 2011 роках. Результати останнього раунду Програми міжнародних зіставлень, тобто за 2011 рік, опубліковані у 2015 році. Відповідно до цих даних паритет купівельної спроможності гривні відносно долара США у середньому по економіці складав 3,434 гривни за один долар США, тоді як офіційний обмінний курс був 7,968 гривень за один долар США [1, р. 26]. Зіставлення паритету купівельної спроможності валюти з офіційним курсом обміну, висловлене у відсотках, називається зіставний рівень цін. Цей індикатор показує, наскільки національний рівень цін вище, або нижче світового рівня. У 1999 році зіставний рівень цін в економіці України складав 17%, у 2005 році – 33%, у 2011 – 43%. Таким чином, у середньому спостерігається тенденція до зменшення розбіжності між офіційним курсом обміну і паритетом купівельної спроможності гривні [1, р. 26; 2, р. 25]. Проте, розбіжність між офіційним курсом обміну гривні і паритетом її купівельної спроможності виявляється неоднаковою у різних секторах економіки: вона найбільша у секторі споживчих витрат і найменша у секторі інвестиційних витрат. Так, у 2005 році зіставний рівень цін у секторі споживчих витрат складав 27%, тоді як у секторі валового нагромадження основного капіталу – 55%, у 2011 році відповідні дані склали 36% і 86%. При цьому зіставний рівень цін в аналітичній групі «машини й устаткування» складав у 2005 році 100%, а у 2011 році – 110%. Ці дані означають, що у 2005 році продукція галузі машинобудування продавалася на внутрішньому ринку України за цінами світового ринку, а у 2011 році національні ціни на цю продукцію перевищували рівень світових цін на 10%. Такий високий рівень цін на машини й устаткування робить процес інвестування у оновлення та модернізацію виробництва занадто дорогим та не вигідним для інвесторів.

Різна розбіжність між офіційним обмінним курсом валюти і її реальною купівельною спроможністю у різних секторах економіки України проявляється у тому, що структура ВВП, що розрахована у національній грошовій одиниці створює перебільшене уявлення про інвестиційні витрати економіки і, відповідно, применшене уявлення про споживчі витрати населення. Перерахування ВВП за його аналітичними категоріями у долари США, базуючись на реальній купівельній спроможності валюти, надає більш адекватну картину справ у економіці. Так, у 2005 році, нагромадження основного капіталу в економіці України, розраховане на

базі паритету купівельної спроможності валюти складало 11,2% ВВП, а витрати на машини й устаткування – 3,4% ВВП [2, pp. 25, 32, 62-63]. Дещо гіршою виявилася ситуація у 2011 році, коли нагромадження основного капіталу, розраховане на базі паритету купівельної спроможності валюти, лише трохи перевищувало 9% ВВП, при цьому витрати на машини й устаткування склали усього 2,8% ВВП [1, pp. 26, 46-47, 58-59, 70-71]. Така мала частка нагромадження у ВВП і неефективна його структура цілком адекватно пояснюють дуже повільний розвиток вітчизняної економіки. В результаті ця негативна тенденція приведе до зростання відставання української економіки від розвинутих економік. Проте, відмічена негативна тенденція непомітна, якщо обмежитися розрахунками структури ВВП лише на базі національної грошової одиниці. Так, в економіці України протягом останніх п'ятнадцяти мирних років нагромадження основного капіталу, коливалося на рівні від 18,3% до 27,5% ВВП. При цьому частка валового нагромадження основного капіталу, яка припадає на машини та обладнання, складала 35-45%. Зіставлення показників нагромадження у вітчизняній економіці з відповідними показниками США, Німеччини, Франції показує, що величина норми нагромадження перевищує показники цих країн, а у структурі нагромадження частка машин та обладнання навіть на 10-15% вище, ніж у розвинутих країнах.

Розрахунки ВВП на базі національної валюти країни та за паритетом її купівельної спроможності свідчать, що у країнах з розвинутою ринковою економікою розбіжності між цими двома показниками незначні, тоді як у пострадянських країнах структура ВВП, розрахована у національній грошовій одиниці значно відрізняється від показників, розрахованих за паритетом купівельної спроможності валюти. Найбільш важливі такі розбіжності у секторі нагромадження основного капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

Нагромадження основного капіталу, % от ВВП, 2011 г.

	У національній валюті країни	За ПКС, у дол.
Німеччина	18,1	17,24
Італія	19,1	22,0
Франція	20,0	20,8
Японія	20,6	20,0
Респ. Корея	27,5	26,3
Росія	20,8	12,9
Україна	18,6	9,3
Білорусь	37,8	17,8

Джерело: [1, p. 46-47, 70-71]

Як видно з даних таблиці 1, найгіршою виявляється ситуація в економіці України, де частка нагромадження основного капіталу, розрахована у гривні у двічі перевищує цей же показник, розрахований за паритетом купівельної спроможності валюти. Проте з досліджень

американського економіста У.Ростоу відомо, що для переходу до сучасного економічного зростання на цілі нагромадження необхідно спрямовувати не менше 10% ВВП. Для вирішення такої складної задачі необхідна не лише відповідна економічна політика, але й розуміння реального стану справ.

Виходячи з наведених даних можна зробити висновок, що для адекватної характеристики реального стану економіки необхідні розрахунки ВВП та його структури не лише на основі національної грошової одиниці, але і на базі паритету купівельної спроможності валюти. Зіставлення таких індикаторів характеризують об'єктивні тенденції економічної динаміки. З наведених даних видно, що інвестиційний попит у розвинутих країнах, які здійснюють перехід на новий технологічний уклад, коливається на рівні 20% ВВП. За таких умов досягнення рівня розвитку та добробуту, зіставного з розвинутими країнами потребує істотної зміни структури використання ВВП. Дослідження механізму здійснення цих змін може стати предметом подальшої наукової роботи.

Список використаної літератури:

1. Purchasing Power Parities and the Real Size of World Economies. a comprehensive report of the 2011 international comparison program // 2World Bank Group, 2015. – 328 p.
2. Global Purchasing Power Parities and the Real Expenditures. 2005 international comparison program // by the2 international Bank for Reconstruction and Development / the World Bank, 2008. – 231 p.

Кравчук І.І.

*доктор економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій,
Житомирський національний агроекологічний університет,
м. Житомир, Україна*

ТРАНСФОРМАЦІЇ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СОЦІУМУ

Економічний розвиток соціуму в останні роки стає головним об'єктом досліджень концептуалістів-методологів провідних вітчизняних й зарубіжних наукових шкіл в економіці, менеджменті, державному управлінні, економічній соціології, територіальному (або регіональному) управлінні, що зумовило трансформації концептуального обґрунтування цього процесу. Наразі основним спрямуванням наукового пошуку у цій площині є теоретико-методологічне обґрунтування важелів, механізмів, інструментарію, що сприятимуть економічному зростанню глобальних, національних, регіональних, локальних соціально-економічних систем.

Проблеми трансформацій концептуального обґрунтування економічного розвитку соціуму вивчались протягом всього періоду еволюціонування теоретичних поглядів на суспільний соціально-економічний розвиток. Домінування соціального аспекту в економічному розвитку соціуму простежується в теоріях соціально-економічної гармонії Ф. Бастіа, Г. Керрі (початок XIX ст.), концепції соціально-економічних формацій Г. Зімеля (початок XX ст.), міжпарадигмальної соціоекономічної концепції А. Етціоні та концепції соціуму К. Брунера (друга пол. XX ст.) [1; 2, с. 54; 3; 4, с. 372; 5, с. 30]. Домінування економічного аспекту в розвитку соціуму є характерним для теорій соціальної економіки Л. Вальраса, економічної теорії добробуту К. Вікселя, Г. Дейлі, концепцій життєздатності економічних систем Е. Денісона, р. Солоу та нової соціоекономіки К. Мерфі, Р. Рошера, Ф. Ніксона, які активно розвивались з початку XIX до середини XX ст. [6, с. 87, 91-96]. З кінця XX ст. і дотепер увага дослідників зосереджується на вимірюванні впливу екологічних, територіальних (просторових) аспектів на економічний розвиток соціуму (концепції соціо-екологічної орієнтації економічних систем Ф. Фукуями, Л. Туроу, Ю. Зайделя, р. Теммена, соціально-економічного «укладу» (порядку) організації соціуму М. Модерау та центр-периферійна парадигма Ф. Перру, Е. Вернерфельда, Ж. Тісса, О. Рамелта, В. Катькало [7, с. 119; 8, с. 216; 9, с. 87; 10, с. 211; 11, с. 54]. Процес дослідження трансформацій концептуального забезпечення економічного розвитку соціуму триває і досі та потребує оновлення структури міжпарадигмальної системи.

Метою дослідження обрано теоретико-методологічне обґрунтування векторів концептуального забезпечення економічного розвитку соціуму із використанням сучасних тенденцій трансформації теорій розвитку соціуму.

Економічний розвиток соціуму потребує спонукання до максимального використання різних видів ресурсів з метою забезпечення економічного зростання зокрема, економічних, соціальних, екологічних, територіальних, управлінських. Оскільки управління є основним спонукальним чинником економічного розвитку соціуму, доцільним вбачається здійснення класифікації його об'єктів і суб'єктів за ознаками належності до певних видів соціумів. До основних об'єктів управління у цьому сенсі слід відносити міський, сільський, територіальний, галузевий соціуми; до суб'єктів управління – органи державного муніципального й галузевого управління, керівників підприємницьких структур, лідерів громад, контактні групи місцевих соціумів. Основними ресурсами при цьому вбачатимуться ендегенні (територіальні, природні), економічні (сукупність ресурсів, що забезпечують потенціал відтворення), просторові (забезпечують потенціал економічного зростання за умов ефективного використання інших видів ресурсів), управлінські (забезпечують формування механізму економічного розвитку соціуму). Вищезазначене свідчить про можливість розгляду економічного розвитку соціуму в якості об'єкта управління, що спонукає до обґрунтування концепції управління економічним розвитком соціуму.

Незалежно від галузі досліджень розвитку соціуму (економіка, соціологія, територіальне, державне або інституціональне управління) у змісті терміну «соціум» мають прояв економічні чинники. Зокрема, соціумом вбачається стійка спільнота людей, громада, економіко-соціальним перетином територій, мешканців, побутово-економічних, юридичних чинників та природно-ландшафтних умов, що здійснює економічну діяльність з метою підтримки високої якості життя на спільній території. Означене свідчить про можливість визначення соціуму як економічного феномену, а детермінантами його економічного розвитку слід вважати збільшення обсягів виробництва продукції, споживання та попиту, капіталу, інвестицій, населення. Економічний розвиток соціуму досягається за допомогою використання економічних, технологічних, управлінських, інституціональних, комунікаційних засобів, а також засобів контролю та реалізації права власності. Перетворення ресурсів економічного розвитку соціуму (зокрема виробничих, фінансових, просторових, інформаційних, екологічних, інтелектуальних) здійснюється за допомогою системи управління, яка вбачається сукупністю функцій, методів, інструментів управління, що використовуються різними суб'єктами на макро-, мезо-, мікроекономічному рівнях ієрархії в процесі делегування повноважень.

Економічним механізмом управління розвитком соціуму слід вважати комплекс взаємопов'язаних інструментів (організаційних, економічних, технологічних, управлінських), використання яких у певних комбінаціях сприяє ефективній реалізації стратегії розвитку галузей, територій, регіонів на всіх рівнях управлінської ієрархії. Основними чинниками удосконалення економічного механізму управління економічним розвитком соціуму слід вважати закріплення компетенції інститутів, програмно-цільове бюджетування, розподіл зон впливу, владних ролей в організації ресурсів, удосконалення взаємодії між керівниками і агентами, що забезпечують стан ефективної рівноваги локальної, регіональної, національної, глобальної економіки та соціально-економічного розвитку територій.

Вищезначене свідчить, що основними детермінантами трансформації концептуального забезпечення економічного розвитку соціуму є обґрунтування чинників впливу на його економічне зростання, серед яких переважним вбачатиметься управлінський чинник, що забезпечить взаємозв'язок між об'єктами і суб'єктами економічного розвитку соціуму.

Обґрунтування економічного механізму управління розвитком соціуму забезпечить можливість формування концепції економічного розвитку соціуму із універсальними механізмами її прикладного використання в управлінні економічним розвитком соціуму на національному, регіональному та локальному рівнях глобальної економічної системи та з урахуванням галузевих й територіальних особливостей розвитку конкретних соціумів.

Список використаної літератури:

1. Вергелес Т. Теорія раціонального вибору: еволюція та сучасна модифікація / Вергелес Т. // Ретроспектива світової економічної думки [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vtneu_2013_2_19.pdf – Назва з екрана.

2. Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности / М. Грановеттер // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 3. – С. 53–56.

3. Гринберг Р. Экономическая социодинамика [Электронный ресурс] / Р. Гринберг. – Режим доступу: http://f.ief.org.ua/Ес_S_din_13.pdf – Загл. с экрана.

4. Brunner K. The Perception of Man and the Conception of Society: Two Approaches to Understanding Society / Karl Brunner // Economic Inquiry July. – 1987. – V. 25. – P. 367–388.

5. Верлен Б. Общество, действие, пространство. Альтернативная социальная география / Б. Верлен; пер. С. П. Баньковской // Социологическое обозрение. – 2001. – № 2. – Т. 1. – С. 25–46.

6. Лапин Н. И. Кризисный социум. Наше общество в трех измерениях / Н. И. Лапин, Л. А. Беляева. – М., 1994. – 245 с.

7. Fukuyama F. Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity / F. Fukuyama. – N.Y., 1996. – 260 p.

8. Зайдель Х. Основы учения об экономике / Х. Зайдель, р. Теммен. Пер с немецк. – М.: Дело Лтд, 1994. – 398 с.

9. Інститути та інструменти розвитку територій. На шляху до європейських принципів / за ред. С. О. Максименка. – Київ: Міленіум, 2004. – 224 с.

10. Парсонс Т. О структуре социального действия / Талкотт Парсонс. – Изд. 2-е. – М.: Академический Проект, 2002. – 880 с.

11. Пепа Т. В. Регіональна динаміка і трансформація економічного простору України / Т. В. Пепа. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 440 с.

Мага А.М.

*аспірант кафедри історії та теорії господарства,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана,
м. Київ, Україна*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ВИТОКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ

У сучасній науковій думці значно підвищується інтерес до інституціоналізму, як до сучасного напрямку економічної теорії, як альтернативи класичної та неокласичної наукових шкіл і спирається на цивілізаційну парадигму пізнання суспільних процесів. Виникає захопленість здобутками зарубіжних вчених-економістів, лауреатів нобелівської премії: Р. Коуза, Д. Норта, О. Уільямсона, Е. Остром та ін., зростає кількість наукових досліджень та публікацій, присвячених інституціоналізму. Розвиток вітчизняної економічної науки та постійна увага до передньої траєкторії розвитку економічних інститутів актуалізує

з'ясування витоків та зародження інституціоналізму в Україні. Проблематика пошуку витоків вітчизняного інституціоналізму знайшла відображення у працях Т. Гайдай, Л. Горкіної, А. Гриценка, В. Демет'єва, М. Довбенка, С. Злупка, Е. Лортикяна, П. Леоненка, А. Маслової, О. Нестеренко, С. Степаненко, Ю. Ущатовського, А. Чухно та багатьох інших вчених. Стрімкий розвиток та актуальність проблематики інституціоналізму обумовлює потребу в подальших дослідженнях.

Особливої актуальності набуває об'єктивне науково-аналітичне переосмислення історії української економічної науки на базі сучасної методології історико-економічних досліджень. Якщо впродовж більшої частини ХІХ ст. їй був властивий переважно наздоганяючий характер, то наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. вона не тільки увійшла в контекст світової науки, а і значною мірою синхронізувалася з нею. Саме новаторські здобутки видатних українських вчених М. Тугана-Барановського, Є. Слуцького, Р. Орженцького, О. Білімовича, М. Бунге, Д. Піхна та інших, суттєво сприяли на межі століть поступовому виходу вітчизняної науки на реальний світовий рівень.

Серед факторів, що сприяють виникненню інституціоналізму, більшість економістів називають наявність соціальних суперечностей, посилення впливу масових суспільних організацій та рухів, виникнення потреби у демократичному реформуванні суспільних відносин. Перелічені соціальні чинники були загострені в Російській імперії вже в кінці ХVІІІ – першій половині ХІХ ст. Українські вчені, відчуваючи відповідальність перед суспільством, прагнули їх враховувати у своїх економічних дослідженнях. Реформістським запалом вирізнялася наукова і практична діяльність С. Десницького, М. Балудянського, В. Каразіна, Т. Степанова, І. Вернадського, які представляли класичний напрям в українській економічній науці.

Вітчизняна дослідниця історії економічної думки Т.Гайдай відзначає, що в останні десятиріччя ХІХ – на початку ХХ ст. українській економічній думці визрівали ознаки інституційної спрямованості теоретичних досліджень (М. Бунге, Д. Піхно, М. Туган-Барановський, М. Зібер, М. Соколов, В. Железнов, В. Левитський та ін.) [1, с. 12-16]. Значною мірою це було обумовлено потужним теоретико-методологічним впливом визначального теоретичного джерела виникнення інституціоналізму – німецької історичної школи.

Багато спільного з історичною школою Німеччини у методологічних підходах до аналізу понять і категорій економічної науки мала Київська політекономічна школа, яка сформувалася в останній третині ХІХ ст. Дехто з дослідників навіть вважає її українським різновидом історичної школи – попередниці інституціоналізму. Незважаючи на зростання популярності марксизму та теорії граничної корисності Австрійської школи, представники Київської школи, на думку С. Злупка, виступили з «власним науковим обличчям, заперечуючи марксизм і збагачуючи теорію ринкової економіки» [2, с. 109]. У працях її представників доволі чітко окреслені поняття, якими оперує інституціоналізм.

Зокрема засновник школи – Микола Бунге у розумінні предмету політичної економії виходить за вузькі межі його пояснення через задоволення матеріальних потреб, акцентуючи увагу на необхідності вдосконалення людини. Політична економія охоплює широкий спектр взаємовідносин, а не тільки їхню технічну сторону. Вона розширює межі технічних і комерційних відносин за рахунок правових, політичних тощо. Завдання політичної економії полягає у вивченні суспільного боку господарських явищ і законів, яким ці явища підпорядковуються [2, с. 112]. У праці М. Бунге «Основи політичної економії» (1870) вчений акцентував увагу на спільних, духовних, моральних, етичних та інших потребах, які в сукупності забезпечують гармонійний розвиток людини, її безконфліктне становище в суспільстві, що ґрунтується на приватній власності та підприємницькій ініціативі. Інший представник Київської школи – Дмитро Піхно теж схильний до соціологізації предмету політичної економії. В системі економічних поглядів вченого створення господарських благ відбувається під впливом культурно-історичних сил народу, до яких він зараховує: вдачу і звичаї, мораль, освіту, енергію, дух підприємливості, законодавство, державний і суспільний устрій [2, с. 173].

Однією з вагомих і визначальних рис Київської школи стала її значна методологічна спорідненість з історичним напрямом німецької економічної думки. Останній, як відомо, вважається потужним теоретико-методологічним джерелом інституціоналізму. Саме тому в працях учених Київського університету простежуються виразні ознаки становлення інституціональної економічної теорії. В цьому зв'язку професор Л.Я. Корнійчук зазначає, що провідні представники Київської школи вертались до аналізу позаекономічних факторів суспільного розвитку, які становлять основу інституціоналізму: «Піхно, як і Бунте, – прихильник історичної школи. Він сприймає її інституційно-емпіричні традиції» [3, с. 193]. Разом з тим Л. Корнійчук пише наступне «Інституціоналізм, як напрям суспільно-економічної думки, на той час ще не склався. Мова могла йти лише про його джерела, пов'язані з історичною школою, представники якої підкреслювали значення етичних, психологічних і особливо правових факторів у господарському розвитку» [3, с. 193]. Проте, незважаючи на спільність аналітичних підходів між зазначеними школами, українські економісти менш активно, ніж німецькі вчені, захоплювалися дослідженнями економічної історії. Важливо підкреслити тенденцію зростання психологічних аспектів у поясненні категорії цінності та морально-культурного підґрунтя у розумінні господарських процесів в еволюції Київської економічної школи.

Певні положення інституціоналізму також сформовані в науковій спадщині всесвітньо відомого українського вченого Михайла Туган-Барановського, який надавав великого значення морально-етичним аспектам у економіці: патріотизму, релігії, іншим психологічним почуттям – наймогутнішим чинникам у господарській діяльності. «Будучи політекономістом-професіоналом, М. І. Туган-Барановський ніколи не обмежувався дослідженнями цієї науки, а вторгався у суміжні з нею сфери. Особливо помітні в його науковій творчості постійні пошуки суспільного

ідеалу, до якого повинно прагнути людство», – зауважує Степан Злупко [4, с. 80]. Серед широкого кола проблем, які досліджував М. Туган-Барановський, показовою є синтетична теорія цінності вченого. Враховуючи, що економічний процес поєднує у собі і суб'єктивний, і об'єктивний елементи, Михайло Туган-Барановський спростував неможливість поєднання в одній концепції відносної трудової теорії цінності і теорії граничної корисності, створивши гармонійну органічну синтетичну теорію цінності, яка виходить за межі власне неокласичної доктрини і перебуває більше в полі сучасного інституціоналізму [5, с. 166-180].

На думку Ю. Ущатовського, українська економічна думка кінця ХІХ – початку ХХ ст. мала характерні особливості, які створювали сприятливе підґрунтя для формування у її межах ідей інституціоналізму. По-перше, незважаючи на зміну теоретичних шкіл, що перебували на науковому олімпі, вітчизняні вчені визнавали рівноправність різних економічних теорій у структурі економічної науки (це було важливо для інституціоналізму, який завжди розглядався як альтернативний напрямок); по-друге, для аналізу економічних проблем українські вчені щедро залучали складові елементи теоретичного арсеналу інституціоналістів: історію, соціологію, психологію, культуру тощо; по-третє, українські науковці будь-яку теоретичну концепцію прагнули використати для вирішення практичних проблем, що розширювало межі і предмет дослідження економічної науки [6, с. 78].

На основі вище викладеного робимо висновок про те, що безумовно український інституціоналізм має власні визначні постаті та теоретико-методологічні надбання. Відновлення в сучасних умовах та продовження дослідження у вітчизняній економічній теорії несвоєчасно викореної інституціональної методології має велике науково-практичне значення, оскільки сприятиме більш глибокому системному пізнанню сучасних економічних трансформацій, підвищенню їх ефективності.

Список використаної літератури:

1. Гайдай Т. В. Інституційні аспекти теоретичної спадщини Київської політекономічної школи / Т. В. Гайдай // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2005. – Вип. 74. – С. 12-16.
2. Злупко С. Персоналії і теорії української економічної думки. – Львів: Євросвіт, 2002. – 528 с.
3. Корнійчук Л. Я Історія економічної думки України: [навч. посіб.] / Л. Я Корнійчук – К. КНЕУ, 2004. – 431 с.
4. Злупко С. М. Михайло Туган-Барановський: Український економіст світової слави. – Львів: Каменяр, 1993. – 192 с.
5. Ущатовський Ю. В. Еволюція теорії цінності в українській економічній думці. – Жито-мир: ЖІТІ, 2002. – 268 с.
6. Ущатовський Ю. В. Витоки, особливості еволюції, структура досліджень та перспективи українського інституціоналізму / Ю. В. Ущатовський // Наукові праці ДонНТУ. – 2006. – Вип. 103–4. – С. 74–78. – (Серія «Економіка»).

Проданова Л.В.

завідувач кафедри економічної теорії;

Шерстюкова К.Ю.

аспірант кафедри економічної теорії,

Донецький національний університет економіки і торгівлі

імені Михайла Туган-Барановського,

м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна

РЕНТНІ ДОХОДИ КРИЗЬ ПРИЗМУ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ

Важливим і невід'ємним елементом сучасної системи соціально-економічних відносин є рентні відносини, які виникають між соціально-економічними агентами з приводу формування, розподілу і використання рентних доходів.

В традиційній теорії рентних відносин основним об'єктом виступає земля. Відносини з приводу володіння землею та її використання виникають у процесі взаємодії певних суб'єктів. Рентні відносини в класичному розумінні – це, як правило, відносини трьох суб'єктів: землевласника, хлібороба і орендаря. В рамках рентних відносин в сучасних умовах господарювання взаємодіють власник (орендодавець), найманий робітник (якщо виникає необхідність) і господарюючий суб'єкт (орендар). Ці суб'єкти вступають у відносини з приводу формування, розподілу і використання доходу від володіння і використання певного об'єкта (ресурсу), в даному випадку землі.

Слід погодитись з науковцями, які вважають, що механізм рентних відносин характеризується певною послідовністю дій суб'єктів рентних відносин [1, с. 46-47]. Власник землі та її орендар укладають договір оренди на умовах надання рентного ресурсу власником землі орендарю. Господарюючий суб'єкт, який використовує рентний ресурс, повинен виплачувати орендодавцю орендну плату, згідно з договором. Наймані працівники, що безпосередньо впливають на рентний ресурс, здійснюють свою діяльність на основі трудового договору з орендарем. За спрощеною схемою розподілу доходів від володіння і використання ресурсу (землі), орендодавці, що мають право власності на даний ресурс, отримують надлишок прибутку понад звичайного прибутку орендаря у вигляді абсолютної і диференціальної ренти. Орендар отримує прибуток (він розраховує як мінімум на середній прибуток), а наймані працівники – заробітну плату відповідно трудового договору.

Додатковий дохід (надприбуток) суб'єкти економічної діяльності можуть отримати, по-перше, в усіх сферах господарювання, де задіяні обмежені різноякісні ресурси; по-друге, за умови їх перетворення в об'єкти власності. Саме власність є причиною перетворення додаткового доходу в ренту [2, с. 67].

Абсолютну ренту, причиною якої є монополія приватної власності на рентний ресурс, привласнює безпосередньо власник. У разі оренди гіршого за якістю ресурсу, орендна плата виступає абсолютної рентою в її

нормальній формі. Оренда кращого ресурсу припускає оплату господарюючим суб'єктом не тільки абсолютної, але й диференціальної ренти [3, с. 57]. Диференціальна рента I надходить у розпорядження власника рентного ресурсу. У результаті додаткових вкладень праці і капіталів або певної зміни кон'юнктури при виробництві та реалізації товарів формується диференціальна рента II, яка повинна залишатися у розпорядженні користувача. Таким чином, орендар одержує у власність додатковий рентний ресурс і привласнює диференціальну ренту II на правах монополії власності на цей рентний ресурс.

Слід розрізняти категорії монополії на землю як об'єкт власності і господарювання та власності на рентний ресурс. У традиційних рентних галузях (видобувна промисловість і сільське господарство) це чітко проявляється. Монополія власності на землю не означає, що вона тотожна монополії власності на земельні ділянки як рентний ресурс. Так, наприклад, якщо власник найгірших земельних ділянок сам їх експлуатує, то він не може привласнювати землю в якості рентного ресурсу з причини відсутності власне ренти. Те саме стосується орендаря, який додатково вкладає капітал з мінімальною ефективністю. Отже, рента є формою реалізації власності на рентний ресурс. Безумовно, це стосується категорій абсолютної, диференціальної і монопольної ренти [4, с. 33].

Щодо реалізації прав власності і, відповідно, отримання ренти, найбільш нестабільною вважається диференціальна форма ренти [2, с. 91-99]. Тому, на думку фахівців, доцільно розглядати ці процеси, по-перше, з позицій короткострокового і довгострокового періодів. Якщо диференціальна рента I завжди присвоюється власником ресурсу, то диференціальна рента II присвоюється власником виробничої технології в короткостроковому періоді, а в довгостроковому – одна частина переходить в руки власника ресурсу, інша – розчиняється в прибутку. Диференціальна рента III роду, умовою виникнення якої є унікальність характеристик виготовленого продукту (у результаті використання рентного ресурсу) і його (продукту) обслуговування, аналогічна попередній формі (присвоюється власником продукту в короткостроковому періоді, присвоюється власником ресурсу і технології та стає частиною прибутку – в довгостроковому періоді). По-друге, з урахуванням специфікації прав власності, що надає можливості глибшого розуміння і точнішого відображення процесу рентоутворення в сучасній економіці. Аналізуючи рентний дохід, окрім характеристик самого рентного ресурсу, технології його експлуатації та виготовленого з його допомогою продукту, важливо враховувати також інші характеристики, наприклад, оточення (діфрента I+), активності (діфрента II+) і обслуговування (діфрента III+) продукту. На ґрунті ефективної специфікації прав власності (пучка правочинів) з'являється можливість більшої деталізації послідовності дій суб'єктів рентних відносин та виявлення інших можливостей одержання додаткового доходу (надприбутку) у формі ренти.

Загальновідомо, що питання природи власності в економічній теорії розкриваються в рамках аналізу природи тих або інших видів доходу, а відносини власності, тобто мотиви присвоєння тих або інших благ, – як мотиви утримання багатства (накопичення капіталу, «схильності» до

заощадження тощо) [4, с. 4]. Тому можна стверджувати, що соціально-економічна сутність ренти проявляється у розподілі рентного доходу між суб'єктами, які є або власником рентного ресурсу, або його користувачем (рис. 1).

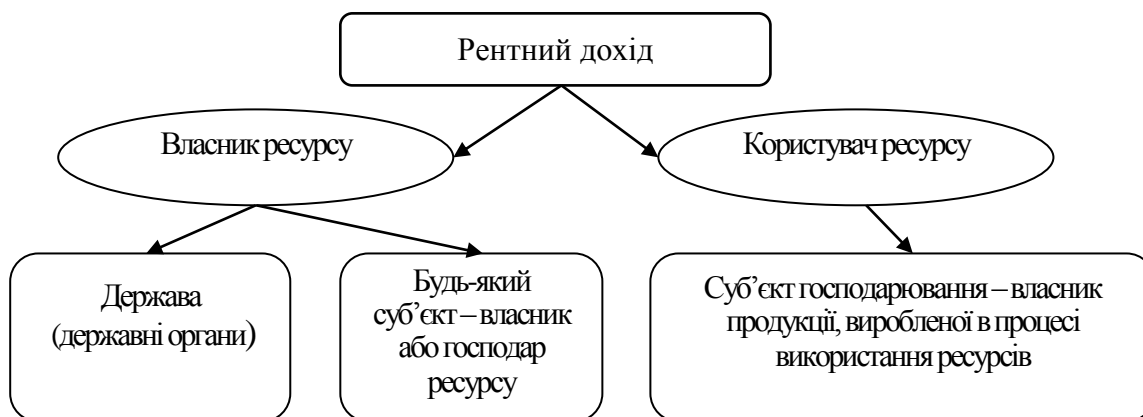


Рис. 1. Розподіл рентного доходу між суб'єктами рентних відносин

На сучасному етапі розвитку рентних відносин питання про чинники дії рентного механізму переміщується з області володіння власністю в область її присвоєння: хто б не володів титулом власності, реальним власником ресурсу є лише той, хто привласнює створену ренту [3, с. 17-19]. Слабкість або відсутність інститутів власності на природні ресурси та оподаткування, інституціональних регуляторів ринкових відносин зумовило суттєве протиріччя між монополією власності на природні ресурси і монополією привласнення ренти: господарюючі суб'єкти використовують природні ресурси як власники, інституційно такими не являючись.

Реформування економіки України, здійснення процесів роздержавлення і приватизації призвели до того, що природні ресурси практично безкоштовно потрапили в розпорядження невеликої групи приватних осіб. Наслідками такого реформування є позбавлення понад 90% населення країни доступу до суспільного багатства, необґрунтоване привласнення ренти малою кількістю власників з метою виключно їх збагачення.

Суттєві зміни відбулися в державному секторі, підприємства якого перейшли найманім менеджерам – управлінцям, які отримали право використовувати делеговані повноваження з управління суспільною власністю та розпоряджатися рентою на природні ресурси і капітали на свій розсуд. Можливість присвоєння частини ренти, яка їм не належить, отримали й недержавні підприємства. Повноваження на рентний дохід одержали також наймані працівники із управління державним майном. Таким чином, більша частина ренти в Україні потрапляє в посередницькі структури та офшорні зони, в обхід державного та місцевих бюджетів, не використовується на потреби реальних господарюючих суб'єктів. Вирішення цієї проблеми можливо шляхом економічного і правового врегулювання в першу чергу відносин власності.

Отже, у загальному вигляді рента є певною формою відносин, в якій власність, економічно реалізуючись, приносить дохід. Формування,

розподіл і споживання рентних доходів, їх концентрація або розпорошення залежать від визначення прав власності. Специфікація прав власності розширює коло досліджуваних проблем в рамках сучасної економічної теорії рентних відносин.

Список використаної літератури:

1. Сагитова А. Ф. Проблемы формирования механизма и инструментов рентных отношений в России / Сагитова А. Ф. // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – № 9 (338). – Экономика. Вып. 44. – С. 46–50.

2. Гуслистая А.В. Рентные эффекты в современной Российской экономике в сфере невозобновляемых природных ресурсов: Дис...канд. экон. наук. – Москва, 2006. – 165 с.

3. Рентні відносини в системі модернізації національного господарства / За ред. д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – К.: РВПС України НАН України, 2007. – 518 с.

4. Мещеров В.А. Рентные отношения в современной экономике: методология, теория, практика: Автореферат дис...докт. экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2007. – 46 с.

5. Орехов А.М., Чаплыгина И.Г. Категория собственности и экономическая теория // Онтологические предпосылки экономических теорий: сборник, под ред. О.И. Ананьина, (ИЭ РАН, М., 2011). Режим доступа: <http://www.g-sardanashvily.ru/Chaplygina8.pdf>

GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Azarenkova O.V.

PhD Student;

Kazakova N.A.

*PhD (Candidate of Geogr. Sciences), Prof.,
International Economic Relations Department
V.N. Karazin Kharkiv National University,
Kharkiv, Ukraine*

EUROPEAN ENERGY POLICY: EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR UKRAINE (ON THE EXAMPLE OF NORWAY)

Globally, many countries have become victims of the resource curse paradox and/or Dutch Disease after discovering and exploring hydrocarbon resources [1]. The Norwegian experience, however, shows that due to good resource management, cost savings, and investment, Norway remains a model of sustainable development among resource rich countries, and a case for retaining strong government participation, control and supervision within the market regulations. Although it is impossible to transpose the Norwegian model directly, Ukraine could learn from it, at least in elements such as private-public cooperation in a transparent institutional framework and strengthening of government competence, engagement, and control.

Norway is an energy nation based on a unique set of resources: oil, gas, hydropower and other renewable energy sources. The need for change in the electricity industry became apparent at the end of the last century. Until the 1990s for the most of the world, the industry belonged to natural monopolies. For quite a long time such system successfully met the needs of economy. But due to considerable rise in prices for hydrocarbon fuel (since the 1970s) and rapid increase in power consumption the former monopolies turned out to be not efficient enough [3].

Liberalization of electric power industry included various processes, also occurring outside the industry [3]: development of gas turbine technologies, alongside with the increase in natural gas production, and in some countries removal of restrictions on its use for power generation has led to the spread of highly efficient and relatively cheap generation technologies; increased requirements for energy efficiency and «environmental friendliness» encouraged modernization of production capacities and development of energy networks; development of networks, especially interconnections (high-voltage transmission lines between the previously limited energy systems), as well as information technology, accounting and control, contributed to an increase in complexity and energy flows, created new opportunities for competition among wholesale

suppliers of energy; increasing economic and political integration of the region and the neighboring countries (in particular EU member states, North America) also contributed to the development of the wholesale electricity market.

As a result, some states have begun to reconsider their attitude towards the natural monopoly in the power sector. This was achieved by either breaking up of the monopolies by splitting off competitive companies or admitting new participants – independent generators of electric power, or by implementing both strategies together. As a result, in some countries there were free market electricity prices established on the basis of supply and demand. England and Wales were the first countries to launch competitive market (which was done in 1990), and in 1991 Norway was the first country in the world to have introduced unrestrained competition in the wholesale power market [3].

Despite all differences between power sector models and the majority of ways to restructure electric power industry, similar measures towards liberalization of the sector are taken in Europe, USA and other regions of the world. They include separation of natural monopoly functions (power transmission, dispatching) from potentially competitive ones (generation, sales); demonopolization of the sector alongside with parallel development of antimonopoly regulation, introduction of non-discriminatory access to infrastructure for independent power suppliers, liberalization of power markets.

Thus, radical changes in the power industry have become a global trend, which affected most of the developed and some developing countries. The liberalization of the industry and its technological developments lead to a qualitative expansion of markets: in Europe and North America, they have crossed the borders of individual energy systems and even national boundaries and gained inter-regional and international importance.

To compensate for the loss of utilities, the Government of Norway was forced to increase the fiscal burden on the income of the largest enterprises of other industries: wood processing, metallurgical, machine-building [1]. The solution of a number of problems was made possible by the large-scale reforms in the sector by means of deregulation and restructuring of the electric utilities. The ultimate goal of the government energy reform was a decrease in electricity tariffs for consumers [4]. The basis of the reform was the principle of the separation of vertically integrated companies in the natural-monopoly and competitive activities with the creation of an efficient market infrastructure.

The reform of the electricity sector was accompanied by a change in the regulatory framework. The parliament has adopted a number of legislative acts defining the legal framework of power industry reforms. They developed the concept of the market to determine the degree of responsibility to ensure reliable and uninterrupted power supply to consumers.

Nowadays Norway combines the role as a major energy producer with the ambition of being a world leader in environmental and climate policy. Norway has a more than 40 year history of petroleum activity on the continental shelf, including the High North [6]. In order to develop petroleum activities further in a responsible manner, the industries, politicians, governments and consumers work together. As a result of a continuing strong emphasis on the environment, the Norwegian petroleum sector maintains a very high environmental standard.

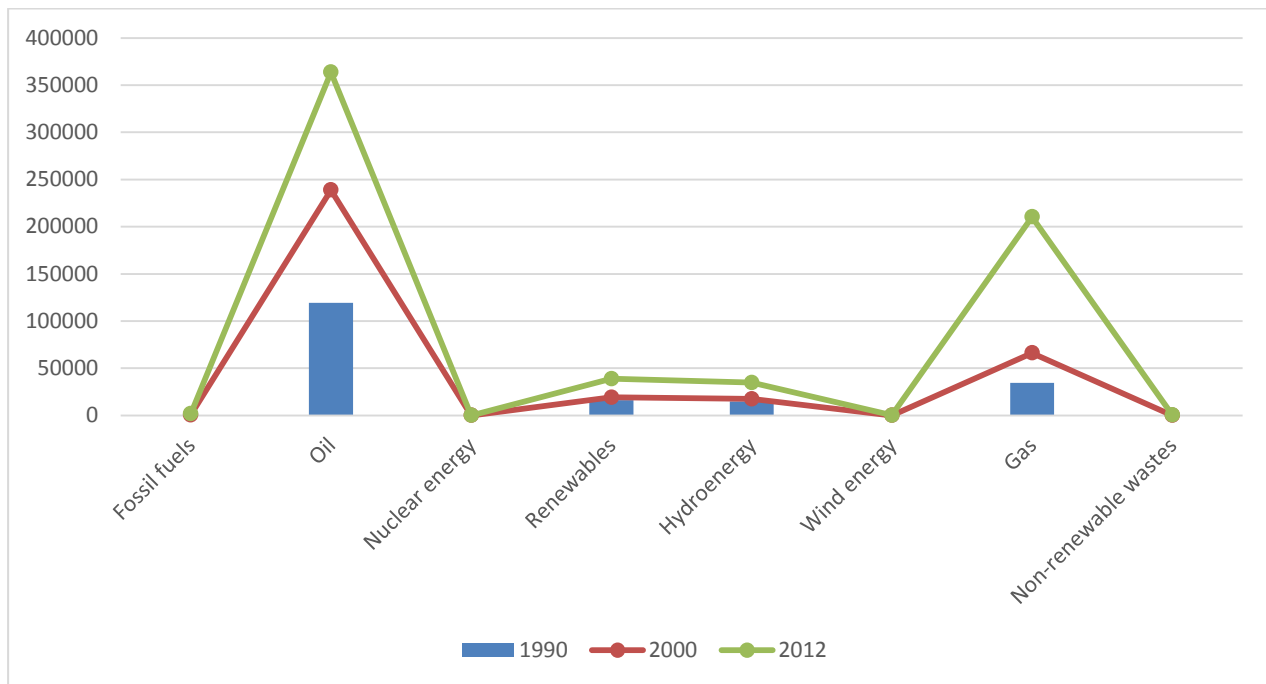


Fig. 1. Trends in energy consumption in Norway, 1990-2012
(developed by the author on the basis of [1])

Thanks to many lakes, rivers and dams, hydropower is Norway's leading source for renewable and clean energy. For more than a century, Norway has exploited its hydropower resources and there are currently more than 850 plants in the country. Hydropower provides more than 95% of the country's electricity and Norwegian supply industry and consultants have a long history of involvement in international projects [5].

Norway maintains an active national climate policy and uses a wide set of measures to reduce domestic emissions. Approximately 80 per cent of the Norwegian emissions are subject to economic instruments such as CO₂ taxes or quotas. Norway has committed to reduce the global emissions of greenhouse gas before 2020 equivalent to 30 per cent of the emissions in 1990 [6]. Development of new technologies is one of several measures used in order to reduce emissions.

Ukraine has to form a national energy policy in the conceptual foundations of energy security and energy efficiency, reinforcing its relevant implementation mechanisms. Comparative evaluation of energy production, energy consumption and environmental performance in Ukraine and in the world shows that one of the basic conditions for sustainable growth of the Ukrainian economy, improvement of its competitiveness is the increase in energy efficiency alongside with a focus on the European or world average figures.

Ukraine has a specific feature of the energy sector – a diversity of energy sources. Depending on the region, we could use different energy sources. This principle and this uniqueness is necessary to maintain and develop in the future, analyze, in what region we can develop renewable energy – hydropower, sun, wind, biomass, and where it is appropriate to use non-renewable energy, develop nuclear power plants, thermal power plants. In Ukraine, we continue to support the principle of reasonable sufficiency and preferred working

conditions should be corrected by the legislature. No doubt that Ukraine will have intensive development of this sector, for the entire civilized world goes by increasing renewable energy in the energy mix.

References:

1. Norwegian Ministry of Petroleum and Energy. Official website [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.regjeringen.no/en/dep/oed/id750/>
2. Norway – an Energy Nation [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.emb-norway.ca/norway_and_canada/Political-Priorities/Norway---an-energy-nation/#.VfvR6Zfy2Vr
3. Реформирование электроэнергетики – мировые тенденции [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.rao-ees.ru/ru/reforming/foreign/show.cgi?content.htm>
4. Energy Community: Official Website [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.energy-community.org/pls/portal/docs/530177.PDF>
5. Energy, transport and environment indicators. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. – 211 p.
6. Europe in figures – Eurostat Yearbook 2014. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015. – 692 p.
7. 2014 Survey of Energy Resources [Electronic resource] // World Energy Council. – Mode of access: http://www.worldenergy.org/documents/ser_2014_report_1.pdf

Andrusiak I.V.

*PhD student of Department of Innovation
and Investment Activity Management,
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Kyiv, Ukraine*

IMPLEMENTATING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS: A NEW CHALLENGE FOR THE WORLD COMMUNITY

People, planet and profit form the foundation of the concept of sustainable development. Achieving sustainable development requires from governments, international organizations, the corporate sector and society considerable efforts and harmonious work in order to change our present without harming the future. Therefore at the United Nations Sustainable Development Summit in September 2015 the Sustainable Development Goals (SDGs) are adopted. The SDGs cover such important issues as: poverty, food, consumption, health, education, ecosystems, climate, economy, inequality, innovation, etc.

The SDGs and 169 targets, documented in Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development, are global and universal in applying. Implementing the Goals must become a top priority for the world community over the next 15 years. Thus, it is important to take into account national realities of each country in the world, level of development, capacities and

priorities [1]. A necessary condition is also cooperation of public and private sectors in setting objectives, creating opportunities, decision-making process and preparing concrete measures.

Involvement in addressing the sustainable development challenges provides a lot of benefits to the state and business, including improving reputation, establishing strategic partnerships, raising awareness among society and increasing competitiveness. Competitiveness plays an important role for a country, because it allows identifying the strengths and weaknesses, defining its position among other countries. An independent sustainable management advisory and think-tank SolAbility Sustainable Intelligence presents the fourth ranking of countries in the Global Sustainable Competitiveness Index (GSCI). The GSCI is calculated exclusively in quantitative indicators based on the sustainable competitiveness model that covers 5 pillars: natural capital, resource management, social capital, sustainable innovation or intellectual capital and governance. Top 10 leaders of countries in the Global Sustainable Competitiveness Index for the period from 2012 to 2015 are shown in the Table 1.

Table 1

Top 10 leaders of the GSCI 2012–2015

Rank	2012		2013		2014		2015	
	Country	Score	Country	Score	Country	Score	Country	Score
1	Denmark	58.8	Denmark	62.8	Iceland	56.2	Iceland	56.1
2	Sweden	58.5	Sweden	61.6	Sweden	54.1	Sweden	55.5
3	Norway	57.6	Finland	60.9	Finland	53.6	Norway	54.6
4	Austria	57.6	Norway	60.8	Norway	53.4	Finland	54.4
5	Finland	57.6	Switzerland	59.9	Japan	53.3	Switzerland	53.0
6	Switzerland	56.5	Germany	59.7	Switzerland	52.0	Liechtenstein	52.9
7	Germany	56.2	Canada	57.5	Germany	52.0	Luxembourg	52.8
8	Netherlands	56.2	Ireland	57.1	Denmark	51.6	Germany	52.8
9	Japan	56.0	Austria	56.7	Luxembourg	51.6	Denmark	52.7
10	Ireland	55.7	Luxembourg	56.3	Austria	51.3	Austria	52.5

Source: Based on [2]

The main outcomes of the study demonstrate that the top ten leaders stable consist from: Denmark, Sweden, Norway, Finland, Switzerland, Austria, and Germany. Denmark took first place in 2012 and 2013, losing to Iceland in the following years, which took 11 and 13 places in accordance. Interesting that Sweden is a silver medalist of the Global Sustainable Competitiveness Index for the fourth consecutive year. Obviously, the leaders in ranking are the Scandinavian countries, followed by other European nations and only Japan and Canada present non-European countries in the top 10.

In 2015, 180 countries participated in the assessment. Economic giant the United States took 41 place, the United Kingdom – 48, Japan – 11, China – 25, Russia – 33, and Ukraine – 86 places. The sub-rankings are topped by the following countries:

1. Natural capital – Democratic Republic of Congo.
2. Resource management – Guatemala.
3. Social capital – Denmark.
4. Intellectual capital – South Korea.
5. Governance – China.

Countries with a rich biodiversity and favorable climatic conditions have high positions in the Natural capital ranking. Scandinavian countries with a high quality of life, human development and social welfare are leaders in indicators of Social capital. Asian countries, which constantly conducting research and development, and have a high innovation potential, lead the Sustainable innovation ranking [2].

Nowadays a high level of competitiveness of a country depends on the willingness to implement the concept of sustainable development at the macro and micro levels. The World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) encourages the corporate sector to realize the Sustainable Development Goals. This process will certainly be followed by production of innovations, because without innovation sustainable development is impossible. In partnership with the UN Global Compact and the Global Reporting Initiative, the WBCSD launched the SDG Compass, aims to provide entrepreneurial activities by necessary tools for aligning business strategies with the Sustainable Development Goals. Today the World Business Council for Sustainable Development supports the creation of a business incubator DIVA – non-for-profit innovation incubator that will help to find the right ways, innovative approaches, methods to reduce costs and minimize the risks of making decisions aimed at solving problems in sustainable development [3]. This is a way to sustainable innovation and promoting the mutually beneficial partnerships for achieving success.

Thus, the implementation of the Sustainable Development Goals requires consolidation of efforts of international organizations, governments, the corporate sector, NGOs and others. The world rankings show that there is a considerable progress in many countries towards sustainable development. However, awareness of the necessity of this process is still at a low level in others. Proclaiming the SDGs is a call to action and requires finding innovative solutions, refocusing of business strategies, creating new opportunities for ensuring the future we want.

References:

1. Transforming Our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development [E-resource]. The Sustainable Development Knowledge Platform. Access mode: <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld>
2. The Global Sustainable Competitiveness Index [E-resource]. SolAbility Sustainable Intelligence. Access mode: <http://solability.com/the-global-sustainable-competitiveness-index/downloads>
3. Scaling up Business Solutions Contributing to the Sustainable Development Goals: the Corporate Impact Venturing Approach [E-resource]. The World Business Council for Sustainable Development. Access mode: <http://www.wbcSD.org/scaling-up-business-solutions-contributing-to-the-sustainable-development-goals.aspx>

Kozhukhova T.V.
*PhD in Economics, Associate Professor,
Kryvyi Rih Institute of Economics,
Kryvyi Rih, Ukraine*

ASSESSMENT OF PROGRESS IN FULFILLING THE COMMITMENTS OF COUNTRIES ON DEVELOPMENT AID EFFECTIVENESS

External assistance plays an important role in carrying out the agenda in the field of sustainable development till 2030, adopted by the General Assembly in 2015 [1], by complementing the efforts of developing countries to mobilize public resources at national level. Although volume was the main indicator under monitoring of external assistance, the international community has long felt concerns about its effectiveness and recognizes that to accelerate achievement of the objectives of sustainable development, not only the volume of aid is important, but also its quality. A number of high-level forums were held to determinate the basic principles and measures on aid effectiveness in order to transform the way of providing aid to improve the quality and to increase the impact on sustainable development (Rome, Italy, 2003; Paris, France, 2005; Accra, Ghana, 2008; Busan, Korea, 2011).

One of the most important tools of aid quality assurance was the Paris Declaration, which determined not only the principles of aid effectiveness, but also 13 targets to be measured nationally and monitored internationally: 1) existence of operational development strategies; 2) reliable country systems; 3) alignment of aid flows on national priorities; 4) strengthen capacity by co-ordinated support; 5) use of country public financial management systems; 6) use of country procurement systems; 7) strengthen capacity by avoiding parallel implementation structures; 8) predictability of aid; 9) untied aid; 10) use of common arrangements or procedures; 11) encourage shared analysis; 12) results-oriented frameworks; 13) mutual accountability [2]. Despite the considerable efforts of countries to achieve the goals set by the Paris Declaration in 2010, the results of the monitoring study of 32 countries in the period between 2006 and 2010 showed that only 1 in 13 targets was performed [3].

In order to monitor progress and ensure global accountability based on the Paris Declaration and Busan commitments, in 2012 the indicators and targets of Busan partnership were developed for effective cooperation for development [4]. In the absence of data for the first three indicators of Busan Partnership Action Plan (development co-operation is focused on results that meet developing countries' priorities; civil society operates within an environment that maximizes its engagement in – and contribution to – development; engagement and contribution of the private sector to development) because of too short time to assess progress, it is necessary to analyze the state of implementation of indicators from 4 to 10 during the period between 2010 and 2013 [5]:

4. Information on development co-operation is publicly available. The countries that received the highest marks for timeliness, level of detailization

and predictability of information include the UK (100%, 68%, 85%), the Netherlands (100%, 61%, 69%), Finland (50%, 59%, 82%), Sweden (75%, 70%, 46%), Austria (38%, 58%, 77%), Belgium (25%, 54%, 91%). The lowest overall assessment received Australia (38%, 58%), Japan (38%, 52%) and Norway (50%, 55%) due to defaults on predictability of information.

5. Development co-operation is more predictable. The highest results got New Zealand. The proportion of the aid paid in the overall planned volume increased from 65% in 2010 to 100% in 2013. The same for Luxembourg increased from 52% to 85%, for France the indicator increased from 49% to 78%, for the Netherlands it grew from 52% to 79% respectively. The countries that not only failed to fulfill obligations under the target, but increased the gap include Spain, Portugal, Canada, Germany and China. Among the donor countries Bangladesh, Benin, Cape Verde, Côte d'Ivoire, Honduras, Tanzania, Timor-Leste, West Bank and Gaza Strip, Mozambique, Niger received the greatest share of the planned amount of assistance in 2013 (90%). Nepal and Samoa received 100% of the planned amount of assistance. Congo (54%), Jamaica (44%) and Mali (38%) showed the lowest rates. As for the outlook of total funding, the following countries included the largest share of aid to 2014 medium-term plan: Austria, Belgium, Taiwan, Portugal, United Kingdom – 100%; 2015 – Taiwan, United Kingdom – 100%; 2016 – Iran – 94%, Italy – 75%, Ireland – 74%, Sweden – 73%, Japan – 70%. The leaders among donor countries are Cape Verde, Samoa, Togo. 100% of their aid is included to the plans of the period between 2014 and 2016. High rates are stable for Cambodia (98%); Armenia, Burkina Faso (97%); Lesotho, Senegal, Vietnam (93%). Honduras (9%); the West Bank and Gaza, Congo (33%); Congo, Republic of Côte d'Ivoire (35%) have the lowest rates.

6. Aid is on budgets which are subject to parliamentary scrutiny. Commitments to increase such assistance to 85% were fulfilled by China (98%), Portugal (96%), Saudi Arabia, Turkey (94%), Sweden (92%) and Ireland (86%). In 2013 100% of aid was included to the budget of Cape Verde and Samoa; 85% and even more was included to the budget of Kenya, Nepal, Lesotho. Egypt (19%), Peru and the Philippines (24%), Jamaica (30%) got the lowest rates.

7. Mutual accountability among co-operation actors is strengthened through inclusive reviews. The share of countries conducting an overall assessment at the international level increased in 2013 by 24% in comparison with 2010 and amounted to 59%.

8. Gender equality and women`s empowerment. The proportion of countries, where systems for monitoring implementation of decisions in this area existed, was 34% in 2013.

9. Effective institutions – developing countries` systems are strengthened and used. According to the latest results of the World Bank Country Policy and Institutional Assessment (CPIA) of the quality of public financial management (PFM) systems of 33 countries that participated in the monitoring in 2012 remained at the level of 2010. The countries that have retained strong performance include Armenia, Burkina Faso, Cape Verde, Kosovo, Moldova, Mozambique and Rwanda. Despite the positive trends, the national budgets of the 77 in 100 developed and developing countries do not meet basic standards

of transparency. Use of country PFM and procurement systems remained at the level of 2010 (49%). Funding was increased by Korea (from 14% to 45%), Italy (from 34% to 56%), Denmark (from 58% to 76%), France (from 61% to 78%). Some countries, on the contrary, reduced the use of PFM and procurement systems: Sweden (from 71% to 49%), the Netherlands (from 70% to 52%), the UK (from 75% to 59%), Austria (from 43% to 28%). Bangladesh, Republic of Côte d'Ivoire, Jamaica, Kenya, Kiribati, Marshall Islands, Palau, Peru, Philippines, Rwanda, Samoa, Tanzania and Vietnam showed high performance for this indicator (60% to 94%). The lack of progress in achieving this indicator indicates a problem in the use of national systems which are essential to ensure the integrity, efficiency and effectiveness of governments and facilitate long-term sustainability of efforts in the area of development.

10. Aid is untied. The proportion of untied aid in total bilateral aid was increased by Italy (from 58% to 82%), Spain (64% to 83%), EU (from 48% to 66%), Korea (32% to 49%), Switzerland (from 85% to 93%). Untied aid of Australia, Iceland, Ireland, Norway, the United Kingdom amounted to 100% and was the same as in 2010. Several countries have reduced their share. Greece reduced its share from 48% in 2010 to 6% in 2013, Austria reduced it from 58% to 37% and Portugal reduced its share from 43% to 25% respectively. Average rate of untied aid received by the countries was 79% in 2013, while 34 countries received more than 80% of such assistance. The lowest rates were received by Kosovo (27%) and Albania (33%), Congo (41%). The reluctance of donor countries to raise the share of untied aid is caused by their focus on their own political and commercial interests that do not always coincide with the priorities of the recipient country assistance.

Thus, the results of the analysis of Busan Partnership country targets show some progress in fulfilling the country's commitment about the accessibility of information on cooperation to promote development; strengthening of predictability of cooperation; including of aid to the budget controlled by Parliament; mutual accountability; gender equality and empowerment of women; untied development aid. However, there are problems in strengthening and using the institutions of developing countries. The country's use of PFM systems and procurement systems, which is a key element of efforts needed to build effective institutions, remained 49% in 2013, that shows the level of 2010 (primarily, because of inadequate systems' quality). To increase the aid effectiveness it is necessary to reduce its fragmentation in order to increase predictability of aid. Also it is necessary to establish a dialogue between donors and recipients to determine the results of projects and to enhance responsibility for the long-term effects of implementation of projects in order to implement the principle of mutual accountability. Another step is to focus on the needs and priorities of the recipient countries to reduce the untied aid and to strengthen the countries' interest in the area of funds' using.

References:

1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development: Resolution adopted by the General Assembly (2015) Retrieved from: www.un.org

2. Paris Declaration On Aid Effectiveness (2005) Retrieved from: <http://www.oecd.org/>

3. Paris Declaration Monitoring Survey: What the Results Tell Us, and What they Don't.- Retrieved from: <http://www.ukan.org.uk/>

4. Proposed indicators, targets and process for global monitoring of the Busan partnership for effective development co-operation Retrieved from: <http://www.undp.org/>

5. Making Development Co-operation More Effective Progress Report (2014) Retrieved from: <http://www.oecd-ilibrary.org/>

Prykhodko I.V.

*PhD., Department of International Economic Relations,
Ivan Franko National University of Lviv,
Lviv, Ukraine*

THE THEORY OF «NEW ECONOMIC GEOGRAPHY» IN THE UKRAINIAN INTEGRATION PROCESS TO THE EU

The first «isolated state» model is described by J. von Thünen in «The isolated state for agriculture and national economy» (1826) [6]. Graphically model is presented in the form of six concentric circles, where each next circle includes the previous one and indicates the use of land around the market center: a) the «free» economy; b) the forestry, which supplies products to the «center» (1st circle); c) the farm with the typical crop rotation cycle; d) the economy is based on the main products of circle such as crops, land is used less intensively than in the previous circle; e) the classical three-field grain farming; f) the extensive stockbreeding, the agriculture only for consumer purposes.

The distance from the «center» causes the farming extensiveness, increases the transportation costs and the cost of output per unit, although the market value of grain is approximately the same in all land systems.

F. Braudel was the another scientist who submitted the idea of the «center-periphery» and described the «world economy» areas: «the main center area» and «the external peripheral areas.»

«The main center» indicates the greatest capital, goods and labor concentration, and the nature of the interaction between central and peripheral structures is determined by the flows direction, transforming the space into a kind of force field. The «peripherals» imports the capital by converting it into the cheap resources and the cheap consumption. The «center» impose to the «periphery» its value of standards, so that the «peripheral» territories receive the status «of developing countries» [1].

W. Christaller (1933) [7] described the spatial laws of cities location which are needed to improve the territorial organization of society and to improve the administrative-territorial order of Germany in his work «The central place in Southern Germany». Under the «central place» W. Christaller understood the big

city, a metropolis that is provided with all necessary goods by the cities around. The main assumption of Christaller's model is: the small cells settlements that are perfectly placed and form a regular triangular mesh, zones of goods' sale are evenly distributed and have the shortest way to the consumers. One can say, that in any «center» we have the same number of «cells» (settlements). W. Christaller has also introduced the concept of «range of services and products sales» that determines the low profitability limit and the production efficiency and indicated three levels of the settlements size: the settlement oriented on the sale; the transport orientation and the administrative orientation.

The «center-periphery» concept in the classical form was proposed by J. Friedman in «Policy of regional development: the experience of Venezuela» (1966) [8]. J. Friedman's model determines the «center» as a developed city with the latest technologies, and the «periphery» means the less developed area around that supplies resources to the «center», and at the same time consumes the new technologies.

The economy of two regions and two factors of production was proposed by J.-F. Tyss [5]. One production factor (unskilled labor) is the spatial and fixed and is used as a resource in the traditional sector. The second factor (skilled labor) is spatially mobile and is used as a resource in the industrial sector. In the so-called «center-periphery» model two main effects are present: the companies effect and the labor effect. The scientist suggested the existence of two different regions sizes, the larger one presents the high demand on the manufactured goods, that increases the number of firms with highly paid workers. The growing assortment of the local production is the result of the increasing number of firms. This region attracts new workers causing cumulative causality process that leads to the firms accumulation and the skilled workers in the same region – «in the center», while the second region becomes the «periphery» territory.

P. Krugman proved that the economies of scale in production along with consumers needs for the diversity can promote trade between the countries, which are identical from the point of view of technology and the factors of production provision.

The world market allows some circumstances where the large states with low income have more opportunities to benefit from trade than small countries with low income. For example, the trade in goods where production involves increasing the scale of the return flow, the large countries should have an advantage because of their internal markets capacious facilitate the realization of scale [2].

As for the transport costs between the two regions, P. Krugman proposed two assumptions: 1) the transportation cost of the agricultural products is zero; 2) the transportation costs for the industrial goods are in the form of so-called «iceberg». P. Krugman predicted that the transport costs for the transportation of goods are quite high, and it is not favorable for the transportation of goods between regions. In this case the regional economy shows the symmetrical structure of production. In case of trade barriers absence between the countries (tariff and nontariff), and the transportation costs are minimized, in economic terms the supplier firms have a little difference between the consumers inside the country and outside [3].

One can say, that joining the integration union creates a single market with the major firms that are the most effective and able to withstand the competitive pressure. In addition, the removal of political and economic barriers leads to the increasing between the members of the integration union and the reducing transaction costs.

P. Krugman insists on the assertion that «the volume of international trade depends on the outlines the world geographical borders of the world production and the transporting of goods between countries» [9].

A new theory argues that the main part of the trade exchange, particularly the intra-industry trade between countries with the similar specialization is formed rather by the increasing returns on scale production, and not by using the national advantages factors. The demand on products is decisive in the growth rate of production.

P. Krugman predicts that the imperfect competition and the increasing returns make some opportunities for the strategic trade programs introduction to create the comparative advantages by the promotion and supporting those sectors where economies of scale is possible [4].

Analyzing the theory of the «new economic geography» in the light of Ukraine's integration to the EU, one can come to the conclusions: the deeper economic integration into the European Union will cause the greater inclusion of the «peripheries» to the main territory, while the «center-countries» tend to close their borders. Ukraine is the complicated case because of the war with Russia. For the European Union, Ukraine has a status of the «periphery» not only in the geographical terms, but because of the socio-economic indicators. Today, we can assume that the EU members that have joined the EU in 2004, are the «Eastern periphery», while the Ukrainian integration to the EU will inevitably arise the competition between the «peripheries».

The European integration process provides the territorial division of the country rather provisional. Each region of Ukraine will have the disunity from the administrative functions. The «center»-regions will grow faster due to the agglomeration effect and the specialization (production) of goods in the so-called «new» sectors and due to its geographical location. The «peripheral» territory that are specialized on the traditional goods production will benefit from the overall economic growth as a revenue growth of the unskilled workers.

Referances:

1. Alhovitska O. Center and periphery in the European Union economy at the present stage expansion / O. Alhovitska // Journal of the European economy. – 2008. – Volume 7 (№ 3). – P. 318-325.

2. Dovbenko M. V. A large score of the «new international economics» / M. V. Dovbenko // Economic theory. – 2008. – № 4. – P. 78-89.

3. Matveenko V. D. The model monopolistic competition by Dixit-Stiglitz: international version / V. D. Matveenko // Economic School. – № 7. – P.45-55.

4. Smal V. The geographic economy or the «new economic geography» of Paul Krugman: the main ideas reception / V. Smal // Ukrainian Geographical Journal. – 2009. – № 4. – P. 18-25.

5. Tyss J.-F. The space of economic activity determination due to the transportation costs // Economics and Geography / Ed. A. P. Zaostrovtsseva,

L. E. Limonov. – SPb.: International socio-economic center of research «Leontief Centre», 2013. – 314 p.

6. Thünen J. Die Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie. – Berlin, 1826.

7. Christaller W. Die zentralen Orte in Süddeutschland. – Jena, 1933.

8. Friedmann J. Regional Development Policy: A Case Study of Venezuela. – MIT Press, 1966.

9. Krugman P. Growing World Trade: Causes and Consequences / P. Krugman, R. Cooper, T. Srinivasan // Brookings Papers on Economic Activity. – 1995. – 1:327-377. – P. 337-341.

Бабанська О.В.

*викладач кафедри економічної теорії
та історії економічної думки,
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова,
м. Одеса, Україна*

РОЗВИТОК ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ

Механізм функціонування транскордонного співробітництва відображає конкретні умови соціально-економічного розвитку суміжних територій різних держав. Розвиток транскордонного співробітництва є процесом, за допомогою якого його учасники мають змогу реалізувати свої соціально-економічні інтереси.

Умовно еволюцію етапів становлення механізму ТКС формально можна прослідкувати за наступними критеріями – рівень фактичного розвитку соціально-економічних відносин між суміжними територіями та розвиток нормативно-законодавчої бази транскордонного співробітництва в Європі.

За цими критеріями можна виділити наступні етапи в становленні і розвитку транскордонного співробітництва в Європі.

Перший етап охоплює 60-тидесяті – 70-десяті роки ХХ-го сторіччя. Для даного етапу характерним є розвиток реального транскордонного співробітництва між сусідніми територіями в більш простих формах, – таких як прикордонна торгівля, прямі безпосередні контакти тощо. Знаковою подією даного етапу було створення першого єврорегіону «Єврегіо» в 1958 році на кордоні ФРГ і Нідерландів. Саме з цього часу починається інтенсивний процес розвитку єврорегіонів. Протягом трьох десятиріч було розпочато 11 проектів по їх створенню. Особливістю цього етапу є те, що всі вони, за виключенням самого першого – «Єврегіо», створювалися протягом 1971-1979 рр., тоді, як протягом 1960-х років не було зареєстровано жодного проекту, а також те, що більшість з них стосується Німеччини та країн Північної Європи.

Часові рамки другого етапу становлення та розвитку європейського транскордонного співробітництва обмежені 80-тими роками 20-го сторіччя. Даний етап характеризується інтенсивною розробкою законодавчої бази транскордонного співробітництва. Цей процес починається з прийняття в 1980 році у Мадриді Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями [1]. З цього моменту сам термін транскордонне співробітництво отримує правовий статус. Крім цього, з'являється ще цілий ряд правових документів, які створили міцну законодавчу базу для розвитку даного процесу. Перш за все, це стосується т.зв Шенгенського договору «Про скасування паспортного митного контролю між країнами Європейського Союзу», первинно підписаного 14 червня 1985 сімома європейськими державами (Бельгією, Нідерландами, Люксембургом, Францією, Німеччиною, Португалією та Іспанією), згідно положень якого суттєво полегшувалось пересування громадян між європейськими країнами. В цей період створено 6 єврорегіонів, – також, головним чином, в країнах Північної Європи.

Третій етап розвитку європейського транскордонного співробітництва охоплює проміжок часу з 1990 по середину 2000-х років, який можна з повним правом описати як етап супердинамічного розвитку, оскільки було створено 53 єврорегіони. Для даного етапу характерним є значне географічне розширення меж транскордонного співробітництва пов'язане з вступом в ЄС менш розвинутих країн а також залучення до даного процесу країн бувшого Радянського Союзу. В цей період з'являються нові форми ТКС, розвиваються більш ефективні форми органів ТКС. Транскордонне співробітництво стає невід'ємним елементом регіональної економічної політики країн Європи.

Бурхливий розвиток транскордонного співробітництва пов'язаний з капіталістичним вектором трансформації європейських соціалістичних країн та розпадом СРСР. Якщо в 70-80 роки 20-го сторіччя єврорегіони розглядалися як «інструменти для більш тісного співробітництва в межах ЄЕС, то в 1990-х вони «перетворились на інструменти з підготовки для вступу в Європейський Союз» [2]. Так, протягом 1991-1995 рр. було створено 12 єврорегіонів з участю Німеччини, Чеської Республіки, Польщі, Фінляндії, Норвегії, Росії, Швеції, Угорщини, Румунії, Словачії, України, Австрії, Словачії, Білорусії.

Надаючи великого політичного значення успіху ринкових реформ в ексоціалістичних країнах, правлячі кола країн Заходу започаткували низку широкомасштабних програм фінансової та технічної допомоги бувшим соціалістичним країнам з боку Європейського Союзу, а саме – програм ФАРЕ, САПАРД, ІСПА та ТАСІС.

Безпосередньо євроінтеграційних проектів України, включаючи і їх транскордонну складову, стосується програма ТАСІС, яка була призначена на надання в перехідний період технічної допомоги новим незалежним державам Східної Європи і Центральної Азії (колишні республіки Радянського Союзу, крім країн Балтії). За її допомогою відбувалося передавання знань і умінь; фінансувалися різноманітні

проекти з надання консультативної допомоги, професійної виучки, допомоги у створення правової та нормативної бази, налагодження партнерських стосунків, створення нових і реорганізації наявних інститутів. Програма «ТАСІС» підтримувала реалізацію проектів в наступних сферах: інституційна, правова і адміністративна реформа; розвиток приватного сектора і підтримка економічного розвитку; пом'якшення соціальних наслідків перехідного періоду; охорона довкілля та управління природними ресурсами; розвиток села та ядерна безпека [3].

З середини 2000-х років (приблизно з 2006 р.) і до кінця 2013 р тривав четвертий етап розвитку європейського транскордонного співробітництва. Його основними рисами є використання доволі складних інструментів територіального транскордонного співробітництва та запровадження спеціальної програми «Східного партнерства». Необхідність ефективного використання ресурсів, спрямованих Європейським Союзом на реалізацію політики щодо структурних, регіональних та вирівнюючих реформ в регіонах та країнах ЄС, призвела до розробки низки спеціальних програм, ініціатив та інструментів. Першими з них стали європейські угруповання територіального співробітництва (ЄУТС) (European Grouping of Territorial Cooperation, EGTC), які було запроваджений в дію директивою ЄС № 1082/2006 від 5 липня 2006 р. [4]. За допомогою ЄУТС набувають юридичного статусу різноманітні транскордонні коопераційні проекти, для чого в кожному з них передбачено функціонування асамблеї, яка формується з представників сторін проекту, та директора, який безпосередньо керує його виконанням. Законодавчо проект підпадає під регулювання тієї країни, де зареєстровано його дирекцію. Таким чином, ЄУТС надає необхідних правових форм міжрегіональному співробітництву взагалі, і, транскордонному, зокрема.

В рамках ЄС в цей час також було започатковано окремі механізми для реалізації такого важливого напрямку європейської співпраці в межах програм транскордонного співробітництва, яким є вирівнюючі реформи. Суть цих реформ полягає у всебічному сприянні т.зв. «Європейській територіальній кооперації», ЕТК (European Territorial Cooperation, ETC), яка є головним механізмом досягнення цілей політики вирівнювання рівня соціально-економічного розвитку регіонів в країнах-членах ЄС [5].

П'ятий етап розвитку європейського транскордонного співробітництва розпочався з кінця 2013 р. і триває по сьогодні. Його визначальною характерною рисою є події, пов'язані із підготовкою Угоди про співпрацю України та ЄС, і наступні події, викликані територіальними змінами кордонів України та суспільно-громадянськими заворушеннями та військовими діями на Сході України.

Становлення механізму транскордонного співробітництва в європейських країнах пройшло певні етапи своєї еволюції. Цей досвід необхідно враховувати при розробці стратегій розвитку транскордонного співробітництва для країн, які сьогодні активно залучаються до даного процесу. Це є актуальним для України, оскільки залучання до процесів транскордонної співпраці допоможе подолати існуючі бар'єри між

національними та європейськими ринковими суб'єктами та допоможе стимулювати активний економічний розвиток прикордонних територій.

Список використаної літератури:

1. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями. Мадрид, 21 травня 1980 року. Офіційний вісник України від 15.03.2006 – 2006 р., № 9, стор. 200, стаття 585, код акту 35386/2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: HYPERLINK «http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_106/print1424004849515928»http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_106/print1424004849515928

2. Pasi P. 2007. Euroregions as micro-models of European integration. In Euroregions – the Alps–Adriatic context, ed. J. Langer, 73–9. Frankfurt am Main: Peter Lang. – P. 76.

3. Tacis programme (2000-2006) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: HYPERLINK

«http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/eastern_europe_and_central_asia/r17003_en.htm»

http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/eastern_europe_and_central_asia/r17003_en.htm

4. Comparative study on the SAPARD programme.- Seven points of view. Impact analysis of the agriculture and rural development. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: HYPERLINK «http://www.europeum.org/doc/publications/SAPARD_book_eng.pdf» http://www.europeum.org/doc/publications/SAPARD_book_eng.pdf

5. Regulation (EC) No 1082/2006 of the European Parliament and of the Council of 5 July 2006 on a European grouping of territorial cooperation (EGTC). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: HYPERLINK «[http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2007/gect/ce_1082\(2006\)_en.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2007/gect/ce_1082(2006)_en.pdf)» [http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2007/gect/ce_1082\(2006\)_en.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2007/gect/ce_1082(2006)_en.pdf)

Кібальник Л.О.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної теорії,
інноватики та міжнародної економіки,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна*

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ КРИЗ ТА СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ У ГЕОЕКОНОМІЦІ

На початку ХХІ ст. відбувається глобальне переформатування світового економічного простору, він стає багатополюсним. Змінюються його складники та зв'язки між ними. В основі таких змін лежать глобальні соціально-економічні, політичні, технологічні та інші трансформації.

Особливої гостроти та динаміки набувають зазначені процеси під час світових економічних та фінансових криз, що актуалізує необхідність розробки теоретико-методологічних засад та практичних підходів і методів їхнього передбачення та управління.

Диференціація фінансових криз передбачає врахування як кількісних так і емерджентних чинників. До криз, що визначаються кількісними порогами, відносяться інфляційні кризи, крах та девальвація валюти. До емерджентних належать банківські кризи, а також внутрішні і зовнішні дефолти. Основними причинами і факторами кризових ситуацій зазвичай є політика фіксованого валютного курсу, надмірні обсяги державних короткострокових запозичень, слабка фінансова система, дефіцит державного бюджету, що дає підстави визначити ці чинники як головні передумови виникнення сучасних фінансових криз. Погляди вчених на вивчення фінансових криз ґрунтуються на тезі про неможливість описати складні системи математично і, відповідно – передбачити їхню поведінку.

Криза глобальних ринків капіталу та різкий загальний економічний спад мають системний характер та обумовлені протиріччями та уразливістю сучасного стану світової економічної організації. Більше того, глобальна системна криза не зможе бути подоланою, доки не будуть знищені, чи ефективно розв'язані проблеми уразливості та існуючі протиріччя світової економіки. Незважаючи на те, що до кризи більш чутливими є окремі регіони світу, вона є глобальною системною кризою. Найвідчутніша вона у тих країнах, котрі найбільш інтегровані у світовий економічний простір. З іншого боку, час, коли криза найсильніше відчуватиметься у певній країні, залежить і від самої країни, міцності та могутності її економічної та банківської системи.

Використання моделі Д. Сорнета [1], її адаптація до параметрів кризи 2008-2009 рр. дали можливість виокремити індикатори наростання передкризового стану економіки будь-якої країни. Результати засвідчили інтенсифікацію коливань показників (індексів) фондових ринків в міру наближення до точки краху, а також інерційні коливання після кризи протягом близько двох років. В умовах глобалізації та набуття кризами системного характеру, ускладнюються можливості прогнозування періоду часу, що його країни витратять на відновлення власної економіки, її реструктуризацію та оздоровлення. Більш того, структурні зміни в економіках багатьох країн, трансформація типів зв'язків між країнами, що відбуваються внаслідок таких криз, настільки суттєві та значимі, що з часом можуть призвести до нового світового устрою.

На підставі застосування теорії випадкових матриць (В. Плеру та Ю. Стенлі) [2] і теорії графів (Р. Мантенья, Ф. Лілло та ін.) [3] до аналізу показників динаміки індексів експорту та імпорту основних країн та регіонів світу виявлено наслідки впливу світових фінансових криз на трансформацію гео економічного простору. З'ясовано, що найбільш чутливими до кризи виявились переважно країни Європи та Північної Америки, водночас країни Азії були значно менш чутливими до кризи; стратегії виходу з кризи у країн Європи надзвичайно схожі, сильно корельовані, натомість стратегії післякризової поведінки країн Азії

суттєво відрізняються від європейських країн. Дослідження періоду 2006-2013 рр. дозволило виявити потужні європейський та азійський кластери, що свідчить про розвиток відповідних механізмів (способів) виходу країн певного регіону з кризи, чи траєкторії економічного розвитку країн (у випадку Азії).

На основі аналізу асиметрії світового економічного розвитку в умовах світових фінансових криз виявлено основні тенденції, які різняться для певних груп країн. У економічно розвинутих державах спостерігається уповільнення економічної діяльності, високий рівень безробіття, зниження рівня доходів та значне навантаження на державні фінанси. У країн, що розвиваються, відбувається певне підвищення ділової активності. Особливо перспективним може виявитись азійський регіон через його стійкість до будь-яких економічних, зокрема, фінансових криз, внаслідок зміцнення економічних і фінансових зв'язків в межах регіону та переорієнтації на внутрішній попит.

Застосування методу мінімальних остівних дерев до річних обсягів експорту країн світового господарства та його регіонів за секторами засвідчило, що найсуттєвіші трансформації відбулися на ринку сільськогосподарської продукції та телекомунікаційного обладнання, зокрема, формування нових кластерів (рис. 1, 2), менш мінливими були сектори наукового та електронного обладнання, обладнання для машин і транспорту, а також хімічного виробництва (перехід окремих країн з кластера у кластер), у секторі електричних машин за досліджуваний період нічого не змінилось.

Узагальнюючи дані отримані в результаті аналізу вищезазначених ринків, можна стверджувати про зміну геоекономічної структури світового ринку завдяки суттєвому ослабленню європейського, північноамериканського секторів та надзвичайному посиленню азійського. Таким чином, інтеграція нових глобальних гравців на ринку продовжуватиме трансформувати вигляд світового ринку праці, споживання і виробництва. В останні кілька десятиліть нові регіони, що розвиваються, досягли значних успіхів у справі створення орієнтованої на ринок економічної системи на фоні більш низьких бюрократичних бар'єрів у торгівлі та інвестиційній діяльності. Ці реформи міцно укорінились в Азії протягом останніх років.

Після подолання останньої фінансової кризи на світовому ринку виживають і залишаються лише найсильніші суб'єкти міжнародних відносин. Це сприяє зміцненню існуючих та формуванню нових економічно могутніх монополій та олігополій, що контролюватимуть найпотужніші виробництва, торгівлю та фінанси у геоекономічному просторі. Світова економіка прямує до надзвичайної монополізації. Одним з суттєвих наслідків є зростання соціальної нерівності. Можливим є варіант посилення економік деяких країн, що розвиваються, незалежно від їх сировинної, чи технологічної орієнтації. Це стосується таких країн, як-от: Китай, Індія, Бразилія тощо. Внутрішні ринки цих країн будуть розвиватись потужніше, натомість міжнародні зв'язки можуть дещо послаблюватись.

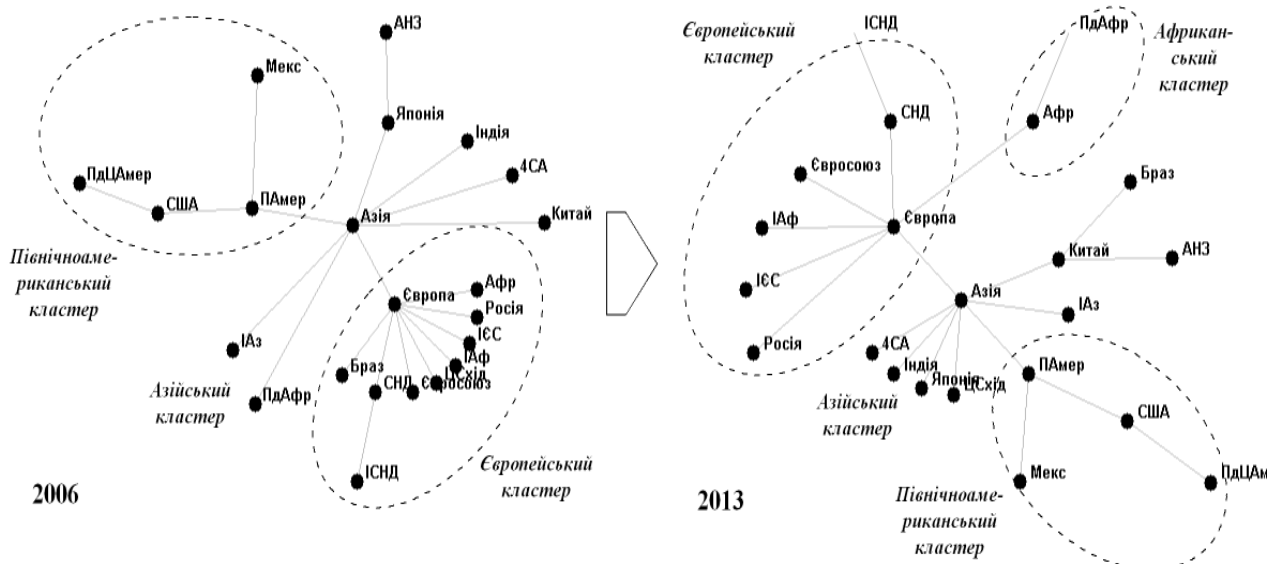


Рис. 1. Переформатування регіональних кластерів експорту сільськогосподарської продукції в геоeкономічному просторі*

*Складено автором за даними джерела: [4]

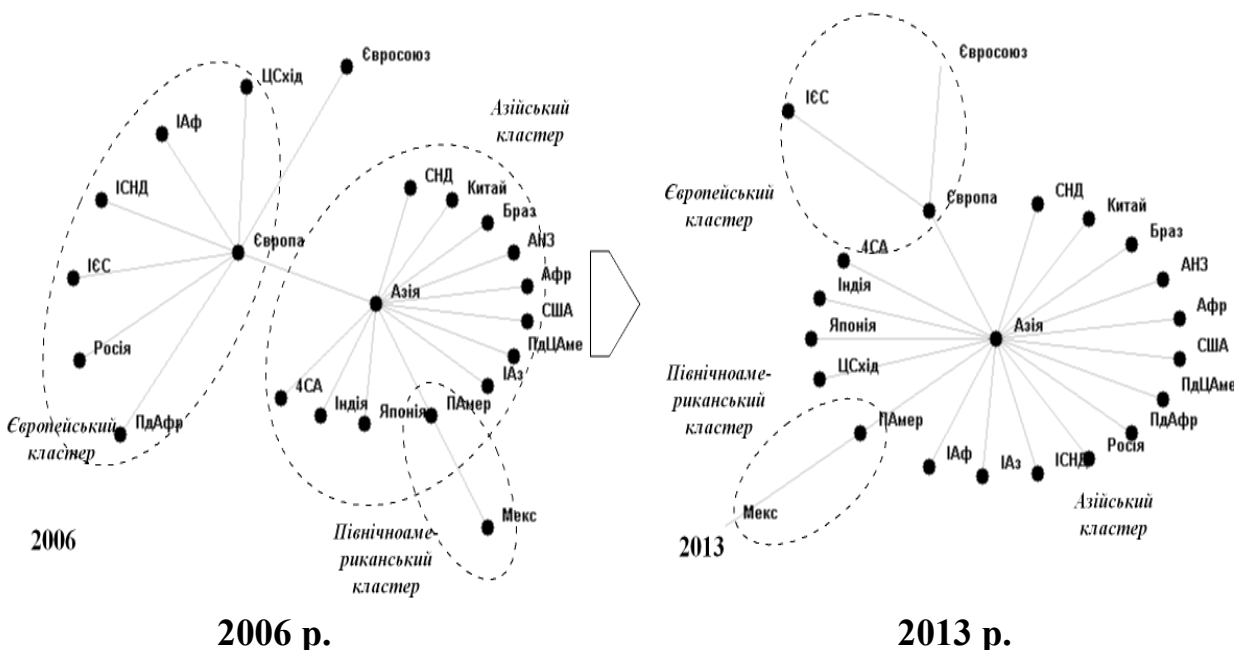


Рис. 2. Переформатування регіональних кластерів експорту телекомунікаційного обладнання в геоeкономічному просторі*

*Складено автором за даними джерела: [4]

Список використаної літератури:

1. Sornette D. Critical Market Crashes / Sornette D. // Physics Reports 378 (2003) 1-98.
2. Plerou V. Random matrix approach to cross-correlations in financial data / Plerou V., Gopikrishnan P., Rosenow B., Amaral L. A. N., Guhr T., Stanley H. E. // Physical Review E, Vol. 65: 2002. – Pp. 066126 1-066126 17.

3. Bonanno G. Topology of correlation based minimal spanning trees in real and model markets / Bonanno G., Caldarelli G., Lillo F., Mantegna R. N. // Physical Review E, Vol. 68: 2003. – Pp. 046130 1-046130 19.

4. Офіційний сайт СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WsdbExportZip.aspx?Language=E>

Князева Е.В.

*соискатель научной степени
кандидата экономических наук*

*Институт международных отношений
Киевского национального университета
имени Тараса Шевченко,
г. Киев, Украина*

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ УКРАИНЫ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Развитие и диверсификация внешнеэкономических связей государств, в том числе и Украины в условиях усиливающихся глобализационных процессов выступают одним из определяющих факторов усиления международных конкурентных позиций государств. В этой связи особого внимания и углубленного системного анализа требует выяснение теоретико-методологических основ влияния экологических условий и параметров на макро- и микроэкономические показатели бизнес-деятельности как отдельных хозяйствующих субъектов, так и государств в целом. Теоретико-методологической основой такого анализа является совокупность различных концепций и подходов к сущности, роли и механизма воздействия экологических факторов на систему внешнеэкономических связей государств, включая Украину.

В наиболее общем плане такой основой являются подходы и концепции в современной мировой экономической науке, прежде всего, неоклассической и неоинституциональной, а также прогностические концепции, разрабатываемые в рамках футурологии. Современные трансформационные процессы, происходящие в мировом хозяйстве и системе международных экономических отношений под влиянием глобализации, демонстрируют ряд противоречий, среди которых одним из основных является противоречие между интересами экономического развития и защитой окружающей природной среды [1].

Первой организацией, сумевшей привлечь внимание мировой общественности с целью решения глобальных экологических проблем стал «Римский клуб». Так, в 1970 г. американским профессором Дж. Форрестером была разработана компьютерная модель системной динамики мира, показавшая, что продолжение прежних темпов потребления природных ресурсов приведет в 2020-х к всемирной

экологической катастрофе. В последующем докладе «Пределы роста» (1972) Д. Медоуз продолжил работу Дж. Форрестера. Согласно стандартной модели, если существующие мировые тенденции роста населения, объемов производства, истощение ресурсов и загрязнение окружающей среды останутся неизменными, то в течение следующих 100 лет будет достигнут физический предел роста на планете с последующим резким и неконтролируемым уменьшением населения и экономическим упадком. Единственный выход во избежание глобальной катастрофы, на смену традиционной парадигмы технико-экономического роста должна прийти парадигма «устойчивого развития», а именно экономическая, социальная и экологическая стабильность (фактически – «нулевого роста») [2]. В последующем докладе Римскому клубу «Человечество у поворотного пункта» (1974), М. Месарович и Э. Пестель пришли к выводу, что при сохранении существующих тенденций серия региональных катастроф произойдет даже раньше, чем полагали Форрестер и Медоуз. Однако «стратегия выживания», состоит не в достижении «состояния глобального равновесия», как предлагалось в «Пределах роста», а в переходе к «органическому росту» – системному, взаимозависимому развитию различных частей мировой системы, в результате чего достигается сбалансированное развитие всего человечества. Эта позиция нашла отражение еще в одном докладе Римскому клубу, «За пределами роста» Э. Пестеля (1988). Важно отметить, что обе модели предполагали отказ от стихийного саморазвития в пользу сознательного регулирования.

Систематизация совокупности различных теоретико-методологических подходов к экологизации внешнеэкономических связей отдельных государств, включая Украину, позволяет выделить в качестве определяющих несколько следующих концепций: неоинституциональной, неокейнсианской, неолиберальной и неортодоксальной.

Углубление неравномерности социально-экономического развития в условиях глобализации стало закономерным следствием перехода к модели развития, основанной на неолиберальных концептуальных положениях. В то же время целесообразность такого перехода довольно противоречива, поскольку непонятно, как можно определить выигрыш всего человечества в результате подобных переходов, не спровоцирует ли это новый экономический кризис с катастрофическими последствиями.

Критика неолиберализма во многих случаях является обоснованной, при этом возникает вполне понятный вопрос о том, какой же тогда должна быть экологическая политика и, как она должна гармонировать с расширенным воспроизводством. Традиционно, что во время экономического кризиса становятся довольно популярными и другие взгляды на процесс экологизации экономического развития и соответствующее усиление государственного регулирования, основанный на постулатах неокейнсианской теории. Взгляды апологетов этой методологии нередко сводятся к определению ведущей роли государства в формировании взвешенной и экономически обоснованной социальной модели, основной составляющей которой является экологическая

политика, которую как и много лет назад, сторонники такого подхода непременно связывают с социализацией инвестиций, то есть модели, которую предложил в свое время Дж. Кейнс [3]. Согласно этой модели обязательно должно быть установлено «государственно-частное партнерство» по пенсионному обеспечению, государственным инвестициям, занятости, налоговой системе и охране природы. Следует отметить, что «поздний Кейнс» имел более либеральное мировоззрение, чем тогда, когда он предлагал свои реформы для стагнационной экономики США. Следовательно, государственный контроль и государственное регулирование у неокейнсианцев уже в конце XX – нач. XXI в. было заменено «партнерством», в рамках которого уже не декларировались антагонистические отношения между капиталом и правительством, а, наоборот, всех призвали к сотрудничеству и взаимопониманию. С этих позиций процесс усиления экологической составляющей экономического развития в современной методологии начал восприниматься как целенаправленное взаимодействие, включавший компромиссы, многочисленные групповые согласования в обществе. Все эти действия были ориентированы на достижение гармоничных отношений в треугольнике: человек-бизнес-общество.

В последнее время своеобразным следствием многих экономических кризисов стало стремительное продуцирование новых теорий, каждая из которых, тем не менее, нуждается в дополнительном методологическом объяснении сути и причин стагнации экономики и, как результат, определение путей преодоления социальных асимметрий в обществе, которые продуцируются в нем почти ежегодно через существенные осложнения глобальных полиструктурных процессов.

Следовательно, экологизация представляет собой конвергентное влияние гармонизированных международных и национальных механизмов и инструментов регулирования окружающей среды с целью уменьшения нагрузки на него от чрезмерного воздействия хозяйственной деятельности и достижения прямых и опосредованных эффектов.

Таким образом, основными составляющими экологизации экономического развития в условиях формирования глобального общества уже в ближайшее время должны стать: субсидиарный распределение полномочий, централизация и децентрализация регулирования природоохранных мероприятий; наднациональная координация масштабных экологических проектов; контроль и мониторинг состояния загрязнения окружающей среды; взаимодействие и сотрудничество национальных правительств при решении общих экологических проблем; выработки глобальной стратегии защиты природы.

Вместе с тем, глобального переосмысления требуют ряд принципиальных положений современного исследования эколого-экономического развития общества, в том числе и Украины, в частности ограничения возможностей по вывозу токсичных отходов в страны «третьего мира», введение общих институциональных мер по наказанию компаний, деятельность которых наносит ущерб окружающей среде, создание единых международных стандартов экологической

безопасности, развитие международной кооперации по созданию эффективных технологий по утилизации отходов, активный международный экологический мониторинг.

Список использованной литературы:

1. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.; Керівник авт. колективу і наук. ред. О. Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
2. Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л., Рендерс Й., Беренс Ш. Пределы роста (The Limits to growth): Докл. по проекту Римского клуба Сложное положение человечества. 2-е изд. М., 199.
3. Skidelsky Robert. The relevance of Keynes / R. Skidelsky // Cambridge Journal of Economics. – 2011 / – № 35. – P. 11-15.

Поліщук С.П.

*асистент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції,
Білоцерківський національний аграрний університет,
м. Біла Церква, Київська область, Україна*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

В процесі інтеграції України у світові економічні процеси великого значення набуває іноземне інвестування. Однією з основних проблем, перед необхідністю розв'язання якої стоїть сьогодні Україна, є проблема залучення ресурсів, в тому числі і фінансових, які необхідні для її подальшого успішного розвитку. Значне скорочення обсягів виробництва, висока інфляція, безробіття, структурна перебудова виробництва – усе це потребує значних грошових ресурсів. Нестача власних фінансових ресурсів у вітчизняних товаровиробників та відсутність бюджетного фінансування спонукає до пошуку нових форм та методів залучення капіталу, у тому числі й іноземних інвестицій. Прямі іноземні інвестиції є важливим джерелом капіталовкладень у сферу виробництва та використання сучасних технологій при впровадженні передових методів управління.

Події останніх років в Україні суттєво вплинули на національну економічну систему, що призвело до ряду негативних тенденцій основних макроекономічних показників (падіння ВВП, девальвація національної валюти, інфляція, спад виробництва, безробіття, бюджетний дефіцит та ін.). Саме це і мало значний вплив на іноземне інвестування, ряд іноземних компаній прийняли рішення припинити діяльність та залишити країну (або вирішили припинити подальше інвестування) до покращення загальних умов діяльності. З початку 2014 року Україна втратила 10,3 млрд. доларів інвестицій, у той час як приплив капіталу становив 1,9 млрд. доларів [1].

Відсутність гарантій безпеки та високий ступінь ризику зумовили різке зниження обсягів залучення іноземних інвестицій, адже «мета кожного інвестора – більше доходу за меншого ризику» [2, с. 184]. Станом на 31 грудня 2014 року обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України становив 45916,0 млн. дол. США та в розрахунку на одну особу населення склав 1072,0 дол. Зменшення капіталу за рік становить 11140,4 млн. дол. Головними реципієнтами іноземного капіталу є м. Київ (49,5%), Дніпропетровська (16,9%), Донецька (5,6%), Харківська (3,8%), Київська (3,6%) та Одеська (3,1%) області. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну у вигляді акціонерного капіталу на 1 жовтня 2015 року склав 43,95 млрд. дол., що на 1,1 млрд. дол., або на 2,6% більше, ніж у минулому кварталі, що характеризує покращення інвестиційного клімату [3].

Інвестиційний клімат країни найкраще можна проаналізувати, використовуючи міжнародні рейтинги. Світовий економічний форум опублікував черговий «Світовий звіт з конкурентоспроможності 2013-2014», в якому Україна опустилася на 11 позицій і перемістилася на 84-у позицію серед 148 країн [4]. Враховуючи зміни в законодавстві України, а саме у системі ведення бізнесу, Світовий банк опублікував результати, які показують позитивні зміни у 2015 році. Рейтинг Doing Business враховує соціально-економічний розвиток 189 країн світу. Результати даного дослідження показали, що Україна в 2014 році посідала 112-е місце [5, р. 3], а в 2015 році піднялася на 16 позицій і зайняла 96 місце [6, р. 4]. Підвищення позиції України в рейтингу Doing Business-2015 характеризує поліпшення міжнародних оцінок її бізнесу та інвестиційного клімату в цілому. Інвестиційна привабливість України у 2015 році покращилась: згідно з рейтингом BDO International Business Compass наша країна перемістилася з 109 на 89 позицію за рік. Серед країн-сусідів України місця в рейтингу розташувалися наступним чином: Польща – 34, Угорщина – 39, Словаччина – 40, Румунія – 47, Білорусь – 86, Молдова – 87 і Росія – 100 позиція [7].

Сучасна економічна та політична ситуація, яка спонукає до великих втрат та ризиків ускладнює інвестиційну діяльність. Адже це пов'язано з несприятливим інвестиційним кліматом. Формування сприятливого інвестиційного клімату як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів є важливою складовою економічного регулювання. Інвестиційний клімат містить сукупність зовнішніх та внутрішніх факторів політичного, економічного, правового та соціального характеру, що впливають на ефективність інвестиційної діяльності. При цьому слід виділити наступні чинники, які формують інвестиційний клімат держави: відповідна законодавча і нормативна база, стабільність національної грошової одиниці, стан фінансово-кредитної системи, рівень розвитку ринку праці, стан та структура виробництва, інвестиційна активність населення та інші.

Таким чином, для ефективного соціально – економічного розвитку країни необхідне поліпшення інвестиційного клімату, яке передбачає запровадження наступних заходів: удосконалення механізму оподаткування, а основне послабити навантаження; захист вітчизняних товаровиробників;

цінова політика; активізація кредитного забезпечення; захист прав власності іноземних інвесторів та інше. Середньостроковою метою подальших реформ у сфері є створення сприятливого середовища для бізнесу, розвитку малого і середнього бізнесу, залучення інвестицій, спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці. Раціональне поєднання інтересів держави, іноземних інвесторів і вітчизняних товаровиробників забезпечить ефективний розвиток країни в цілому.

Для України дуже важливий аспект євроінтеграції, як реальний поступ у здійсненні реформ та модернізації, приведення умов для бізнесу і підприємництва до європейських стандартів. Економічна привабливість Євросоюзу для України полягає насамперед у можливості долучитися до високої культури ефективного ринкового господарювання і підняти до такого ж рівня власну економіку.

Список використаної літератури:

1. Україна втратила 10,3 мільярда доларів інвестицій / Економічна правда, 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2014/12/5/510814/>

2. Суторміна В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій. Підручник / В. М. Суторміна. – К.: КНЕУ, 2004. – 566 с.

3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Княжанський В. Україна опустилася у світовому рейтингу конкурентоспроможності / В. Княжанський // День, 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/uk/article/ekonomika/ukrayina-opustilasya-u-svitovomu-reytingu-konkurentospromozhnosti>

5. Doing Business 2014. – Washington: International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2014. – 316 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investinbelarus.by/docs/Report.pdf>

6. Doing Business 2015. – Washington: International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2015. – 331 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://investorschool.ru/doing_business_2015

7. BDO International Business Compass [http:// www. bdointernational.com/Publications/Pages/BDO-Business-Compass.aspx](http://www.bdointernational.com/Publications/Pages/BDO-Business-Compass.aspx)

Прокудін Г.С.
професор;

Дудник О.С.
доцент;

Чупайленко О.А.
доцент,

*кафедра міжнародних перевезень та митного контролю,
Національний транспортний університет,
м. Київ, Україна*

УЧАСТЬ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНОМУ СПОЛУЧЕННІ З УРАХУВАННЯМ МОЖЛИВОСТЕЙ ІНТЕГРОВАНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ

Науково-технічний прогрес в транспортній галузі є одним із головних факторів розвитку суспільства, підвищення добробуту його громадян. Стратегічним завданням науково-технічної політики в області транспортної системи України є вихід на світовий рівень за технічними параметрами та якістю послуг, що реалізуються транспортом. У зв'язку з цим першочерговим і пріоритетним завданням для транспортної галузі є розширення наукових досліджень з проблем створення прогресивних технологій організації міжнародних вантажних перевезень та технічних засобів нових поколінь, формування та функціонування ефективної ТС, розробка принципово нових систем управління з використанням прогресивних інформаційних технологій [1, с. 27].

Об'єктивні закономірності функціонування транспортної системи наступні:

- нормальне функціонування транспортної системи за рахунок налагодженої роботи усіх видів транспорту, що входять в дану систему;
- обов'язковий пропорційний розвиток провізних та переробних можливостей на взаємодіючих напрямках транспортної мережі різних видів транспорту;
- визначення якості транспортного обслуговування економіки народного господарства та населення країни державними стандартами якості перевезення і відповідними тарифами;
- досягнення оптимальної організації вантажопотоків на транспортній мережі з запровадженням методу комплексних аналітичних співставлень, що охоплюють весь логістичний шлях проходження вантажів;
- одержання найвищої продуктивності роботи транспорту за кінцевим результатом на основі теорії комплексної експлуатації видів транспорту, що виступає системною формою їх використання.

Незважаючи на вдале геополітичне розташування Україна ще не має достатньо розгалуженої системи транспортно-комунікаційних сполучень та значно відстає в створенні власних транспортних коридорів, що негативно впливає на формування конкурентоспроможності як держави, так і

вітчизняних підприємств. Напрямок розширення міжнародних транспортних коридорів є одним з пріоритетних у державній транспортній політиці країни на шляху її інтеграції в міжнародну економічну систему [2, с. 163].

На сьогоднішній день Україна вдало виділяється з-поміж інших країн тим, що значна кількість її міст знаходяться на традиційних транспортно-комунікаційних маршрутах євразійського континенту. Питання створення Україною міжнародних транспортних коридорів дозволить прискорити не тільки досягнення стратегічних цілей інтеграції в Європейську спільноту, але й розв'язання таких задач, як залучення додаткових інвестицій в розвиток транспортної інфраструктури, прискорення темпу виходу із занепаду вітчизняного виробника, покращення валютних надходжень за рахунок транзитних перевезень, ріст обсягів продукції, що експортується.

Транспорт України є могутньою комунікаційною системою, до складу якої входять усі його види (водний, автомобільний, залізничний, трубопровідний, повітряний). Основні виробничі фонди транспорту становлять близько 20% виробничих фондів країни [3, с. 13].

В Україні розвинені всі види транспорту. Об'єднана транспортними центрами і вузлами дорожня мережа разом з рухомим складом, портами, складськими та іншими господарствами утворюють транспортний комплекс держави. На 100 тис. км² території припадає 372 км залізничних колій, 78 км внутрішньоводних і 2800 км автомобільних шляхів з твердим покриттям. Найбільше перевозять вантажів і пасажирів залізничний та автомобільний види транспорту [3, с. 18].

У перевезеннях на невелику відстань поза конкуренцією перебуває автомобільний транспорт. Його великою перевагою є те, що він майже не залежить від природних умов і може доставляти вантажі за технологією від «дверей до дверей». За густотою авто доріг (280 км на 1000 км²) з твердим покриттям Україна займає перше місце серед країн СНД [3, с. 33].

Автомобільний транспорт утримує перше місце за перевезенням пасажирів та друге – за вантажообігом. Протяжність автошляхів – майже 170 тис. км (155 тис. км доріг має тверде покриття), але їх якість за європейськими стандартами незадовільна. Недосконалий автопарк, відсутність необхідного сервісу на дорогах, високі ціни на бензин роблять автотранспорт одним з найдорожчих видів транспорту [3, с. 41].

Доцільно наголосити на тому, що Україна має усі передумови для створення потужної системи транзитних перевезень на міжнародному рівні і, як наслідок, збільшення обсягу транзиту вантажів. Так, наша держава має низку переваг перед іншими європейськими країнами, оскільки територією України проходять найкоротші сухопутні, морські та повітряні шляхи сполучення, що зв'язують Європу та країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Міждержавний транзит українською територією – це великий, але досі нереалізований національний ресурс [4, с. 263].

Розташування України у центрі Європи, на перехресті головних транспортних напрямів континенту, обумовило проходження через її територію міжнародних транспортних коридорів, напрям яких збігається зі старовинними транзитними шляхами Схід-Захід та Південь-Північ.

Головним етапом здійснення якісних та ефективних міжнародних вантажних перевезень є етап вибору перевізника, від діяльності якого залежить кінцевий результат транспортного процесу доставки. Слід відмітити, що за складних кризових умов багато перевізників змушені були піти з ринку, але «на плаву» залишаються найбільші і найсильніші, що здійснюють майже 60% всіх перевезень вантажів та пасажирів (див. табл. 1) [4, с. 264].

Таблиця 1

Провідні автотранспортні підприємства України

Назва підприємства	Вид міжнародної діяльності, на який видано ліцензію	Кількість транспортних засобів шт.
ТОВ «Трансальт»	вантажні	75
ТОВ «Агротеп»	вантажопасажирські	63
ТОВ «БМ-Транс»	вантажні	55
ТОВ «Захід-Груп-Транс»	вантажні	49
ТОВ «Орлан-Транс-Груп»	вантажопасажирські	61
ВАТ «Автомобільна компанія Укртранс»	вантажопасажирські	72
ТОВ «Рапид»	вантажопасажирські	87
ТОВ «Євротранс»	вантажопасажирські	78
ТОВ «Епіцентр – К»	вантажопасажирські	117
ТОВ «Автотранс Інтернешинал»	вантажні	59

За даними державного комітету статистики України складемо таблицю вантажообігу за всіма видами транспорту за 2008-2014 рр. (див. табл. 2) [3, с. 112-117].

Таблиця 2

Об'єми перевезення вантажів різними видами транспорту

Роки	Перевезено вантажів всіма видами транспорту (млн. т.)				
	Залізничний	Автомобільний	Водний	Трубопровідний	Авіаційний
2008	299,5	107,5	5,2	101,3	0,1
2009	303,1	114,1	6,4	104,6	0,12
2010	433,3	160,2	11,3	151,3	0,12
2011	395,6	158,3	10,9	154,2	0,1
2012	499,1	187,4	20,1	187,1	0,14
2013	505,4	200,3	21,3	202,6	0,13
2014	525,7	225,6	24,4	219,7	0,14

Дослідження показують, що важливу роль у розвитку вантажних перевезень відіграють саме міжнародні транспортні коридори, тому що являють собою комплекс наземних та водних транспортних магістралей з відповідною інфраструктурою на визначеному напрямку, включаючи допоміжні споруди, під'їзні шляхи, прикордонні переходи, сервісні пункти, вантажні та пасажирські термінали, устаткування для управління рухом, організаційно-технічні заходи, законодавчі та нормативні акти, які забезпечують перевезення вантажів та пасажирів на рівні, що відповідає вимогам Європейського співтовариства [5, с. 155].

Приведений аналіз функціонування транспортно-дорожнього комплексу України показав, що він представляє собою складну організаційно-технічну систему, яка вимагає нових підходів до управління окремими її елементами, зокрема міжнародними вантажними перевезеннями. Вирішення цих проблем дозволить транспортно-дорожньому комплексу України стати реальною частиною Європейської транспортної системи.

Список використаної літератури:

1. Кунда Н. Т. Організація міжнародних автомобільних перевезень / Н. Т. Кунда. – К.: Слово, 2010. – 464 с.
2. Чупайленко О. А. Напрями включення України в міжнародну систему транспортно-логістичних кластерів / О. А. Чупайленко // Пріоритетні напрями регіональної політики в економічній сфері: колективна монографія. Т. 2 / Заг. ред. Т. О. Журавльової. – Павлоград: АРТ Синтез-Т, 2014. – 161-168.
3. Офіційний сайт Держкомстату України // www.ukrstat.gov.ua
4. Чупайленко О. А. Транспортно-логістичні кластери як механізм підвищення ефективності міжнародних транспортних перевезень // Проблеми транспорту. Збірник наукових праць. Випуск 10. – К.: НТУ, 2014. – 261-266.
5. Прокудін Г. С. Мультиmodalна модель оптимізації перевезень в транспортній системі України / Г. С. Прокудін // Проблеми інформатизації та управління: Зб. наук. праць: Випуск 3(21). – К.: НАУ, 2007. – С. – 153-156.

Самсонова Л.В.

*аспірант кафедри міжнародної економіки,
Київський національний-торговельно економічний університет,
м. Київ, Україна*

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ВИРОБНИЧОЇ ЕКСПАНСІЇ ТНК

Останні півтори декади двадцять першого століття для світової економіки пройшли під егідою глибоких структурних криз, наслідки яких і сьогодні проходять відлунням в різних кінцях світу. Досягнувши в 2010 році докризових темпів нарощування світового ВВП, після краху в 2008 році, світове господарство поглинула нова хвиля економічної стагнації 2011-2012 років, що доповнилася локальними військовими конфліктами. Таким чином, невизначеність майбутніх періодів, що набула

нового значення за даних обставин, зумовила відповідну реакцію зі сторони бізнесу і підприємництва. В арсеналі ТНК з'явилися альтернативні способи організації виробництва, що не пов'язані з прямим інвестуванням в активи за кордоном [1, с. 135]. З метою зменшення або уникнення ризиків, що пов'язані з політичними, економічними та соціальними аспектами ведення бізнесу в приймаючій країні, ТНК все більше надають перевагу неакціонерним формам співпраці.

Світова статистика підтверджує той факт, що значущість цих відносин з кожним роком динамічно посилюється, темпи зростання масштабів виробництва та торгівлі через формати контрактних відносин в рази перевищують показники темпів зростання світового експорту та глобального ВВП як у світі в цілому, так і за окремими групами країн. Сукупний обсяг продажів в рамках цих механізмів станом на 2014 рік перевищив 2 трлн. дол. США, що становить близько 10% глобального експорту. З цієї суми на підрядне промислове виробництво та аутсорсинг послуг припало 1,2 трлн. дол. США, на франчайзинг – 350 млрд дол. США, на ліцензування – 340 млрд дол. США, а на управлінські контракти близько 100 млрд дол. США [2, с. 25]. Слід зазначити, що ці показники не є повними і виключають такі важливі для країн, що розвиваються форми співпраці як підрядне сільськогосподарське виробництво та концесії, що знайшли застосування більше, ніж в 110 країнах.

Шалений темп розвитку неакціонерних способів організації виробництва обумовлений низкою ключових переваг для ТНК: відносно низькі початкові капітальні витрати і обмежений оборотний капітал, що необхідний для функціонування; зниження ризиків; гнучкі можливості в адаптації до змін в циклі ділової активності та попиту; використання цих способів для екстернаціоналізації непрофільної діяльності, яка, в більшості випадків, може виконуватися іншими операторами з меншими витратами; полегшена процедура зміни локації та контрагента.

З іншої сторони, експерти ЮНКТАД виділяють не меншу кількість переваг для країн, що співпрацюють з ТНК в таких форматах, перша і найголовніша з них – можливість інтегруватися в глобальні виробничо-збутові ланцюги, по-друге, в рамках цих механізмів відбувається активна передача знань, технологій та навичок. Це дає можливість приймаючим країнам реалізувати значний потенціал в довгостроковому зміцненні виробничих потужностей через цілий ряд ключових каналів впливу на процеси розвитку, таких як забезпечення зайнятості, створення доданої вартості, генерування експорту та залучення технологій.

Однак, коли ТНК в приймаючій країні розміщує свої виробничі потужності, то це свідчить про довготривалі наміри інвестора, тип паче, що для країн зі слабким промисловим потенціалом прямі інвестиції слугують порятунком для національної економіки. До цього слід додати, що неакціонерні відносини мають низку негативних рис: поряд зі створенням нових робочих місць, вони є й більш вразливими до коливань економічних циклів і сезонності виробництва; у випадку створення доданої вартості існує велика ймовірність того, що на аутсорсинг передаються процеси, що складають незначний відсоток від кінцевого

продукту; при передачі технологій та знань, процеси можуть базуватися на низько технологічних операціях. Складність полягає і в тому, що внаслідок реалізації таких неакціонерних коопераційних моделей реципієнти можуть зіткнутись із ситуацією, коли вони не здатні самостійно впоратись з подальшим фінансуванням проєктів, управлінням створеними об'єктами.

Слід зазначити, що контрактні відносини в рамках неакціонерних форм виробництва не відсторонюють ТНК від управління контрагентом. Володіння технологіями, капіталами, передовими засобами менеджменту та управління, а також каналами збуту дають змогу корпораціям, навіть якщо вони перебувають у ролі контрактора, а не власника, контролювати підприємства-реципієнти і впливати на їх рішення [3, с. 433]. Досвід країн, що розвиваються показав, що повне володіння підприємством не означає автоматичний контроль над його діяльністю й отримуваними прибутками, оскільки в деяких випадках зберігається залежність від ТНК-контрактора в сфері технології виробництва, управління, збуту.

Україна, на рівні з країнами, що розвиваються, не знаходиться осторонь цього процесу, хоча варто зазначити, що наразі вітчизняними підприємствами використовується вельми вузький перелік контрактних форм співпраці із міжнародним бізнесом. На жаль, обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України знижується, є статистика: за останні кілька років спостерігається безпрецедентне їх згортання (темп приросту у 2008 році склав +21%, у той час як в 2014 – (-22%) [4, с. 12], у той час як загальна вартість операцій у рамках контрактних форм, зокрема послуг з переробки матеріальних ресурсів на експорт через співпрацю із компаніями – нерезидентами збільшується (з 591 млн. дол. США в 2012 році до 1722 млн. дол. США в 2013 році) [5, с. 121]. Щодо галузевих пріоритетів зазначених операцій, то наразі вони представлені легкою, фармацевтичною та, у незначних обсягах, нафтопереробною промисловістю. Разом з тим, потенціал для розширення масштабів та ускладнення галузево-секторальної структури міжнародного виробництва в Україні через контрактні форми співпраці із міжнародним бізнесом, на наше переконання, значний.

Отже, фактично відбувається становлення й поширення нових форм відносин провідних корпорацій з країнами, що розвиваються. Наявність факторних переваг, пов'язаних з володінням капіталом і можливостями забезпечувати собі технологічне лідерство, монопольне володіння передовими знаннями та обладнанням дає змогу ТНК обирати найменш витратні, швидко доступні та безпечні для себе форми отримання прибутків в країнах базування.

Список використаної літератури:

1. Кудирко Л. П. Мережеві форми бізнесу у сфері міжнародної торгівлі / Л. Кудирко, І. Севрук // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2012. – № 5. – С. 132-138.
2. Доклад о мировых инвестициях, 2011 г.: Способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале, и

развитие// Организация объединенных наций. – Нью-Йорк и Женева. – 2011. – 234 с.

3. Рогач О. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.

4. Державна служба статистики України: Статистичний збірник «Зовнішня торгівля України товарами та послугами». – 2014. – 153 с.

5. Державна служба статистики України: Статистичний збірник «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України». – 2014. – 45 с.

ECONOMY AND TRANSFORMATION OF NATIONAL ECONOMY REGULATION

Orlova A.A.

*Associate Professor,
Department of Labour Economics and Management
Kirovohrad National Technical University
Kirovohrad, Ukraine*

Rykhlytskyi O.I.

*Deputy of the Kirov District Council in Kirovograd
Kirovohrad, Ukraine*

DECENTRALIZATION OF VOCATIONAL EDUCATION IN UKRAINE: MODERN CHALLENGES

At the beginning of the third millennium, knowledge, competence, professionalism are the main factors of competitiveness of the national economy. The training of highly qualified professionals and skilled workers is important for the purposes of implementing innovative economic development. That is why vocational training is a high priority task of the state policy that involves its transformation according to the needs of innovative development of Ukrainian economy and current requirements of the world's labour markets.

Vocational education has a dual mission: on the one hand, it is designed to meet the needs of the national economy for skilled and competitive workers; on the other hand, it provides the constitutional right of citizens to acquire education according to their wishes, interests and abilities.

The emergence and existence of vocational training is connected with the needs of the national economy. The period of market reforms in Ukraine, accompanied by changes in the political system and ownership forms negatively affected the development of vocational training of the workforce, namely it caused the decline of functioning in this system of industries skilled workforce, and an imbalance between the amount and quality of workforce training and needs of the national economy.

Considering this, a relevant problem is achieving a balance between the amount of training, employment and the demand for the professions in the region. Training of specialists, whose professions are not in demand in the labour market, led to the reduction of vocational education image among youth and the negative social and economic consequences in general.

The structural mismatch of vocational training is confirmed by the information of the Ministry of Social Policy. In particular, over the last decade, Ukraine's economy is experiencing an acute shortage of skilled workers: training is carried out for 500 occupations, while in manufacturing

5,000 occupations are used, as a result, the need of employers for certain professions is 4-5 times higher than the output of Vocational schools [4].

According to the current state legislation, the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, the Ministry of Social Policy, the Ministry of Education and Science of Ukraine and other state customer form order for the workforce training. The order is based on the real needs of the state in workers of certain occupations, taking into account the demand of regional labour markets. However, the formation of such a request does not mean providing opportunities for its implementation in circumstances where vocational schools had to change, primarily to prepare low-cost professions and those that meet public demand, the interests and expectations of students and their parents, and not the real needs of employers.

In practice, VET institutions not according to the needs of industries and strategies of their development, but taking into account the existing contingent and traditional nomenclature form the state order. In such situation, they take into account not the needs of economy, but the needs of institutions, which the upper levels of the hierarchy of public administration accept or slightly adjust, depending on the organization procedures of their approval. The needs of those, who choose the profession is not taken into account. The fact that young people are not satisfied by abstract vocational education, which is not tied to the modern labour market and cannot satisfy the need for such education, which would guarantee financial sufficiency after an occupation, is not taken into attention. Young people mostly operate criteria: «a guaranteed job», «high wages», «comfortable conditions of employment» and «availability of training».

In such circumstances, the fulfilling of the needs of regional labour markets requires flexible system of vocational education, while the legislation in the sphere of vocational education relies solely on centralized system management, and focuses on public vocational schools, not on the system of vocational education in general (professional teaching staff at work, private vocational schools, etc.). Because of excessive centralization even the appointment of the heads of vocational schools is carried out at the central level, the Ministry of Education and Science also agree statutes of private vocational schools of various ownership forms and subordination after their registration and approval at the local level [3, p. 20].

Due to the market conditions each product, each service has its price. This is another reason to verify the disparity, which is associated with the limited funding of vocational training and low wages of trained qualified personnel. In either case «underfunding» has become chronic and does not give grounds to rely on mechanical «recovery» of the situation even in the long term.

Without sufficient funding and because of the reluctance to change approaches to the management of educational institutions vocational education almost completely lost its relevance, the amount and quality of vocational schools do not meet the needs of the labor market.

Under these circumstances, one of the major reforms that should be carried out in Ukraine is decentralization of education. This process is closely linked with the political, economic and social transformation at the state level, the level of regions, districts and communities. In the field of educational services,

decentralization should include a full-scale reform, in which not only the optimization of the network of educational institutions should be carried out, but also the updating of training according to the needs of regions.

The transfer of authority and funding to the local level must be accompanied by the optimization of the network of educational institutions and training system. In addition, funds from unpromising areas should be redistributed on a more progressive according to the needs and perspectives of the region. It is also necessary to change the principles of public order, start training for new professions, as well as change the profile of education according to the needs of the labour market. This process obviously, is rather complicated, because it requires retraining and replacement of teachers and administrative staff of vocational schools and administrative staff in the region.

However, decentralization is justified, because it will bring positive effects, in particular:

1) decentralization will increase the flexibility of the institution in faster responding to the needs of the regional market;

2) improving of the quality of vocational training through better adaptation of curricula to local conditions, increasing of students' and teachers' motivation and improvement of community readiness to participate in the financing of educational institutions;

3) empowerment of decision-making to local authorities and service providers of vocational training, which will enable to manage the planning and delivery of personnel by vocational system for the best promotion of initiatives proceedings of economic development of the region.

The first attempts of decentralization in the system of vocational education are already implemented. However, this process in Ukraine is accompanied by significant difficulties. In particular, with the approval of the state budget for 2016, because of the transfer of certain authority in the area of vocational education to local governments, a number of legal and practical problems in the functioning of vocational institutions has formed. According to the «Vocational education act» of Ukraine, central authorities ensure public policy in this area. However, according to the Budget law, local governments are forced to finance the activities of vocational schools without having any authority.

Obviously, disparity of declared and legally regulations with the real work of the managerial staff is the main problem of decentralization of vocational education. Therefore, primarily a mechanism of full transfer of all administrative functions and funding of vocational education to the local level, which will include optimization of schools and actualization specialties, should be developed. This process is impossible without changes in legislation and harmonization of legal acts.

References:

1. Децентралізація системи професійно-технічної освіти. Датська модель / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ipq.org.ua/upload/files/files/03_Novyny/2015.03.18_Twinning_final_conference/Decentralisation%20of%20TVET%20-%20UKR.pdf

2. Левченко О. Сучасна безперервна професійна освіта та підготовка кадрів в Україні: основні проблеми та напрями трансформації в контексті міжнародного досвіду / О. Левченко // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 1. – С. 30–35.

3. Напрями оптимізації державної політики в сфері розвитку трудового потенціалу України: аналіт. доп. / О.О. Кочемировська. – К.: НІСД, 2013. – 38 с.

4. Петрова Т. П. Проблема ефективного використання та професійно-технічної підготовки кадрів промислового сектору економіки України / Т. П. Петрова // Проблема ефективного використання та професійно-технічної підготовки кадрів промислового сектору економіки України. Доповіді між нар. наук.-практ. конф., м. Київ, 28–29 листопада 2007 р. У двох томах. – К.: РВПС України, 2008. – Т. 1. – С. 223-230.

Shaposhnykov K.S.

*Doctor of Economics, Professor, Director
Black Sea Research Institute of Economy and Innovation,
Odessa, Ukraine*

Bogoyavlenska Y.V.

*PhD, Associate Professor,
Department of Personnel Management and Labour Economics
Zhytomyr State Technological University,
Zhytomyr, Ukraine*

Rimantas Stašis

*Professor, Dr. of Economics, Head of Management Department,
Klaipeda University,
Klaipeda, Lithuania*

MODERN FEATURES OF INFOCOMMUNICATION INDUSTRY IN THE NATIONAL ECONOMY

«Infocommunication» – a term introduced into circulation in the process of interpenetration (convergence) of computer and telecommunication networks, is the inextricable link of information and telecommunication technologies in the creation of information and its subsequent exchange [1]. In this case, under the infocomm industry need to understand the industry, bringing together actors, providers of telecommunications services and other types of information services.

«The emergence and formation of the infocomm industry was the result of research and development activities of international companies, introduced to the market a completely new services – cellular, satellite, broadband and Internet. To maintain the competitiveness of the company are active innovation policy and systematically bringing to market new services. It is also significant that in the last few years has changed the emphasis of competition within the infocomm industry, he has moved into the sphere of the provision of additional services and sales promotion for the conquest of new market segments» [2].

One of the most common ways of optimization of innovative activity in modern conditions is a competitive company policies aimed at cooperation and cooperation with competitors.

Analyzing the global trends in the development of info-communications can be concluded that the ICT industry of the national economy in today's evolving world of information can only be viewed as a regional segment of the global information space. National market has great potential. Sustained high growth, high market capacity, consolidation of regional companies contribute to the growth of investment attractiveness for foreign telecom companies. But the specificity of the existing national market: the diversity of government policies with respect to alternative and traditional telecom operators, the small number of manufacturers of telecommunications equipment, the difference in the levels of development of the regions of the country – risks creating additional conditions for foreign investors [1]. At the same time, further development of the market is impossible without investment.

In today's national economic role of natural monopolies is expressed in the exclusive right to carry out its production and sales activities in the economic system is to implement a vital function for society. Infocommunication industry, being a natural monopoly, which is characterized by high barriers to entry, low elasticity of demand, but most importantly, the network nature of the organization of the market, the existence of an integrated system of extended space networks, by means of which the provision of certain services, has a high economic and social significance. Her reform was to compensate for the costs of reform in a competitive environment and a new system of management, increase profitability, and provide the necessary volume of communication services at optimal rates for all categories of consumers [1].

But not all of these objectives were achieved. A feature of the provision of information and communication services is that the production process to create complete communication services for the transmission of information from the outgoing to the incoming caller requires the simultaneous participation of a plurality of business entities, each of which is on the site performs part of the work, the network gives it character. Therefore, the final results of individual companies may differ from the final results of the production chain. Administrative and economic independence of telecoms gives them the right to organize the production process for maintenance of equipment and the provision of telecommunications services to customers in accordance with the plan agreed with the appropriate level of the hierarchy in the system [2].

In the context of the emergence of many business entities need to consider the possible directions of the strategy for the successful functioning of the infocomm industry [1]. It is, first of all, necessary reorganization of the backbone of the industry, the formation of effective industrial markets through appropriate licensing policies and policies for allocation of frequency spectrum; transition to conventional techniques in the world of the tariff regulation of public telecommunications services; concept development to support national productions in the area of info-communications; government support for large-scale rapid spread of terminal equipment for the Internet, the program creates

conditions for accelerated development of the Internet in all areas, including the creation of mechanisms for universal service.

Features of development of industry and telecommunications have caused such a problem in the area of regulation, as the definition of the boundaries of the functioning and development of info-communication providers. By the properties of distributed network and virtual organizations, territorial and administrative subordination, it is impossible to clearly define where the line organization and the external environment [2].

Currently, global infocommunication industry is undergoing revolutionary changes. Continuous development of information and communication technologies, new vehicles and communications equipment to give network operators new challenges in terms of maintaining standard quality communication services [1]. The growing competition in the field of info-communications, deregulation and de-monopolization of services markets encourage both recognized and new operators look for ways to more rapid introduction of new services and reduce their costs.

That is why the process of globalization of the economy through the development of information and communication technologies makes it possible to move towards new forms and principles of the regulation, to carry out positive changes in governance structures, production and corporate culture, establish new production and economic contacts with foreign partners, to participate in the specialized information databases, which makes it possible to effectively make strategic decisions on the management of the organization. This particular branch of communication and information technologies in the nature of the cause of network management and the need for coordination functions from a single center.

References:

1. Kiryanova N.I. Natural monopoly infocomm industry: analysis of the causes of ways of reforming / N.I. Kiryanova // Economic Bulletin of the Rostov State University. – 2008. – V. 6. – Part 2. – № 2. – 0,5 pp.
2. Safonova L.A. Conceptual model for assessing investment priorities in the field of info-communications / L.A. Safonova, G.N. Smolovik // Bulletin of the Siberian State Aerospace University named after Reshetnev, 2009. – Issue 1 (22). – P. 5.

Деркач Т.В.
*доцент кафедри менеджменту,
Міжнародний гуманітарний університет,
м. Одеса, Україна*

ПИТАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТА КОНКУРЕНТНОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ

Реформування національної економіки України знаходиться в прямій залежності від зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), яка у свою чергу проходить динамічний етап трансформації у зв'язку з процесами конкурентної лібералізації, диверсифікації експорту та вступу в дію угоди про ЗВТ з ЄС.

Для розвитку ефективної економіки України не вирішена проблема виявлення пріоритетних напрямів конкурентної лібералізації зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) з використанням спряженого аналізу її комплементарності основним регіональним та світовим ринкам [1, с. 34].

Стратегія конкурентної лібералізації – це стратегія оптимального поєднання багатосторонній, регіональної та двосторонньої торговельної лібералізації для максимізації зустрічних торговельних поступок [2, с. 3].

Конкурентну лібералізацію слід розглядати, насамперед, як інструмент зовнішньоекономічної політики держави [2, с. 13]. Застосування конкурентної стратегії лібералізації часто супроводжується високим рівнем географічної диверсифікації торгових угод.

В рамках ВТО лібералізація не повинна носити дискримінаційний характер і не повинна в однаковій ступені поширюватися на всі країни – члени даної організації [2, с. 21].

В сучасних умовах розвитку світового господарства для України є пріоритетним поглиблення зовнішньоекономічних зв'язків із країнами Європейського Союзу, проте для гармонізації та стабілізації позиції країни в системі міжнародних координат необхідна диверсифікація країн-партнерів з метою уникнення залежності від конкретного регіону. Для світової економіки уповільнення торговельної лібералізації загрожує поверненням до протекціонізму і, як наслідок, уповільненням економічного зростання [1, с. 37].

Аграрне виробництво завжди було сильною стороною економіки України і сальдо торговельного балансу імпорту та експорту товарів сільського господарства за останні 4 роки було позитивним (табл. 1). Загалом Україна експортувала сільськогосподарської продукції у 2014 р. на суму понад 16 млрд. дол. США, тоді як імпорт складає, лише 6 млрд. дол. США.

Економічними плюсами України в аграрному секторі є переважання експорту над імпортом у два рази, проте більшість експортованого товару сировина, а система логістики і зберігання врожаїв потребує вдосконалення [3, с. 41].

**Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами
сільського господарства у 2011-2014 рр., млрд. дол. США [3, с. 40]**

Рік	Експорт товарів с. -г.	Імпорт товарів с. -г.	Сальдо торговельного балансу
2011	12,8	6.3	6.5
2012	17,9	7.5	10.4
2013	17,0	8.2	8.8
2014	16,7	6.1	10.6
2014/2011	130,2	95,4	164,5

Слід зазначити, що за чотири роки Україна суттєво розширила свій доступ на азійський ринок і тепер цей регіон займає 28% загального експорту і 39% товарів сільського господарства.

Регіон країн Азії, може розглядатися як стратегічний напрям розвитку експортного потенціалу України. Значення цього регіону для України обумовлюється значним потенціалом для взаємовигідного торговельно-економічного співробітництва, адже країни, наприклад Перської затоки, в середньому на 90% залежать від імпорту сільськогосподарської продукції. За даними Світового банку, лише Королівство Саудівська Аравія задовольняє власні потреби на 20%, рівень самозабезпечення ж інших країн не перевищує 10%. Зараз цей регіон активно розвивається, збільшується кількість населення і відповідно збільшується попит на якісні товари харчування. Арабські країни Перської затоки є одним із найбільших у світі резервуарів вільних капіталів. Це обумовлює зацікавленість України бути залученою до виробничої, валютно-економічної і торговельної діяльності в регіоні [3, с. 44].

Серед основних чинників, які сприяють розвитку торговельних відносин між Україною та азійськими країнами є насамперед створення зони вільної торгівлі з співробітництва арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ) до 2018 р. на основі постанови ВР України «Про програми діяльності Кабінету Міністрів України від 11.12.2014 р. (розділ «нова економічна політика»).

Також співробітництву сприятимуть відсутність квотування на ввезення сільськогосподарської продукції, на відміну від ринку ЄС; висока купівельна спроможність споживачів; порівняна близькість розташування країн; постійний ріст населення та капіталу.

Країни Перської затоки є порівняно не вивченим ринком збуту для українських аграрних товаровиробників, проте зазначений регіон міг би реалізувати експортний потенціал країни, зокрема і її аграрного сектора. Наразі відносини України та країн Перської затоки характеризується незначним товарооборотом, проте сальдо торговельного балансу позитивне, а експорт суттєво переважає над імпортом [3, с. 39].

До речі у 2008 р. уряд Королівства Саудівської Аравії відмовився від зрошуваного землеробства внаслідок чого вирощування пшениці в країні припиниться до 2016 р.

Конкурентна лібералізація і диверсифікація аграрного експорту України будуть проходити в умовах переважного експорту зернових на перспективу 10-15 років. Це обумовлено як стійким виробництвом зернових (від 50 до 60 млн. т) в останні 10 років, так і недостатнім насиченням внутрішнього ринку продуктами тваринництва, в першу чергу м'яса. Поступове збільшення експорту зернових культур та його перевага над відповідним імпортом проілюстровано даними таблиці 2.

Таблиця 2

**Зовнішня торгівля України зерновими культурами
у 2010-2014 рр., тис. дол. США [4]**

Роки	Експорт	Імпорт
2014	6544127,6	366626,8
2013	6351697,5	306490,6
2012	6970357,7	248905,0
2011	3604482,8	219516,7
2010	2447132,3	145413,0

Джерело: розраховано на основі даних Державної служби статистики України [4]

Зерновий ринок традиційних імпортерів зерна з України (країни Північної Африки, Близького Сходу та ін.) буде доповнено новими ринками великих зерноімпортерів зі значною волотільністю виробництва зерна по роках. Мова йде не тільки про зростання імпорту Китаю, Індії та інших зерноімпортерів країн Азії і Африки, у зв'язку зі збільшенням споживання зерна під впливом підвищення рівня життя та зростання чисельності населення. Важливим чинником збільшення імпорту зерна вищепозначеними країнами і регіонами в цілому, з України зокрема, і відповідно, географічної диверсифікації українського зернового експорту стане приєднання цих країн до аграрного блоку Балійського пакету СОТ. Процеси конкурентної лібералізації аграрного, і насамперед зернового імпорту країнами, що розвиваються, отримали підтримку більшості учасників СОТ внаслідок добровільного характеру поетапного прийняття умов Балійського пакета.

В Україні триває стагнація внутрішнього попиту, що зумовлює, поряд із загальним зростанням ступеня відкритості економіки, посилення значущості ЗЕД для всіх секторів економіки і процесів розвитку громадянського суспільства на перспективу.

Конкурентна лібералізація ЗЕД буде реалізовуватися step by step при одночасному розвитку процесів зниження, взаємопов'язаних між собою, рівнів монополізації і політизації економіки [1, с. 37].

Пропонуються до обговорення контури основних напрямків конкурентної лібералізації ЗЕД України у аграрній сфері:

- інноваційні технології у пріоритетних перспективних експортних галузях;
- підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки на основі внутрішньої лібералізації, насамперед, виробництва первинної сільськогосподарської продукції.

Список використаної літератури:

1. Деркач Т. В. Стратегія конкурентної лібералізації в торгівлі як складова розвитку національної економіки / Т. В. Деркач // Вісник Херсонського державного університету. – 2014 р. – № 8. – С. 34-38.
2. Лисоволик Я. Д. Сущность и перспективы применения стратегии «конкурентной либерализации» во внешнеэкономической политике России / Я. Д. Лисоволик // Диссертация доктора экономических наук: 08.00.14. – М., 2008 – С. 286.
3. Яценко О. М., Невзгляд Н. Г., Невзгляд А. Г. Розвиток експортного потенціалу аграрного сектору економіки України в умовах глобалізації / О. М. Яценко, Н. Г. Невзгляд, А. Г. Невзгляд // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3. – С. 39-48.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Дерманська Л.В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету,
м. Чортків, Тернопільська область, Україна*

БАР'ЄРИ ПРОВЕДЕННЯ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ В УКРАЇНІ

Неефективна податкова й регуляторна системи, макроекономічна нестабільність, високий рівень корупції, відсутність ефективних механізмів залучення інвестицій і захисту прав інвесторів – це одні з головних причини, які призвели до того стану економіки України, в якому знаходиться на даний час.

Звичайно, актуальним питанням, яке перебуває на піку своєї обговорюваності серед органів влади, експертів та бізнесу є побудова ефективної податкової системи, яка б повністю задовольнила і державу, і платника податків.

Останні зміни до Податкового кодексу, які відбулися у грудні 2016 року, повинні забезпечити створення простої, прозорої та справедливої податкової системи, яка стимулюватиме інвестиції та забезпечить сприятливі умови для

сталого розвитку національної економіки, водночас забезпечуючи надходження до державного та місцевих бюджетів [1, с. 105].

Досягнення даної мети повинно вирішитися протягом 2016 року шляхом забезпечення функціонування повноцінного електронного кабінету платників податків, доопрацювання окремого рахунку для відшкодування ПДВ з відкритим реєстром заявників, розроблення законодавчих змін щодо удосконалення механізмів нарахування і сплати податку на майно для посилення бюджетної децентралізації, формування служби фінансових розслідувань з повною її демілітаризацією та виключно зі слідчими функціями, позбавлення районних відділів Державної фіскальної служби контрольних функцій і перетворення їх на сервісну службу, здійснення переходу до оподаткування розподіленого прибутку, що в загальному дозволить побудувати зручну, стабільну податкову систему.

Однак, результати від таких дій очікують неоднозначні. Крім позитивних змін, доцільно виділити і негативні тенденції. А саме, скорочення державних видатків знижує ВВП, що призводить до зменшення податкових надходжень, а це в свою чергу призводить до подальшого скорочення державних видатків. Також мало імовірно, що зниження ставок податків буде самоокупним, тобто що економічний ріст буде настільки стрімким, що податкові надходження не впадуть, незважаючи на нижчі податкові ставки. Все ж таки реформа повинна стосуватися податкових ставок, податкової бази, дотримання правил сплати податків та їх адміністрування.

Україна спрямовує зусилля на загальну реформу податкової системи та податкової політики, у тому числі на реформування фіскальної системи відповідно до європейських стандартів. Більшість положень законодавства України з питань оподаткування адаптовані до законодавства ЄС, зокрема у частині загальних питань спільної системи податку на додану вартість, загального режиму акцизних зборів та оподаткування акцизним податком.

Загалом неефективна фіскальна, економічна, правова, фінансова політика призвела до того, що у 2015 році у рейтингу податкового навантаження на бізнес Україна зайняла 107 місце серед 189 економік, піднявшись за рік лише на одну сходинку, опинившись між Ганою і Республікою Фіджі.

При цьому рівень податкового навантаження на прибуток модельної компанії (Total Tax Rate) становив 52,2% (у середньому у світі рівень податкового навантаження становить 40,8%) [3].

У рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму за 2015 рік Україна втратила 3 позиції і спустилась з 76-го (у 2014 році) на 79 місце серед 140 країн світу. Україна знаходиться між Гватемалою та Таджикистаном. Причому показник конкурентоспроможності України також знизився: на 0,11 з 4,14 до 4,03 [2].

Найбільше позицій Україна втратила за складовими макроекономічного середовища (мінус 29 позицій, 134 місце із 140 країн) та рівнем розвитку фінансового ринку (мінус 14 позицій, 121 місце)

У той же час, Україна на 8 позицій піднялась за показником незалежності судової системи. Позиції все ж не високі (132 місце), але саме вирішення цієї проблеми – забезпечення рівного доступу громадян до незалежного правосуддя – є одним із завдань Судової реформи

В контексті висвітлення даної проблематики, доцільно зазначити, що досягнути позитивного ефекту у детінізації бізнесу, зменшення податкового навантаження та інституційних змін у фіскальній службі без проведення реформ у антикорупційній, судовій, енергетичній, медичній, освітній сферах неможливо.

Саме прогалини та постійні зміни у законодавстві завжди створюють незрозумілість та незручність для платників податків.

За даними Всесвітнього економічного форуму, найбільш негативними факторами у процесі ведення підприємницької діяльності і надалі залишається корупція, інфляція, політична нестабільність, неефективна державна бюрократія, складність податкового законодавства, обмежувальне регулювання ринку праці, недостатня здатність до інновацій, злочинність, низька якість охорони здоров'я. Нажаль, подолання наведених проблем відбувається з мінімальною швидкістю, про що свідчать макропоказники економічного розвитку нашої держави [2].

Доцільно зазначити, що змін потребують не тільки величина податкових ставок, а функціонування самого податкового механізму в напрямі реформування системи адміністрування податків і перегляд функцій фіскальних органів.

А загалом, здійснення правильної макроекономічної політики шляхом утримання рівня державних видатків, підвищення ефективності державних видатків, покращення збору податків та рівня сплати податків, залучення позик із зовнішніх джерел з метою покриття тимчасового фіскального дефіциту, а саме основне редагування суперечливих статей законодавства – є потенційними можливостями вдосконалення податкової системи України, що буде відображати інтереси суспільства в цілому.

Список використаної літератури:

1. Жернаков М. В. Реформування податкової системи: вихідні орієнтири / М. В. Жернаков // Форум права. – 2015. – № 1. – С. 104–109.
2. Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2015-2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
3. Український Бізнес Ресурс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua>

Дуб А.Р.

*доцент кафедри міжнародної економіки та теорії фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів, Україна*

ПРИЧИНИ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

2013-2015 роки стали справжнім випробуванням на міцність для вітчизняної банківської системи загалом та для кожного банку зокрема. Так, за вказаний період регулятором було виведено з ринку 56 неплатоспроможних банків, з яких 6 відносилися до категорії крупних та найкрупніших. Станом на 01.12.2015 р. ліцензію Національного банку України мали 120 банків, 40 з яких – з іноземним капіталом (в т. ч. 18 з 100% іноземним капіталом). Внаслідок ліквідації неплатоспроможних українських банків частка іноземного капіталу в національній банківській системі зросла і на початок грудня складала 35,3% [1].

На кінець 2015 року Фондом гарантування вкладів фізичних осіб провадилась процедура ліквідації 64 банківських установ, а ще у трьох працювала тимчасова адміністрація [2].

В основі неплатоспроможності та втрати ліквідності переважної більшості банків лежить наявність в них проблемної заборгованості. Так, тільки протягом 2014 року обсяг простроченої заборгованості збільшився на 93,59% (65,68 млрд грн.), а за 11 місяців 2015 року зріс ще на 48,57% (66,40 млрд грн.) та станом на 01.12.2015 р. склав 202,26 млрд грн. (у 2,9 рази більше, ніж було на початок 2014 року), що відповідає 21,2% консолідованого кредитного портфеля українських банків [1].

Причини (фактори) появи проблемної заборгованості можна умовно розподілити на три групи: 1) зовнішні щодо банку та позичальника; 2) внутрішні банківські; 3) внутрішні позичальника [3, с. 51-53].

Перше група факторів є своєрідним індикатором для банківської системи, оскільки, за словами директора-розпорядника Фонду гарантування вкладів фізичних осіб К. Ворушилїна: «банки – це лише дзеркальне відображення того, що відбувається в економіці. ... Вони першими відчувають всі потрясіння [які мають місце в країні]» [4].

До зовнішніх щодо банку та позичальника факторів появи проблемної заборгованості можна віднести економічну та політичну ситуацію в Україні загалом та в окремих її регіонах, в яких банк здійснює свою діяльність. Так, девальвації національної валюти у три рази (з 8 до 24 грн. за 1 дол. США), зростання споживчих цін (тільки у 2015 році ціни зросли більш ніж на 40 відсотків), зниження внутрішнього попиту, падіння цін на ринку нерухомості (спричиняє втрату вартості заставленого майна), зменшення ділової активності призводять до того, що фізичні особи, які взяли кредити в іноземній валюті, та корпоративні позичальники, які отримали позики для ведення бізнесу, не можуть вчасно повертати кредити та сплачувати за ними відсотки, а банк, у свою чергу,

зобов'язаний виплачувати проценти за депозитами, що призводить до його неплатоспроможності.

Підсилюють неплатоспроможність банківських установ також і чинники, пов'язані з російською агресією (анексія Криму, військові дії на сході України), яка унеможлиблює роботу банківської системи у звичайному порядку.

Національний банк України ще у травні 2014 року був змушений припинити подальшу діяльність українських банківських установ та їхніх відокремлених підрозділів у Криму, а також заборонив встановлювати кореспондентські відносини з банками України та іноземними банками, іншими кредитними або фінансовими установами, які розташовані або здійснюють свою діяльність на території АР Крим і м. Севастополя. Як наслідок, у стані ліквідації перебуває ПАТ «Чорноморський банк розвитку та реконструкції» та ПАТ Банк «Морський», а 67 відокремлених підрозділів українських банків, які розташовувались в Криму, були закриті [5, с. 90].

З метою недопущення потрапляння державних коштів, коштів банків та інших установ до терористичних угруповань було призупинено здійснення всіх видів фінансових операцій у населених пунктах, які контролюються терористами на території Донецької та Луганської областей. В результаті запровадження надзвичайного режиму роботи ПАТ «Укркомунбанк» та АТ «СП Банк», які розташовувались в Луганську, не змогли продовжити свою діяльність і були виведені регулятором з ринку [5, с. 91]. У грудні 2015 року ПАТ Банк «Софіївський» був віднесений до категорії неплатоспроможних через проблеми з ліквідністю внаслідок концентрації майже всього кредитного портфелю банку в зоні АТО, а розвиток подій на сході спричинив до погіршення якості його обслуговування [6].

Ще один банк (ПАТ «Всеукраїнський банк розвитку») був визнаний неплатоспроможним і виведений з ринку у зв'язку із застосуванням санкцій Євросоюзу до акціонера банку (молодшого сина В. Януковича) у вигляді заморожування активів [7].

До внутрішніх банківських чинників відносять ті, що безпосередньо пов'язані з кредитною політикою банку, і на які банківський менеджмент може чинити вплив. За висновками експертів [4], до цієї групи можна віднести:

- недобросовісну поведінку власників та менеджерів банку, яка проявлялась у злочинній змові з позичальниками, в наслідок якої кредитні кошти не поверталися, застава замінялася на неліквідну або нижчої вартості, а банк ставав неплатоспроможним;

- приховування інформації про реальний стан виконання встановлених економічних нормативів для банківської установи, в результаті чого банки неправильно (неправдиво) відображають свою балансову вартість. Тобто, в силу різних обставин, банки не хочуть визнавати та оприлюднювати погіршення їхнього кредитного портфелю, показуючи формально, що вони прибуткові;

– використання злочинних схем для виведення коштів (подрібнення великих депозитів, що дозволить отримати кошти збанкрутілого банку через Фонд гарантування вкладів фізичних осіб; продажу заставленого майна підставним компаніям за заниженими цінами з подальшим перепродажем за ринковими цінами тощо);

– рівень професійності менеджменту банку (наявність помилок або зловживань) при формуванні кредитного портфелю з точки зору прогнозованості коротко- та середньострокових перспектив та здійснення ризикових операцій, при оцінюванні кредитоспроможності позичальників та забезпеченості кредитів, а також при структуруванні кредитів (щодо термінів, сум, процентів).

До факторів, пов'язаних з діяльністю позичальників, що спричиняють до неможливості, а подекуди небажанням, повертати кредити слід віднести:

– для суб'єктів господарювання: недостатній рівень управління на підприємстві позичальника в умовах економічної кризи; втрата чи погіршення якості заставленого майна внаслідок неочікуваних обставин (збройного конфлікту на сході України); погіршення фінансового стану позичальника через економічну кризу (особливо через проблеми з веденням господарської діяльності – недотримання контрагентами контрактів, порушені логістики, втраті ринків збуту – в Криму, Донецькій та Луганській областях); неефективність реалізації та некупність кредитного проекту; зловживання, пов'язані із небажанням повертати кредит (в т. ч. змова із банківськими менеджерами та власниками) тощо;

– для фізичних осіб: втрата джерел доходів внаслідок втрати роботи та зниження реальної заробітної плати, що супроводжується інфляцією та девальвацією гривні, призводить до ускладнень з обслуговування раніше отриманих кредитів (особливо в іноземній валюті); сподівання на можливість неповернення кредитів в умовах ліквідації банку (особливо в Криму, де так звана влада закликає до невиконання зобов'язань перед українськими банками); смерть позичальника тощо [3, с. 53].

Попри зазначені вище причини побутує також і критична думка (представників малих та середніх банків) про те, що регулятор, а точніше його керівники, переслідуючи власні приховані інтереси, штучно усувають конкурентів та намагаються перерозподілити активи між «правильними» банками [8].

Таким чином, можна стверджувати, що стабілізація економічної та політичної ситуації в країні повинна позитивно відобразитися на відновленні кредитної дисципліни, що в кінцевому результаті дозволить вивести з кризи і банківську систему.

Список використаної літератури:

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798

2. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Виведення банків з ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/not-paying>

3. Болгар Т. М. Проблемні кредити банків як результат реалізації кредитного ризику / Т. М. Болгар // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1. – С. 50-58.

4. Гордиенко О. Директор Фонда гарантованія вкладов: Когда у банка сложности, его клиентам имеет смысл сплотиться / О. Гордиенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/finance/1064172-direktor-fonda-garantirovaniya-vkladov-kogda-u-banka-slojnosti-ego-klientam-imeet-smysl-splotitsya.html>

5. Національний банк України. Річний звіт за 2014 рік. – К., 2015. – 212 с.

6. НБУ визнав неплатоспроможним банк, який переїхав із зони АТО. Банк «Софіївський» не знайшов інвестора [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/154582>

7. НБУ вирішив ліквідувати банк Януковича-молодшого [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.ua/articles/economics/_nbu-virishiv-likviduvati-bank-anukovichamolodshogo/667960

8. Дубінський О. Ручний нагляд: Нацбанк фільтрує неугодних / О. Дубінський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/365888/ruchnyj-naglyad-natsbank-filtruye-neugodnyh>

Король М.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет,
м. Ужгород, Україна*

МІСЦЕ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНОМУ РЕЙТИНГУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Важливим індикатором стану економіки країни є визначення міжнародного економічного рейтингу, тобто позиції у світі стосовно конкурентоспроможності, інноваційності, інвестиційної привабливості тощо. Динаміка показників міжнародних економічних рейтингів, які складаються міжнародними економічними організаціями, групами провідних експертів в тій чи іншій сфері, певними інститутами, дозволяє виявити зовнішнє бачення економічних змін в країні з погляду незалежного оцінювання.

Проаналізуємо місце України у ключових міжнародних рейтингах.

1) DOING BUSINESS-2016. Рейтинг складається Світовим банком і охоплює друге півріччя 2014 р. та перше півріччя 2015-го. Оцінка здійснюється за такими напрямками, як реєстрація підприємств, отримання дозволу на будівництво, підключення до електричних систем, реєстрація власності, отримання кредитів, захист міноритарних інвесторів, оподаткування, міжнародна торгівля, виконання контрактів, вирішення неплатоспроможності. У рейтингу Doing Business-2016 Україна посіла 83 місце серед 189 країн світу, покращивши свій рейтинг порівняно з

попереднім роком на 4 позиції (2015 р. – 87 позиція, а за старою методологією – 96-та). Значне покращення спостерігалося у рейтингу за індикатором «реєстрація підприємства», що відображає простоту процедури започаткування бізнесу. Ми піднялися на 40 позицій (із 70 місця до 30-го серед 189 країн), а це є дуже хорошим показником. Він кращий, ніж у Польщі (85 місце), Росії (41), Киргизії (35). Основні показники, якими керуються при формуванні індикатора «реєстрація підприємства», є: загальна кількість процедур для реєстрації компанії (показник для України – 4), кількість днів для реєстрації компанії (7), вартість (0,6% доходу на душу населення), мінімальний оплачений капітал (0% валового доходу на душу населення) [1].

Наразі місце України у цьому рейтингу визначається державними органами як індикатор якості проведення реформ і відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» стратегічним пріоритетом є загальне 30 місце у рейтингу Doing business у 2020 р., що є достатньо амбітним завданням з огляду на сьогоднішні позиції в країні.

2) ГЛОБАЛЬНИЙ ІНДЕКС КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ – 2015. Індекс складається Всесвітнім економічним форумом для визначення рейтингу країн за показником економічної конкурентоспроможності і містить 114 показників для 140 країн, при цьому враховуються як статистичні дані, так і опитування керівників бізнесу.

У цьому індексі Україна посіла 76 місце, що на 3 пункти гірше від попереднього року. Найнижчі рейтинги – за такими показниками, як макроекономічне середовище (134 місце серед 140 країн) насамперед через великий інфляційний стрибок, юридична незалежність (132 місце), втрати бізнесу через загрози тероризму (133), захист міноритарних акціонерів (134), марнотратність державних видатків (134), якість доріг (132), ефективність антимонопольної політики (136), стійкість банків (140 місце).

Найкращі позиції – у блоці «Інновації», що відображає високий інноваційний потенціал країни: наявність наукових та інженерних кадрів (29 місце), якість науково-дослідних закладів (43), кількість патентів на винаходи (50) [2].

Закріпитися у верхній частині рейтингу Україні не дозволяє низка традиційних недуг її економіки – неефективне інституціональне середовище, домінування великих компаній і неконкурентоспроможність внутрішніх ринків. Анексія Криму та військові дії на сході України також не відображені в підсумковій оцінці. На момент складання рейтингу ці події мали ще локальний характер і тому не встигли вплинути на результат. Наслідки конфліктів із Росією та самопроголошеними «народними республіками», очевидно, матимуть свій вплив при оцінці конкурентоспроможності України вже в кінці 2015 року.

3) ГЛОБАЛЬНИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ ІНДЕКС – 2015. Складено Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, Корнелльським університетом та міжнародною бізнес-школою Insead. Згідно з цим індексом, який враховує 79 показників, у 2015 р. наша держава посіла 64 місце серед 141 країни світу. У 2015 р. найбільше Україна піднялася за такими показниками: людський капітал та дослідження (11 позиція),

освіта (33 позиція), бізнес-середовище (30 позиція), нематеріальні активи (30 позиція), працівники розумової праці (13 позиція) [3].

Відповідно до іншого Глобального інноваційного індексу, складеного виданням Bloomberg, у 2015 р. ми посіли 33 місце серед 50 найбільш інноваційних, при цьому найкраща (п'ята) позиція була за показником «вища освіта». Ці рейтинги вкотре підтверджують те, що Україна має чималий інноваційний потенціал, який недостатньо використовується.

4) ІНДЕКС ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ – 2015. На сьогодні Україна посідає 162 місце серед 169 країн світу з оцінкою 46,9, що характеризує відсутність ефективних змін у 2015 р. В порівнянні з 2014 роком оцінка економічної свободи зменшилася на 2,4, що відображає зниження восьми з десяти економічних свобод. Україна посідає останнє 43 місце серед країн Європи і її загальний бал нижчий, ніж середній у світі [4].

Такі невтішні результати, на думку міжнародної антикорупційної спільноти, спричинені малопомітним поступом у руйнуванні корупційних схем, отриманих у спадок від всіх правлячих режимів часів незалежності України. Адже, незважаючи на «зміну фасаду», Україна продовжує тупцювати на місці. Нещодавно прийняті закони поки не дали відчутних результатів у антикорупційній боротьбі. Основними причинами такого стану є монополізація бізнесу, неможливість його довгострокового планування та високий рівень державних корупціонерів, але є надія, що у звіті за 2015 р. ситуація значно покращиться.

За рейтингами міжнародних економічних організацій Україна за рівнем конкурентоздатності посідає одне з останніх місць. Курс уряду на лібералізацію зовнішніх відносин не виправдав покладених на нього надій і не реалізував конкурентні переваги України. Доцільність лібералізації зовнішньоекономічних відносин мала б бути досліджена на перших етапах відкриття кордонів, оскільки далеко не однакові умови та розбіжності обумовлювали суттєву різницю між економічними системами України та високорозвинених країн. Показники розвитку української економіки у порівнянні із найбільшими торговельними партнерами свідчать про недоречність беззастережного відкриття кордонів. Так, за даними Світового банку, ВВП на душу населення в Україні є одним з найнижчих у світі (вона посідає 135 місце). Виробничо-промисловий комплекс України нездатний адаптуватися до попиту на світовому ринку.

Отже, враховуючи реальні проблеми, що стоять перед нами, досить сміливими виглядають цілком конкретні терміни, визначені нашими політиками для інтеграції України в європейське співтовариство. Адже поки у нас немає навіть загальноновизнаних національних лідерів, обізнаних з теорією і, головне, практикою ринкових відносин в умовах пануючої в міжнародному середовищі жорсткої конкуренції, що володіють навиками культурного, етичного ведення бізнесу і знанням відповідних правил бізнес-комунікації, процесів, що глибоко розуміють суть глобалізації.

Проведений аналіз на основі індексів глобальної конкурентоспроможності свідчить про згубний вплив управлінської сфери на розвиток бізнесу та залучення інвестицій, регресуючи процеси у якості надання освітніх послуг та рівня розвитку науки, незначне використання

передових інноваційних розробок у виробництві, незахищеність майнових та інтелектуальних прав власності, відтік висококваліфікованих кадрів. Обсяги ринку, висока якість людського потенціалу, стихійних лих та епідемій являються єдиними перевагами над іншими країнами, що за умови структурних якісних змін в управлінській сфері здатні підвищити конкурентоздатність України.

Список використаної літератури:

1. Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.worldbank.org/>.

2. Світовий економічний форум. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/report-highlights/>.

3. Глобальный инновационный индекс 2015 г.: в рейтингах лидируют Швейцария, Соединенное Королевство, Швеция, Нидерланды и США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2015/article_0010.html

4. 2015. Index of Economics Freedom [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.heritage.org/index/ranking>

Крачок Л.І.

*здобувач кафедри економічної кібернетики
та інформаційних систем,
Уманський національний університет садівництва,
м. Умань, Черкаська область, Україна*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРА

Сьогодні довгострокове стійке економічне зростання аграрної галузі України можливе лише за умови її інноваційного розвитку, що характеризується інтенсивним використанням новітніх досягнень науки і техніки: інформаційних технологій, біотехнологій, нових сортів рослин і порід тварин, ресурсо- і природозберігаючих технологій [1, с. 153]. Тому забезпечення технологічної безпеки аграрної галузі, як такого стану розвитку технологічного та виробничого її потенціалу, який дозволяє за допомогою організаційно-економічних заходів гарантувати інтенсивне функціонування галузевої економіки, достатнє для забезпечення конкурентоспроможності, а також сприяти підтримці економічної незалежності за рахунок власних науково-технологічних ресурсів, є головним завданням держави.

З цією метою пропонується створити кластер забезпечення технологічної безпеки аграрної галузі, до складу якого увійдуть органи державної влади, інституції, суб'єкти господарювання, іноземні партнери,

інноваційна інфраструктура, заклади освіти і науки, фінансово-кредитні установи, громадські організації та орган управління технологічної безпеки аграрної галузі (ядро кластеру) (рис. 1).



Рис. 1. Кластер забезпечення технологічної безпеки аграрної галузі

Джерело: розроблено автором

До основних функцій кластеру забезпечення технологічної безпеки аграрної галузі пропонується включити:

1. Формування і удосконалення законодавчої, нормативно-правової, інформаційної бази щодо ключових засад технологічної безпеки через підготовку пропозицій для внесення змін і доповнень до Закону України «Про основи національної безпеки» та інших підзаконних актів.

2. Зміни до збору й формування статистичної звітності про технологічну готовність та інноваційну діяльність аграрних підприємств.

3. Розробку і надання науково-методичного забезпечення державного регулювання технологічної безпеки і, зокрема, в аграрній галузі через створення методики оцінки індикативного показника стану її технологічної безпеки.

4. Формування системи фінансової підтримки технологічних змін у сільському господарстві, визначення органів, відповідальних за розподіл фінансово-інвестиційних ресурсів.

5. Створення експертного органу, до зобов'язань якого увійде аналітична робота з дослідження інформаційно-статистичної інформації, моніторинг, оцінка рівня безпеки і визначення основних напрямків покращення технологічного потенціалу.

6. Організацію відбору проектів з удосконалення технологічної безпеки аграрної галузі.

7. Стимулювання інноваційної активності аграрних підприємств за рахунок: обов'язкових до виконання стратегій інноваційного розвитку галузей і держави в цілому; створення ефективного ринку інноваційної продукції, і таким чином, формування державного замовлення на інноваційні досягнення; забезпечення фінансово-інвестиційних і податкових пільг для підприємств, що впроваджували та розробляли інновації; розробка механізму страхування ризиків від інноваційної діяльності [2, с. 155].

8. Надання технічної і технологічної підтримки підприємствам аграрної галузі завдяки створенню інноваційної інфраструктури.

9. Сприяння інтелектуального забезпечення створення високих технологій та виробництво наукоємної продукції в аграрній галузі за рахунок співпраці науково-дослідних установ, університетів та підприємств.

10. Розширення доступу вітчизняних суб'єктів господарювання до передових світових досягнень науки і техніки через сприяння їх участі у трансфері технологій.

11. Сприяння міжнародній кооперації аграрних підприємств і наукових установ.

12. Гарантування інформаційно-аналітичного забезпечення технологічної безпеки аграрної галузі.

13. Надання гарантій міжнародним партнерам у технологічній й сфері аграрного виробництва з метою залучення іноземних інвестицій.

14. Створення системи дорадництва з питань безпеки через організацію форумів, конференцій, семінарів, інших робочих зустрічей з метою роз'яснення ключових питань і вирішення проблем технологічної безпеки.

15. Проведення системного моніторингу технологічних можливостей аграрної галузі, зміни інноваційної активності і стану технологічної безпеки в сільському господарстві загалом.

Діяльність кластерного об'єднання, націлена на забезпечення технологічної безпеки аграрної галузі, на макроекономічному рівні дозволить:

- зміцнити співробітництво між державою, бізнесом і наукою у сфері забезпечення технологічної безпеки аграрної галузі;
- раціонально використовувати науково-технологічний потенціал шляхом формування замовлення від виробників і держави, скорочення відособленості аграрної науки від виробництва;
- активізувати інноваційну діяльність;
- підвищити інвестиційну привабливість галузі та країни через підвищення рівня довіри інвесторів до чіткої та прозорої стратегії інноваційно-технологічного розвитку сільського господарства [3, с. 303–305];
- зміцнити нормативно-правову, організаційно-економічну та фінансову підтримку вітчизняних агровиробників з боку держави;
- підвищити конкурентоспроможність галузевої економіки за рахунок вітчизняного виробничого, наукового-технологічного потенціалу.

При цьому надзвичайно важливо, щоб інноваційно-технологічний розвиток кластеру відбувався одночасно серед усіх його учасників. Тобто зміни повинні відбутися не ізольовано, а злагоджено і за умови підтримки кожного суб'єкта кластерного об'єднання [4, с. 64].

Таким чином, одним з ефективних підходів забезпечення технологічної безпеки є кластерний підхід. За рахунок інтегрованої діяльності органу управління технологічною безпекою аграрної галузі, влади, інституцій, суб'єктів господарювання, іноземних партнерів, громадських організацій та інфраструктури кластер дозволить досягти високого рівня інноваційної ефективності, сприятиме зміцненню технологічного потенціалу галузі, а також підвищенню загальної конкурентоспроможності економіки країни.

Список використаної літератури:

1. Дубовик С. В. Формування інноваційних кластерів як методу активізації інноваційної діяльності в економіці регіону / В. С. Дубовик // Продуктивні сили України. – 2009. – № 1. – С. 153–163.
2. Жаворонкова Г. В. Инновационное обеспечение технологической безопасности аграрной отрасли Украины / Г. В. Жаворонкова, Л. И. Крачок // Журнал правовых и экономических исследований (Jornal of Legal and Economic Studies). – 2014. – № 2. – С. 150–156.
3. Любімов В. І. Інноваційно-інвестиційна політика держави в контексті розвитку промислових регіонів: механізм формування та реалізації: [монографія] / В. І. Любімов. – К., 2010. – 404 с.
4. Мазнев Г. Є. Інноваційні технологічні кластери: особливості і застереження / Г. Є. Мазнев // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 62–67.

Кучмєєв О.О.

кандидат психологічних наук,

доцент кафедри фінансів та банківської справи,

Інститут економіки та менеджменту

Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»,

м. Київ, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Останнім часом в Україні серйозно заговорили про соціальну відповідальність бізнесу, тобто про політику участі бізнес-структур у житті суспільства, вирішенні соціальних проектів. Якщо в розвинених країнах уже давно активно здійснюється концепція соціальної відповідальності бізнесу, то в нашій країні в цьому напрямку робляться перші кроки. З огляду на те, що сьогодні експерти прогнозують, що посткризовий світ буде більшою мірою соціально відповідальним, тому спосіб подолання кризи з «орієнтацією на перспективу» можливий лише через подальшу соціалізацію бізнесу.

У зв'язку з цим, дослідження питання щодо сутності та характеристики соціальної відповідальності бізнесу вважається винятково важливим, оскільки в Україні, на відміну від економіки західних країн, недостатньо розвинений інститут корпоративної і персональної відповідальності. Крім того, всебічне теоретичне обґрунтування та практичне застосування засад соціальної відповідальності бізнесу забезпечить сталий розвиток економіки країни із застосуванням принципово нових методів взаємодії бізнесу та соціуму.

У наукових роботах вітчизняних і зарубіжних учених [1; 3; 5; 6; 7] визначається, що соціальна відповідальність бізнесу це відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі з суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем. Крім того в науковій літературі, присвяченій порушеній проблематиці, поряд з терміном «соціальна відповідальність бізнесу» вживаються, також визначення «корпоративна соціальна відповідальність», «корпоративна соціальна добросовісність», «корпоративна соціальна сприятливість», «етика бізнесу», «корпоративне громадянство». Ці визначення відображають і стосуються різних рівнів соціальної відповідальності, характеризуючи еволюцію цього поняття та розширення його меж. Однак відсутність єдиного підходу до тлумачення сутності соціальної відповідальності бізнесу та її складових є однією з найсуттєвіших проблем, що перешкоджає ефективній імплантації її принципів у бізнес-практику підприємств.

Досліджуючи питання соціальної відповідальності бізнесу в Україні науковцями [2; 4; 5] висловлюється думка, що соціальна відповідаль-

ність – це одна з основних частин механізму управління суспільними процесами, що характеризує взаємну відповідальність суб'єктів і об'єктів соціального управління. Не тільки індивіди й соціальні групи відповідають за власну діяльність перед суспільством, але й суспільство, держава несуть відповідальність за забезпечення нормальних умов, прав і свобод для життєдіяльності людей.

Нині відомі три погляди на концепцію соціальної відповідальності бізнесу [2, с. 232]:

- теорія «корпоративного егоїзму» стверджує, що єдина відповідальність бізнесу – збільшення прибутків для своїх акціонерів;
- теорія «корпоративного альтруїзму» – протилежна попередній, визначаючи, що підприємство має робити внесок у покращення добробуту населення;
- теорія «розумного егоїзму» базується на тому, що бізнес, витрачаючи гроші на благодійність, забезпечує імідж компанії, а це сприяє її виживанню, безпеці, стійкості. Тим самим він створює сприятливе соціальне середовище і забезпечує стійкий прибуток.

Всі види соціальної відповідальності мають рівневу структуру, кожен рівень характеризується певним змістом.

Узагальнююча характеристика рівнів має на нашу думку наступний вигляд:

- базовий рівень соціальної відповідальності – концепція економічної відповідальності, або економічно-правова відповідальність;
- середній рівень – концепція стейкхолдерів (зацікавлених сторін), або етична відповідальність;
- високий рівень – концепція обов'язків А. Керрола, або філантропічна відповідальність.

Крім того, сучасні дослідження [1; 4; 5] вказують, що соціальна відповідальність підприємства відображає соціальний характер взаємовідносин між підприємством і його групами впливу і проявляється в балансі соціальних інтересів сторін.

Отже, необхідність створення взаємодії бізнесу та суспільства і поширення ідей соціальної відповідальності бізнесу в Україні зумовлює низка причин:

- загальне скорочення тривалості життя населення та його старіння, великий обсяг від'їзду кваліфікованих кадрів за межі країни;
- надмірна диференціація доходів, майнове розшарування та зубожіння значної частки населення;
- повільне вирішення проблеми бідності населення;
- високий рівень «тінізації» економіки та ринку праці;
- нерозвинена нормативно-законодавча база щодо благодійності, меценатства і спонсорства;
- недостатня участь бізнесу у вирішенні соціально значущих питань.

Враховуючи вищенаведене, можна порекомендувати підприємцю діяти як добропорядному «корпоративному громадянину» і, водночас, як моральній особистості, яка не примушена до етично орієнтованого способу життя винятково вимогами закону або ж міркуваннями здорового глузду.

Майбутнє соціальної відповідальності бізнесу в Україні залежить від важливості соціальних питань для компаній. Посилення ролі держави в інноваційній сфері української економіки повинне бути націлене на підвищення ефективності державної інвестиційної політики при стимулюванні корпоративних інвестицій. Тільки за рахунок використання потужностей, що сьогодні простоюють, можна забезпечити зростання промислово – технічного виробництва.

Крім того, нам потрібно брати до уваги досвід від іноземних компаній, проте не забувати й про власні історичні традиції з метою підвищення ефективності програм і процесів всередині підприємства, саме тоді, коли корпоративна соціальна відповідальність знайде позитивний відгук серед великих підприємств, можна буде говорити про поступовий розвиток концепції соціальної відповідальності у вітчизняних реаліях і розглядати цей процес механізмів, як становлення національної інноваційної моделі економіки, яка б забезпечувала врахування та реалізацію інтересів великих корпоративно-відповідальних структур, держави та споживачів.

На сучасному етапі можна порекомендувати перейти від колишньої монополії держави у сфері соціальної відповідальності до розподілу соціальної відповідальності між державою, власниками підприємств, компаній і корпорацій, організаціями працівників (профспілками) і різними неурядовими організаціями. Також, поряд із зовнішньою соціальною відповідальністю необхідно формувати внутрішню соціальну відповідальність вітчизняного бізнесу.

Список використаної літератури:

1. Амосов С. О. Проблеми розвитку соціально-відповідального бізнесу / С. О. Амосов // Державне регулювання соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу: Мат. II Міжнародної науково-практичної конференції, 25 листопада 2014 / за заг. ред. проф. О. Ю. Амосова. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2014. – С. 120–122.

2. Белявська К. С. Соціальна відповідальність бізнесу: еволюція поглядів на проблему / К. С. Белявська // Вісн. Хмельниц. нац. ун. – 2013. – № 1. – С. 228–233.

3. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність / Ф. Котлер, Н. Лі // Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства Пер. з англ. С. Яринич. – К.: Стандарт, 2007 – 302 с.

4. Полякова О. М. Особливості формування і розвитку соціальної відповідальності підприємств в Україні / О. М. Полякова, П. Ю. Кас // Вісн. економіки трансп. і пром-ті. – 2014. – № 32. – С. 284–289.

5. Стецик А. Р. Теоретико-методологічні засади управління соціальною відповідальністю підприємництва в ринкових умовах / А. Р. Стецик // Наук. вісн. НЛТУ України: Зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ, 2014. – Вип. 21.18. – С. 260–266.

6. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to increase its Profit // New York Times Magazine. – September, 13, 2007. – P. 122-126.

7. Rostou. V. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist. – N.V., 2005. – P. 113-116.

Мартынов А.А.
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и банковского дела,
Восточноукраинский национальный университет
имени Владимира Даля,
г. Северодонецк, Луганская область, Украина*

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Всестороннее расширение инвестиционно – инновационных процессов в экономике, как важнейшего базиса стойкого развития производственного комплекса, служит причиной необходимости изучения особенностей развития инновационной составляющей на разных стадиях проекта.

Вопросами исследования экономики инноваций занималось много отечественных и зарубежных ученых, однако достаточное внимание не уделено классификации инновационного проекта. Приступая к разработке новой технологии или нового продукта, инновационная фирма не может однозначно отнести данный продукт или технологию к инновациям до тех пор, пока не состоится их практическое воплощение в производстве и не будет получен практический результат. В результате этого возникает необходимость в построении модели развития инновационной составляющей проекта.

Проведенный анализ подходов к определению категории «инновации» показывает широту и комплексный характер инновационной деятельности. Неоднозначность толкования понятия «инновации» и родственных ему категорий объясняется сложностью объединения в нем материальных и нематериальных признаков, которые характеризуются качественно разными категориями.

Тем не менее можно выделить следующие важнейшие признаки, которые характеризуют понятие «инновации»: инновация – наиболее яркое проявление взаимодействия науки и производства; инновация – это экономическое явление, которое приобретает необходимые классификационные признаки на стадии практического применения новой технологии, производства нового продукта или реализации нового подхода к социальным услугам; жизненный цикл инновации ограничен периодом времени от начала их практического воплощения (производства) к моменту потери качественного признака новизны инновационным продуктом; реализация инновации при рациональном и экономически обоснованном управлении способна принести положительный общественный эффект [1, с. 127].

Учитывая то, что инвестиционный проект приобретает инновационные свойства не сразу после начала его реализации, а на последующих его стадиях, мы можем условно разделить инновации на два вида: потенциальные и реальные (рис. 1).

В свою очередь, потенциальные инновации представляют собой перспективный вероятностный результат осуществления мероприятий по доведению нового продукта или технологии к стадии производства и получение от их использования положительного эффекта. Реальные инновации соответственно представляют собой конечный результат инновационной деятельности и отвечают всем основным признакам: новизны, практического воплощения и наличия положительного эффекта.

Процесс осуществления инновационной деятельности в сфере производства, как и любой другой разновидности коммерческой деятельности невозможно без источника новых идей. Здесь как нигде проявляется творческая составляющая личности. Однако, появление новых идей требует их абстрактной оценки, на основе которой производится отбор идей для практической реализации.

Отобранная идея формализуется в виде проекта, который представляет собой форму описания, обоснование расчетов, черчений, раскрывающих сущность замысла и возможность его практической реализации [2, с. 306].

Под проектом в широком смысле понимается модель реализации конкретной инновации, на основе которой намечают возможные перспективные результаты и оценивается их перспективная востребованность на рынке.

Определение целесообразности и потенциала проекта включает получение ответов на следующие вопросы: нужен ли данный проект и/или сможет фирма его реализовать? Последний вопрос наиболее актуальный в связи с острым дефицитом ресурсов необходимых для осуществления инновационной деятельности в Украине.

В случае установления целесообразности, фирма приступает к реализации инновационного проекта согласно разработанному плану, в процессе которой в зависимости от успешности проводки инновационной деятельности, фирма начинает практическое использование научно-технической разработки, или закрывает проект поворачиваясь к формированию идей. Процесс практического использования научно-технической разработки может затянуться во времени, которое приведет к старению инновации и замещению ее другой инновацией, кроме того, нововведение может потерпеть крах на рынке по объективным и субъективным причинам, который приведет к потере признака инновации. В других случаях мы можем говорить о появлении реальной инновации, которая, обеспечивая положительный эффект, в конце своего жизненного цикла также замещается и цикл начинается снова.

Таким образом, предложенная модель разрешает комплексно подойти к инновационному процессу и определению инновационного составляющей проекта. Обоснован вероятностный характер инновационного признака. Дальнейшие исследования могут быть направлены на формирования финансово-экономических инструментов контроля развития инновационной составляющей инвестиционного проекта.

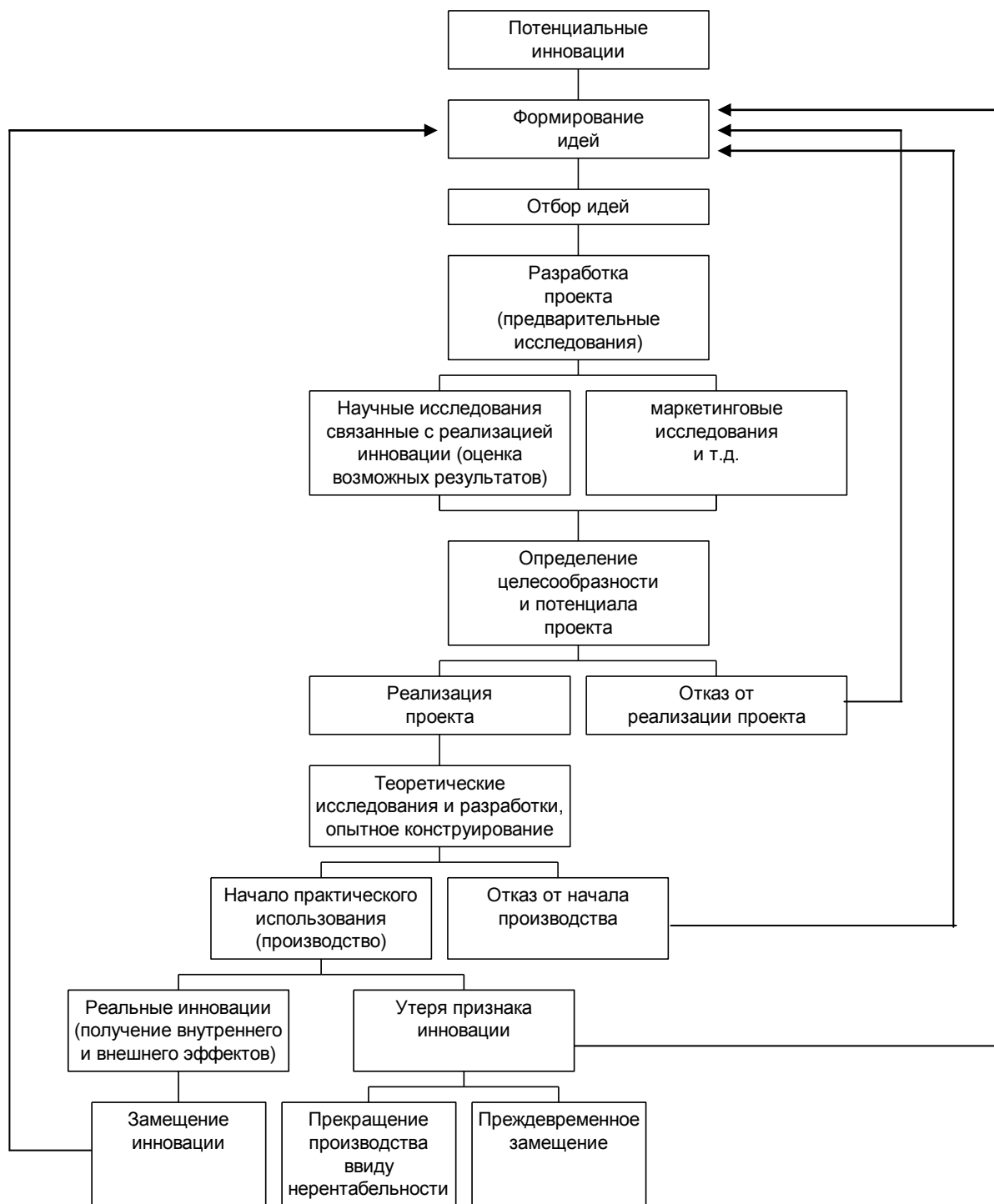


Рис. 1. Схема трансформации потенциальных инноваций в реальные

Список использованной литературы:

1. Идентификация инновационных расходов в процессе управления инновационной деятельностью. Костирко Л. А., Мартинов А. А. // Вестник СНА им. В. Даля № 4(98). – 2006. Ч. 1. – с. 125-130.
2. Райсберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Э. Б. Современный экономический словарь. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 480 с. – (Библиотека словарей ИНФРА-М).

Мартінова Л.В.

*старший викладач кафедри господарського права,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Сєверодонецьк, Луганська область, Україна*

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УПРАВЛІННІ ГОСПОДАРСЬКИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах посилення інтеграційних та глобалізаційних процесів в світовій економіці головним і важливим ресурсом стає інформація та інформаційні ресурси. Відсутність повної та достовірної інформації або ігнорування її суб'єктами господарювання при прийнятті господарських рішень на мікрорівні може призвести до банкрутства підприємства, на макрорівні – до кризового стану як окремо взятої галузі, так і економіки в цілому. Це пояснюється тим, що саме інформація має властивості усувати невизначеність, а, отже, і пов'язану з нею ситуацію ризику.

Тобто відсутність або обмеженість такого ресурсу як інформація є фактором ризику, уникнення від якого цілком залежить від економічної політики конкретного учасника ринку, а також від готовності отримувати та сприймати інформацію з метою зниження рівня невизначеності та ризику за рахунок збільшення наявних альтернатив та свободи вибору у процесі прийняття господарських рішень та створенні алгоритмів ведення господарської діяльності.

Таким чином, ставши важливим ресурсом, інформація здатна модифікувати ринкову економіку, перетворивши її в економіку нового типу – інформаційну економіку.

Дослідженню проблем інформаційної економіки, а також питанням управління господарськими ризиками присвячено численні роботи вітчизняних та зарубіжних вчених. Проте цілісні дослідження управління господарськими ризиками в контексті інформаційної економіки відсутні, що обумовлює актуальність представленого дослідження.

На сьогодні термін «інформаційна економіка» розглядається з двох позицій. Під першим більш вузьким розумінням інформаційна економіка розглядається як інформаційний сектор економіки, що є незалежним в межах постіндустріальної сервісно-інформаційної економіки, а також постійно зростаючий рівень використання знань та інформації за допомогою інноваційно-інвестиційних процесів в індустріальному секторі. В широкому розумінні слова під інформаційною економікою розуміється економічна теорія постіндустріальної сервісно-інформаційної економіки [1, с. 34].

Аналізуючи тенденції розвитку інформаційної економіки в Україні, слід зазначити, що в державі має місце несприятлива ситуація в плані інформатизації окремих галузей економіки, до числа яких, наприклад, відноситься аграрний сектор. Хоча використання мережі Інтернет в Україні з кожним роком виявляє стійку тенденцію до зростання, проте ця тенденція характерна лише для великих міст, не захоплюючи сферу села.

Крім того, відсутність єдиного інформаційного простору в цьому секторі економіки спричиняє негативний вплив на його загальний стан та систему управління господарськими ризиками.

У зв'язку з цим автором розроблена модель інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства в контексті управління господарськими ризиками (рис. 1).

За словами голландського професора П. Ейкхоффа, модель у зручній формі відображає суттєві сторони реальної системи та інформацію про неї [2, с. 17].

Варто сказати, що розуміння категорії «ризик», що використовується у рамках цього дослідження, базується на узагальненні підходів до його трактуванні у науковій літературі та включає розглядання ризику не тільки як втрати, що отримали внаслідок здійснення управлінського рішення, а й відхилення від запланованого результату [3].

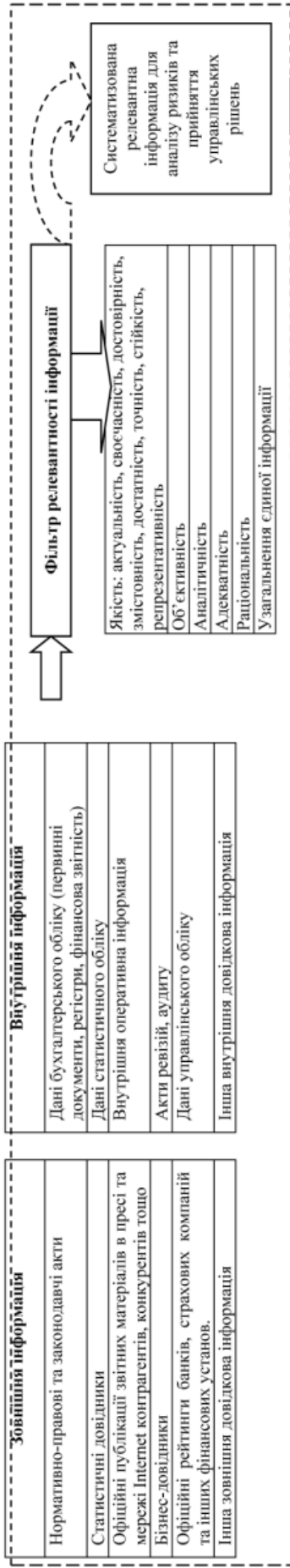
При цьому методи управління будь-якою системою залежать від наявної інформації та обов'язковою наявністю зворотнього зв'язку всередині самої системи. Зворотній зв'язок «можна використовувати як ефективний засіб для боротьби з невизначеностями. Ці невизначеності можуть бути результатом непередбачуваних впливів на систему з боку зовнішньої середовища або зароджуватися всередині системи, що розглядається. Звичайний зворотній зв'язок може усунути вплив невизначеності чи принаймні зменшити ефект цього впливу до незначної величини» [2, с. 20].

В нашому випадку під системою розуміється безпосередньо само підприємство, що складається із сукупності впорядкованих об'єктів або підсистем. Кожна підсистема підприємства має свою мету, яка реалізується через виконання певних задач (або функцій). Все, що не входить до складу системи, тобто підприємства, є зовнішньою середовищем.

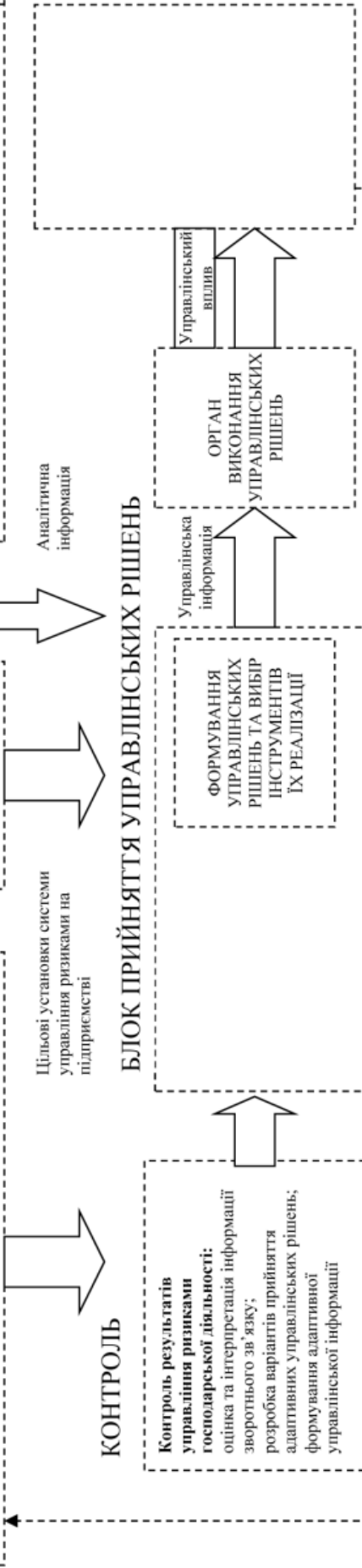
Однією із суттєвих складових підприємства є підсистема інформаційно-аналітичного забезпечення. Основною метою підсистеми інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства в контексті управління господарськими ризиками є усунення або попередження ситуацій невизначеності щодо розвитку подій, які відбуваються у зовнішньому економічному середовищі, та пов'язаних з ними можливих ризиків шляхом збору інформації, її аналізу та прийняття на підставі результатів проведеного аналізу рішень щодо вибору певних методів управління ризиками.

Інформація, що використовується в системі управління господарськими ризиками повинна відповідати певним вимогам, що визначають її релевантність. У нашому випадку під релевантністю інформації слід розуміти наявність певного набору даних про фактори ризику, необхідних для проведення повного, якісного та об'єктивного аналізу господарської діяльності з метою прийняття управлінських рішень щодо попередження, мінімізації або усунення ризиків господарської діяльності.

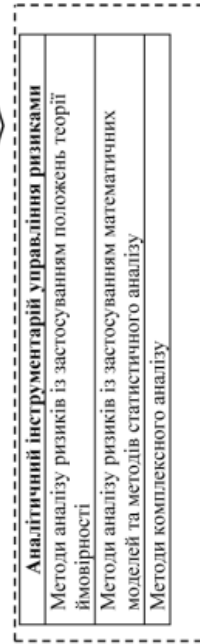
БЛОК ФОРМУВАННЯ ВХІДНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРЬКИМИ РИЗИКАМИ



ІНФОРМАЦІЯ ЗВОРОТНЬОГО ЗВ'ЯЗКУ



АНАЛІТИЧНИЙ БЛОК



Зворотній зв'язок

Рис. 1. Модель інформаційно-аналітичного забезпечення управління господарськими ризиками

Систематизована відповідно до визначених вимог релевантна інформація надходить до аналітичного блоку моделі інформаційно-аналітичного забезпечення та використовується для аналізу господарських ризиків з подальшим прийняттям на підставі проведеного аналізу відповідних управлінських рішень. Аналітична інформація обробляється у блоці прийняття управлінських рішень, та виробляється інформація третього порядку – управлінська інформація, що містить у собі конкретно визначене рішення відносно того, який управлінський вплив необхідно здійснити безпосередньо на об'єкт управління ризиками господарської діяльності.

В процесі здійснення управлінського впливу безпосередньо на об'єкт управління ризиками господарської діяльності підприємства на базі останнього формується інформація зворотнього зв'язку. У свою чергу, інформація зворотнього зв'язку надходить до блоку контролю, де відбувається її оцінка та інтерпретація з позицій коригування прийнятих управлінських рішень або розробляються нові адаптивні управлінські рішення, та формується нова адаптивна управлінська інформація.

Таким чином, в ході проведення наукового дослідження були розглянуті сутність, значення та проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення управління господарськими ризиками на підприємстві в контексті інформаційної економіки. Крім того, автором була розроблена модель інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства в контексті управління господарськими ризиками, яка формалізує завдання управління ризиками на основі посилення інформаційно-аналітичної складової системи управління та із врахуванням принципу адаптивності в менеджменті підприємства.

Список використаної літератури:

1. Маслов А. О. Сучасна економічна криза в Україні і світі у контексті інформаційної економічної теорії // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6(108). – С. 31-40.
2. Эйкхофф П. Основы идентификации систем управления: оценивание параметров и состояния [пер. с англ В. А. Лотоцкого, А. С. Манделя; под ред. Н. С. Райбмана] – М.: изд-во «МИР», 1975. – 687 с.
3. Мартинова Л. В. Економічний зміст та фактори ризику господарської діяльності підприємств АПК // Вісник ХНАУ. – 2012. – № 5. – С. 251-259.

Москвічова О.С.
*доцент кафедри фінансів,
Вінницький фінансово-економічний університет,
м. Вінниця, Україна*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В сучасних умовах української економіки питання державно-приватного партнерства (ДПП) набуває все більшого значення та актуальності, адже дефіцит бюджету, необхідність подальшого розвитку соціально-економічної сфери та підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку вимагає розробки таких інституціональних форм, які б дозволили поєднати переваги приватного бізнесу з можливостями ефективного державного регулювання.

Різні теоретичні та практичні аспекти ДПП відображені в роботах провідних вітчизняних та зарубіжних вчених зокрема: Т. Барнекова, Д. Бетемс, С. Вольфа, А. Гриценко, В. Дементьєва, М. Кастельса, Дж. Коммонса, Д. Норта, А. Фербеша, В. Хейнца та ін. Враховуючи значний науковий доробок з даного питання, слід все таки систематизувати деякі теоретико-методологічні особливості ДПП, що і є головною метою статті.

Історично ДПП є досить старим економічним інструментом, який розпочав свій розвиток в Європі ще в XVIII ст. За останні роки розбудови ДПП цей інструмент став невід'ємною частиною економічного життя практично всіх країн світу, найбільш ефективно він працює в Японії, Канаді, країнах Євросоюзу. Використання ДПП дозволило цим країнам скоротити вплив держави і збільшити присутність приватного бізнесу у таких основних системах життєзабезпечення як водопостачання, каналізація, транспорт, охорона здоров'я, освіта.

Вітчизняний та зарубіжний досвід формування ДПП свідчить, що з теоретичної точки зору ДПП – це економічний інститут, який на макрорівні представляє збалансовану систему формалізації і узгодження різного роду інтересів суб'єктів господарювання в особі держави і бізнесу; на мікрорівні дана система дозволяє об'єднати ресурси і мінімізувати ризики при реалізації великих інфраструктурних проєктів, забезпечуючи при цьому максимально можливий соціально-економічний ефект.

Основні перепони і одночасно перспективи подальшого розвитку ДПП пов'язані з його протиріччями, його гібридним або змішаним характером, який полягає – у протиріччі державної та приватної сторін, зокрема:

- у протиріччі державних та ринкових правил і механізмах ведення господарювання;
- у можливості абсолютизації тих чи інших сторін (юридичної, організаційної, фінансової, договірної) цього багатогранного процесу;
- у необхідності поєднання суспільної користі і приватного інтересу.

Протиріччя державних та ринкових правил і механізмів господарювання проявляється в тому, що в основі ДПП лежить кооперація і поділ ризиків

між державою і приватним бізнесом, що суперечить базовим принципам ринкової економіки та вільної конкуренції. В рамках ДПП державні органи змушені діяти у відповідності із правилами приватних підприємств, а приватний бізнес освоювати державну логіку і погоджуватися на прозорість звітності і деякий громадський контроль своєї комерційної діяльності. У приватному секторі швидко розвивається практика соціальної корпоративної відповідальності, а в державному управлінні переговори і контракти все частіше переважають над наказами і директивами.

ДПП як економічний інститут характеризується наступними ознаками, які відрізняють його від інших форм взаємовідносин держави і приватного бізнесу, і необхідні для модернізації інфраструктури української економіки [1, с. 150]:

- ДПП повинно передбачати договір між державними і приватними учасниками такого партнерства;

- органи державного управління виступають не регулятором, а партнером приватного сектору в проектах ДПП, тобто мають рівноправні права із приватним бізнесом, а не реалізують свої владні повноваження;

- спільні цілі і інтереси обох партнерів координуються на основі суспільно корисних цілей;

- розподіл ризиків (управлінських, операційних, інвестиційних) між учасниками ДПП на основі відповідних домовленостей сторін;

- специфічні інституційні форми фінансування проектів в рамках ДПП: за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами, або ж спільне інвестування декількох учасників;

- обов'язкова наявність конкурентного середовища, коли за кожний контракт відбувається боротьба між декількома потенційними учасниками.

Таким чином, головною відмінністю проектів ДПП від інших форм взаємовідносин держави і приватного бізнесу є той факт, що влада виступає в ролі партнера, рівного учасника для досягнення суспільно-значущих цілей. Тому, наприклад, інститут муніципального та державного замовлення не може бути віднесений до ДПП, оскільки в цьому відношенні влада і бізнес виступають не в ролі партнерів, а в ролі «замовник – виконавець». Ряд західних фахівців під ДПП розуміють також приватизацію [2, с. 8]. Проте слід враховувати, що в разі приватизації власність стає приватною, на відміну від ДПП.

З вищесказаного можна виокремити ряд переваг, які має ДПП перед іншими формами взаємовідносин держави і приватного бізнесу, зокрема [3]:

- найбільш ефективне використання коштів всіх учасників партнерства. Економія коштів через розподіл ризиків оптимальним для учасників чином;

- швидка і ефективна реалізація проектів. Значна економія витрат. Скорочення термінів реалізації проектів на кілька років;

- максимізація управлінських і технічних інновацій в ході спільної реалізації проектів;

– створення додаткової вартості, породженої об'єднанням ресурсів громадського та приватного секторів, зокрема, від зустрічного обміну знаннями, технологіями та різноманітними навичками;

– подолання обмежень, які гальмують процес за допомогою підвищення продуктивності спільної роботи приватного та державного секторів;

– посилений контроль над витратами з боку всіх учасників ДПП.

Отже, спільна діяльність влади та бізнесу в реалізації проектів ДПП сприяє розвитку новаторських форм проектного фінансування, стимулює підприємницьке мислення і сприяє впровадженню передових методів управління в органах влади в центрі і на місцях. Партнерство та гарантії держави не тільки відкривають в регіонах України нові сфери для бізнесу, але і розширюють можливості для подальшого розвитку та забезпечують необхідні умови для належного функціонування проектів ДПП.

Список використаної літератури:

1. Пузанов А. С. Лекции по экономике города и муниципальному управлению / А. С. Пузанов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2004. – 340 с.

2. Bettens D. Les contrats entre Etats et persons privees etrangers. – Losanne, 1988. – P. 13.

3. What are the Advantages of a Public Private Partnership? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rpa.ie/en/rpa/ppp/Pages/AdvantagesofPPPs.aspx>

Паламарчук О.С.

*викладач кафедри економічної кібернетики,
Рівненський державний гуманітарний університет,
м. Рівне, Україна*

ОЦІНКА СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ

Інновації відіграють надзвичайно важливу роль у розвитку загальнолюдської цивілізації і кожної окремої держави зокрема. Більшість сучасних держав намагаються створювати і постійно вдосконалювати спеціальні інфраструктури для підтримки процесу розробки і впровадження інновацій. Актуальним є розвиток інноваційної інфраструктури і для України.

Зарубіжний досвід та аналіз внутрішніх можливостей в Україні дає підстави стверджувати, що тільки постійний системний державний вплив на регіональну ситуацію дає можливість забезпечувати сталий, збалансований, соціально орієнтований розвиток регіонів.

Для об'єктивної оцінки стану інноваційного розвитку України важливе значення має визначення її відносного місця серед європейських країн.

Одним із розроблених інструментів може бути Європейське інноваційне табло (ЄІТ) або Європейський інноваційний рейтинг.

ЄІТ було створене в Європейському Союзі за рішенням Лісабонського саміту для стимулювання і контролю за розвитком науково-інноваційного процесу. Лісабонська стратегія, вироблена лідерами держав-членів ЄС на цьому саміті у травні 2000р., запропонувала вісім показників для визначення рівня інноваційності, конкурентноспроможності і динамічності регіональних економік, заснованих на знаннях. До цих показників належать:

- 1) розбудова загального інформаційного суспільства;
- 2) розвиток європейської сфери інновацій і науково-дослідницької діяльності конструкторських розробок;
- 3) лібералізація: завершення створення єдиного ринку; програми державної допомоги і сприяння конкуренції;
- 4) створення мережної індустрії у сфері телекомунікацій, комунальному і транспортному секторах;
- 5) створення ефективних та інтегрованих фінансових послуг;
- 6) поліпшення підприємницького середовища для нових бізнес-починань;
- 7) підвищення соціального залучення: розвиток навчання впродовж життя та модернізація соціального захисту;
- 8) прискорення стабільного і стійкого розвитку.

Засноване на цих показниках, Європейське інноваційне табло (Trend Charton Innovation) представляє собою найбільш повну, постійно оновлювану базу даних про тенденції інноваційної політики в країнах ЄС, США, Японії, країн, що розвиваються, і країн-сусідів ЄС. З її допомогою зацікавлені особи отримують аналітичну інформацію, статистику, що стосується інноваційного процесу, інформацію про реалізацію інноваційної політики та основних інноваційних тенденцій. ЄІТ служить також засобом зпівставлення результатів політики, поширення і обміном досвіду стимулювання інноваційних процесів як у ЄС, так за його межами [1, с. 79]. До 2008 року інформацію для баз даних надавали 39 країн: 27 країни-членів ЄС, а також Ісландія, Норвегія, Швейцарія, Хорватія, Туреччина, Ізраїль, США, Канада, Японія, Бразилія, Китай та Індія. У 2007 році вперше показники табло були розраховані для Росії та України [2, с. 180].

Сьогодні показники Європейського інноваційного табло представлені у п'ятьох групах, які відображають різноманітні аспекти інноваційного розвитку:

- 1) «рушійні сили інновацій» – показники, які відображають стан і структуру інноваційного потенціалу;
- 2) «створення нових знань» – індикатори, які відображають рівні фінансування науково-дослідницької діяльності та конструкторських розробок;
- 3) «інновації та підприємництво» – індикатори, які відображають рівні інноваційної активності на підприємствах (фірмах);
- 4) «застосування» – індикатори, які відображають зайнятість і комерційну діяльність в інноваційних секторах;

5) «інтелектуальна власність» – індикатори, які відображають патентну активність.

За рівнем інновативності за ЄІТ Україна знаходиться в четвертій (останній) групі – «країни, що рухаються навздогін» – зі значенням індексу 0,23. До цієї групи також входять: Угорщина – 0,24, Росія – 0,23, Латвія – 0,22, Хорватія, Болгарія – 0,19, Румунія – 0,16. У порівнянні з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у 3 рази, наприклад Швеція – 0,68, від «країн-послідовників» – 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» – 1,6 рази (Норвегія – 0,35) [3].

Щодо інноваційного розвитку, то Україну можна порівняти з Румунією та Болгарією на час їхнього вступу до ЄС. У той же час наша країна володіє компонентами високотехнологічних секторів, які відсутні у вищезазначених країнах. Україна виготовляє важкі транспортні літаки, ракети, обладнання для атомних станцій та іншу високотехнологічну продукцію. У нас є умови для реалізації стратегії «наздоганяючого типу».

Для України основна проблема під час обчислення результуючого індекса полягає в тому, що далеко не всі показники можна отримати за допомогою наявної в нас статистики. Окрім того, інтерпретація окремих показників і методика їх розрахунків незавжди збігається з міжнародними стандартами. Чимало показників можна розрахувати тільки на основі експертних оцінок або додаткових розрахунків.

На сьогодні Європейський інноваційний рейтинг вимірює 26 ключових показників інноваційної активності [4, с. 190-195]:

1) інноваційні драйвери вимірюють структурні передумови, потрібні для розвитку інноваційного потенціалу (5 показників);

2) створення знань оцінює рівень інвестицій в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) (5 показників);

3) інновації в підприємстві вимірюють рівень інноваційного розвитку на рівні фірми, тобто схильність до інноваційної діяльності на мікроекономічному рівні (6 показників);

4) застосування оцінює структуру зайнятості і виробництва з інноваційної точки зору і роль інновацій у створенні доданої вартості (5 показників);

5) інтелектуальна власність оцінює досягнуті результати з точки зору накопичення ноу-хау, особливо це стосується високотехнологічних галузей (5 показників).

Показники Європейської системи оцінювання інновацій дозволяють зробити порівняння між Україною та Європейським Союзом в аспекті інноваційних досягнень. У порівнянні з Європейським Союзом Україна демонструє високі показники, особливо в плані витрат на інформаційно-комунікаційні реформи та в системі освіти для молоді, де Україна перевищує середній для Європейського Союзу показник. Частка випускників науково-технічного напрямку та ринкових інновацій наближається до середнього показника по Європі.

Інфраструктура інноваційного розвитку України перебуває в початковому стані. У ній представлено лише окремі типи інноваційних

структур, зокрема інноваційні центри або інкубатори, науково-технологічні парки і технополіси [5, с. 304–306]. Причому діяльність лише незначної частини цих структур відповідає завданням, які мають вирішуватися ними, виходячи із світового досвіду організацій різних типів інноваційних структур. Тобто в Україні не тільки обмежена чисельність інноваційних структур, а й склалася структурна неповнота і функціональна невизначеність їхньої діяльності. Розвиток інноваційної інфраструктури потребує всебічної державної підтримки.

Для поліпшення ситуації в науці, технологіях та інноваціях з урахуванням політичних особливостей українськими вченими було розроблено Стратегію інноваційного розвитку в умовах глобалізаційних викликів. Перший варіант Стратегії був підготовлений кілька років тому, але не був ухвалений як Закон України (звичайна процедура для впровадження таких документів в Україні). Лише у червні 2009 року ключові ідеї Стратегії у формі Концепції були ухвалені Верховною Радою України.

Концепція містить опис кількох можливих сценаріїв науково-технічного та інноваційного розвитку країни на 2010-2020 роки; вивчення провели українські та закордонні експерти, які використали показники Європейського інноваційного табло.

Повний текст Концепції був опублікований Верховною Радою України як офіційний документ.

Відповідно до узагальненого оцінювання, у випадку впровадження обраної стратегії існує можливість досягнення доволі високих узагальнених показників інноваційного розвитку.

Навіть якщо обставини будуть сприятливими, Україна все одно не вийде на рівень провідних держав ЄС одразу, але це допоможе їй підвищити загальний рівень інноваційної діяльності та досягнути середнього для ЄС рівня інноваційної діяльності.

Якщо інноваційна політика слабка, не слід очікувати поліпшення позицій України у порівнянні з іншими державами ЄС. У такому випадку Україна навіть почне втрачати ті невеликі переваги, які у неї є зараз. Як результат, Україна може опинитися на останніх позиціях у переліку країн відповідно до показників Європейського інноваційного табло (ЄІТ).

Отже, для об'єктивної оцінки стану інноваційного розвитку України важливе значення має визначення її відносного місця серед європейських країн. Одним із розроблених інструментів може бути Європейське інноваційне табло (ЄІТ) або Європейський інноваційний рейтинг.

Для України основна проблема під час обчислення результуючого індекса полягає в тому, що далеко не всі показники можна отримати за допомогою наявної в нас статистики. Окрім того, інтерпретація окремих показників і методика їх розрахунків незавжди збігається з міжнародними стандартами. Чимало показників можна розрахувати тільки на основі експертних оцінок або додаткових розрахунків.

Список використаної літератури:

1. Россия и Украина в свете индикаторов Европейского инновационного табло / под ред. Ивановой Н. И. и Егорова И. Ю. – Киев: Госкомстат Украины, 2008. – 93 с.
2. Анализ инновационной политики России и Украины по методологии Европейского сообщества/ под ред. Ивановой Н. И., Егорова И. Ю., Радошевича С. – Москва: ИМЭМО РАН, 2008. – 237 с.
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (Проект). – Доступ з: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id – Останній доступ: 20.12.15.
4. Науково-технічна та інноваційна діяльність України в контексті євроінтеграційних процесів: моногр. / І. Ю. Єгоров, І. А. Жукович, Ю. О.Рижкова, М. В. Пугачова; Наук.-техн. комплекс стат. досл. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2006. – 223 с.
5. Дерганее В. А. Геоэкономика (Современная геополитика): учеб. для вузов / В.А. Дергачев. – К.: ВИРА-Р, 2002. – 512 с.

Плотнікова М.Ф.

*доцент кафедри менеджменту інвестиційної діяльності,
Житомирський національний агроекологічний університет,
м. Житомир, Україна*

Ramanauskas Julius

*dr. hab of Economics., Professor,
Professor of Management Department,
Klaipeda University,
Klaipeda, Lithuania*

СТВОРЕННЯ РОДОВИХ ПОСЕЛЕНЬ – ОДИН З НАПРЯМІВ ПЛАНОМІРНОГО ВІДРОДЖЕННЯ МЕРЕЖІ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ

Хтось вважає своєю Батьківщиною країну, в якій він народився, інший область, третій – населений пункт, а дехто конкретне місце на Землі, де жили його пращури, сіяли та збирали врожай, народжувалися та вмирали. В цьому місці все є рідне, нагадує про Рід: вишита бабусею сорочка, закладений прадідом гай... Від всього цього віє доброю пам'яттю та енергією Любові. В кожній людини має бути Батьківщина. Але не абстрактна, як межі держави, які можуть змінюватися. Людині потрібне справжнє коріння, яке пов'язує його із Землею, допомагає відчувати зв'язок з усім сущим у Всесвіті: Землею, іншими планетами, природою, пращурами, всіма людьми, Богом...

Людина без Природи, без роду, без зв'язку з Землею й іншими планетами, з Богом не може жити. Коли такий зв'язок розривається, людина вмирає. Тільки за наявності таких зв'язків Людина росте та

розвивається, тоді вона є цілісною, у щасті (є частиною цілого). Тоді вона отримує живлення від усього й зцілюється. Рід є найголовнішим в розумінні сутності та ролі Родового помістя. Зростаючи, стаючи самостійними, ми вже не потребуємо батьківської опіки, та приходиться час розуміння того, що все одно не вистачає батьківської енергії, яку відчували у дитинстві, адже її ніщо не замінить. Й батьки не можуть замінити бабусю й дідуся для своїх дітей. В разі розірвання зв'язку з батьками руйнуються зв'язки з прабатьками, з усім своїм родом й Творцем. Зберігаючи зв'язок поколінь ми отримуємо їх Любов, маємо підтримку та спадок наших пращурів та Бога.

Більшість з нас зростали в містах, де природа перестала бути середовищем існування, а залишилася лише місцем для відпочинку. Цемент та асфальт не випромінюють корисної для людини енергії, тоді як кожне дерево, кожна квітка – випромінюють цілющу енергію буття. Томі в місті людина частіше хворіє, енергії життя в ній менше. Родове помістя – це конкретне місце на планеті, де людина народилася, живе й пов'язана з усім суцям. Це місце, де в Любові відбулося зачаття, де дитину народили та виховали. Це місце, де сформовано простір поколіннями предків – висаджено родове дерево, сад, ліс, збудовано дім, де в кожній живій істоті або предметі розчинена енергія Любові. Це місце дарує цілющі плоди для живлення тіла та душі, що прискорюють думку. Родове помістя оберігає від негативних енергій, примножує позитивні та оберігає Любов. Це місце, де народжуються діти, які будуть пам'ятати про те, як жили їхні пращури, бо в усьому навколо будуть бачити нетлінні образи та добру пам'ять, адже більшість дерев живуть сотні років. Таким чином зберігається зв'язок з предками, Природою, Землею, Творцем. Враховуючи те, що все живе – це матеріалізовані думки Бога, то спілкуючись з Його живими творіннями, розуміючи їх, ми спілкуємося з думками Творця, поступово розуміючи Його задум, наближаючись до Нього.

На матеріальному плані буття Родове помістя – це ділянка землі розміром 1 га, на якій людина власними руками висаджує ліс, сад, живу огорожу, копає ставок, криницю, зводить будинок, альтанку, лазню, облаштовують місця відпочинку, пасіку, закладають город. В Родовому помісті створюється простір Любові, де гармонійно поєднуються інтереси Людини, розкриваються її творчі таланти, здоровішим стає тіло, народжуються діти, формуються добробут та добросусідські відносини з мешканцями Родового поселення, відтворюється інфраструктура для виробництва, освіти, виховання, відпочинку та зустрічей. Земельна ділянка розміром 1 га дозволяє створити самовідновлювану та самодостатню екосистему, що в повній мірі спроможна забезпечити родину, що на ній проживає всім необхідним.

Проектом Закону України «Про Родові садиби та Родові поселення» земля, що надається для облаштування Родового помістя, має надаватися кожному бажаючому того повнолітньому громадянину України безкоштовно в довічне використання без права продажу з правом передачі тільки у спадок. Земля, вирощені на ній продукти не оподатковуються. До поселенців державою висувається вимога засадити не менше 0,3-0,5 га

неплодовими деревами. В Родовому поселенні як просторі, що об'єднує Роди, створюються передумови для будівництва доріг, шкіл, магазинів, облаштування спільних територій для занять спортом, відпочинку, формування засад діяльності територіальних громад та місцевого самоврядування, проведення свят, культурного спілкування, закладення традицій. В Родовому поселенні діяльність є більш свідомою в силу того, що його мешканці є однодумцями, тому задуми реалізуються за щасливого образу життя родин та, як наслідок, створення нової цивілізації. Майбутнє за країною, де кожна сім'я свідомо живе та створює свій простір Любові, перетворюючи свою ділянку землі у квітучий сад й розміщуючи свій Рід у здоровий та щасливий простір.

В Україні налічується близько 100 родових поселень, що ведуть господарську та життєдіяльність на засадах природної доцільності (за принципами органічного землеробства, безвідходної життєдіяльності, в тому числі з використанням відновлюваних джерел енергії та впровадження біоадекватних методик освіти та виховання). Вирішення енергетичних питань відбувається завдяки запровадженню сонячних батарей, вітрових та водних генераторів, біогазу, а також з використанням інших видів альтернативних джерел енергії. Базова задача щодо висадки не менш, ніж на третині площі неплодових дерев забезпечує поселенців будівельним матеріалом, а сухостою під час обслуговування території вистачає для опалювання та приготування їжі.

Життя на природі дозволяє відновлювати здоров'я за рахунок природного екологічного харчування, вирощеного власними руками. Наявність джерел з чистою водою, свіже повітря, лікарські рослини, гриби та ягоди, що зростають поруч сповнюють людину життєдайною енергією. Фізична активність, можливість жити у власному ритмі, не відчуваючи впливу великих міст реалізує творчий потенціал особистості й здатність робити більше за коротший проміжок часу. Організація власного життя сприяє можливості відновлювати сили, а раціональні прийоми праці – не дозволяють втомлюватися. Життя на власній ділянці землі, на своїй Малій Батьківщині додає сил. Світова практика доводить, що довгожителі живуть подалі від великих промислових центрів. Такі особистості є працелюбними та оптимістичними, що реалізуються під час занять улюбленою справою.

За статистикою, на 2% території проживає 30% населення, що у власних домогосподарствах виробляє від 60 до 90% продукції. Це, головним чином, овочева та тваринницька продукція, фрукти, ягоди, горіхи тощо. За відсутності дотацій, субвенцій та лобювання інтересів на законодавчому рівні відбувається становлення приватного сектору, в тому числі й через повернення міських жителів до проживання в сільській місцевості, господарювання в літній період чи на вихідні. Головною умовою до таких осіб з боку держави має стати дотримання екологічного законодавства, та сприяння висадці дерев на 3050% території. Досвід США кінця XVIII ст. засвідчив стійкість таких садиб до зовнішніх негативних чинників та здатність до відновлення природного та ресурсного потенціалу території, в тому числі з позицій вирішення

демографічної ситуації. Розквіт країни пов'язаний, передусім, з відновленням національної історико-культурної спадщини, підвищення ролі й значення родин, шанобливого ставлення до землі. Досвід КНР підказує можливість впровадження наукомістких та високотехнологічних інноваційних виробництв на сільських територіях внаслідок високого рівня кваліфікації та свідомості мешканців родових поселень. В межах родових поселень активно вирішується питання освіти й виховання головним чином за рахунок впровадження біоадекватної методики (ноосферної освіти), а також відновлення роботи шкіл внаслідок підвищення рівня народжуваності в сільській місцевості, будівництва доріг, шкіл, дошкільних дитячих закладів, творчих майстерень, закладів культури та мистецтва. Природодоцільна діяльність людини, зокрема землеробство без обертання пласта дозволяє підвищити вміст гумусу в ґрунті та відновити його водно-повітряний баланс, а багатоманіття видів флори й фауни формує засади для прояву ефекту синергії внаслідок системної взаємодії. Світова практика органічного землеробства і пермакультурного дизайну (М. Фукуока, З. Хольцер, Б. Молісон, І. Овсінський, М. Курдюмов та ін.) яскраво ілюструють перспективи таких підходів у напрямі вирощування врожаїв, зниження трудомісткості робіт, підвищення врожайності та поживності продукції, а також збільшення гумусового шару ґрунту, відновлення його водно-повітряного балансу. Мешканцями поселень вирішуються питання розвитку сільських територій з позицій гасіння пожеж, облаштування цвинтарів та доріг, будують школи та будинки творчості, відновлюють роботу закладів культури та мистецтва тощо. Співпраця в межах родів відроджує родову пам'ять як окремих сімей, так і народу, що сприяє недопущенню викривлень в його історії внаслідок передачі від одного покоління до іншого, – з першоджерела, від свідка подій.

Список використаної літератури:

1. GEN (Global Ecovillage Network). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gen.ecovillage.org>
2. Gilman R. The Eco-village Challenge. The challenge of developing a community living in balanced harmony – with itself as well as nature – is tough, but attainable / R. Gilman // Context Institute. Catalyzing a graceful transition to the Planetary Era, 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.context.org/iclib/ic29/gilman1/>
3. Living in harmony: inspiring stories from ecovillages. Editor: Dalia Vidickiene. Vilnius: BMK Leidykla, 2013 – 124 p.
4. Plotnikova M. Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development / M. Plotnikova // Regional Formation and Development Studies. – 2015. – № 3. – P. 134-144.

ENTREPRENEURSHIP AND BUSINESS CULTURE: MANAGEMENT OF CHANGES

Садрідінов Р.Ш.

аспірант,

Миколаївський національний аграрний університет,

м. Миколаїв, Україна

СУБ'ЄКТИ БІЗНЕС-ІНФРАСТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Бізнес-інфраструктура зовнішньоекономічної діяльності є важливою складовою бізнес-середовища, що сприяє основним виробничо-господарським та соціально-економічним процесам в Миколаївській області.

Бізнес-інфраструктурне забезпечення виконує ряд важливих функцій у сприянні зовнішньоекономічної діяльності регіону, зокрема: брокерську; інформаційну; консультативну; інноваційну; девелоперську (від англ. develop – розвивати, розробляти, створювати, вдосконалювати); промоутерську (від англ. promote – сприяти, просувати, допомагати).

Основними суб'єктами бізнес-інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності Миколаївської області є: Департамент економічного розвитку, торгівлі та туризму Миколаївської обласної державної адміністрації; Миколаївська митниця ДФС; Регіональна торгово-промислова палата Миколаївської області; Регіональний фонд підтримки підприємництва в Миколаївській області; Адміністрація Миколаївського морського порту; Аграрний союз Миколаївської області; вищі навчальні заклади, наукові парки.

У подальшому дослідженні проаналізуємо спектр послуг суб'єктів бізнес-інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності. Так, Департамент економічного розвитку, торгівлі та туризму Миколаївської обласної державної адміністрації: бере участь разом з іншими структурними підрозділами Миколаївської обласної державної адміністрації в реалізації державної зовнішньоекономічної політики, подає Мінекономрозвитку відповідні пропозиції; забезпечує у межах своїх повноважень разом з іншими структурними підрозділами Миколаївської обласної державної адміністрації участь підприємств та організацій області у виставково-ярмаркових заходах; здійснює підготовку проектів угод, договорів, меморандумів, протоколів зустрічей з питань зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності Миколаївської обласної державної адміністрації і погоджує їх в установленому порядку з Міністерством закордонних справ України; готує матеріали щодо зовнішньоекономічного співробітництва області до засідань міжурядових

комісії, для делегацій від області, що відряджаються за кордон, для переговорів керівництва області з іноземними делегаціями; надає заінтересованим суб'єктам підприємницької діяльності області інформацію стосовно ділових пропозицій іноземних підприємств, отриману від дипломатичних установ України за кордоном, та сприяє поширенню пропозицій підприємств області за кордоном; проводить постійний моніторинг розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, аналізує ефективність експорту та імпорту товарів (робіт, послуг); доводить до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності області накази Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо застосування (скасування) спеціальних санкцій відповідно до статті 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»; у межах повноважень, наданих Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, здійснює видачу суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності документів дозвільного характеру (експортно-імпортні ліцензії, разові (індивідуальні) ліцензії) та щомісяця звітує Міністерству економічного розвитку і торгівлі України стосовно їх видачі; забезпечує проведення державної реєстрації іноземних інвестицій і договорів (контрактів) про спільну інвестиційну діяльність за участю іноземних інвесторів; вживає заходів з розвитку міжрегіонального співробітництва у сфері зовнішньоекономічної діяльності; координує роботу з реалізації в області державних програм у сфері європейської інтеграції, готує пропозиції до заходів з їх реалізації та здійснює аналіз їх виконання, готує звітні матеріали; здійснює моніторинг розвитку економічних і торговельних відносин з ЄС та аналізує вплив функціонування зони вільної торгівлі з ЄС на економічний розвиток регіону, подає Мінекономрозвитку пропозиції стосовно розбудови торговельно – економічних відносин з ЄС; бере участь разом з іншими структурними підрозділами в реалізації державної зовнішньоекономічної політики в частині інтеграції України у світову економіку, розширення економічного і соціального співробітництва з ЄС та Митним союзом, подає Мінекономрозвитку відповідні пропозиції [1].

Регіональна торгово-промислова палата Миколаївської області надає: консультації з питань експортної діяльності; митно-брокерські послуги; консультації з вимог на ринках європейських країн до ввезення українських товарів; оформлення сертифікатів походження товарів і послуг та Карнет АТА; переклади; експертиза недержавного експортного контролю; товарознавчі експертизи; візова підтримка; пошук потенційних ділових партнерів за кордоном; інформація про іноземних контрагентів, перевірка ділової репутації; підготовка експортних планів, розробка дорожніх карт; консультації з питань ставок митних мит, технічних стандартів, особливостей оподаткування інших країн [2].

Діяльність Регіонального фонду підтримки підприємництва в Миколаївській області спрямована на: сприяння розвитку міжрегіонального та міжнародного бізнес-співпраці; сприяння у залученні вітчизняних та іноземних інвестицій для реалізації пріоритетних напрямів діяльності щодо створення конкурентного середовища та розвитку підприємництва [3].

Аграрний союз Миколаївської області сприяє у: створенні системи інформаційного забезпечення членів АСУ з питань кон'юнктури ринку, рівня цін на внутрішньому та зовнішньому ринках; створенні сільгосптоваровиробниками власної широкої мережі нових та розбудові існуючих обслуговуючих кооперативних структур по зберіганню, переробці та реалізації сільськогосподарської продукції у т.ч. і на зовнішньому ринку; створенні умов для виходу учасників АСУ на внутрішній та міжнародний ринок; організації навчання та підготовки кадрів у вітчизняних та зарубіжних навчальних закладах та установах; проведенні семінарів, конференцій, засідань [4].

Щодо ролі вищих навчальних закладів у розвитку зовнішньоекономічної діяльності то, розглянемо на прикладі кафедри світового сільського господарства і зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного аграрного університету. Остання надає консультації з: організації ведення, регламентації та документаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності; розробки стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства з обґрунтуванням доцільності виходу на зовнішні ринки, що включає вивчення ринків певних продуктів та можливостей виходу на них; організації рекламних заходів з метою розширення експорту – (розрахунок ефективності застосування певних видів реклами); практичного здійснення експортно-імпортних операцій (дослідження кон'юнктури ринку конкретного продукту (товару) у зарубіжних країнах, обґрунтування пропозицій щодо освоєння ринків збуту у декількох визначених країнах, встановлення контактів з потенційними партнерами з метою виявлення зацікавлених до співпраці, складання офіційної оферти щодо конкретного продукту і направлення її потенційним партнерам, розробка пропозицій для керівництва організації на основі аналізу отримання відповідей щодо укладання конкретних міжнародних угод, дослідження зовнішнього середовища міжнародного бізнесу з аналізом його складових елементів (правового, політичного, економічного та культурологічного блоків)).

Крім того, в Миколаївській області зареєстроване ТОВ міжнародний виробничий агропромисловий парк (українсько-китайський торговельний об'єднаний), основний вид діяльності – консультації з питань комерційної діяльності й управління [5].

Таким чином, проведене у статті дослідження дає змогу стверджувати, що слід посилити реалізацію інноваційної функції суб'єктів бізнес-інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності Миколаївської області. Адже саме інновації сприяють створенню конкурентоспроможної продукції, яка може користуватися попитом як в середині країни, так і за її межами. Для вирішення цієї проблеми пропонуємо розширити тематику наукових розробок наукового парку «Агроперспектива» Миколаївського національного аграрного університету, а саме додати «Економічне зростання підприємств аграрного сектору в умовах зміцнення зовнішньоекономічних зв'язків України». Реалізація цього проекту дасть можливість здійснити цілісний аналіз та розробити заходи щодо сприяння

економічного зростання аграрних підприємств в умовах зміцнення зовнішньоекономічних зв'язків Миколаївської області.

Список використаної літератури:

1. Положення про департамент економічного розвитку, торгівлі та туризму Миколаївської обласної державної адміністрації, затверджено розпорядженням голови Миколаївської обласної державної адміністрації від 23.05.2013 № 160-р/
2. <http://www.rtp.com.ua/chamber/3?page=1>
3. <http://consult-center.com.ua/services>
4. Статут Аграрного союзу, затверджений рішенням Ради Аграрного союзу України, протокол № 3В-3 від «11» жовтня 2012 р.
5. <http://uabiz.org/ТОВ-МІЖНАРОДНИЙ-ВИРОБНИЧИЙ-АГРОПРОМИСЛОВИЙ-ПАРК-УКРАЇНСЬКО-КИТАЙСЬКИЙ-ТОРГІВЕЛЬНИЙ-ОБ'ЄДНАНИЙ-32229291/>

Семенчук Т.Б.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і менеджменту,
Київська державна академія водного транспорту
імені гетьмана Петра-Конашевича Сагайдачного,
м. Київ, Україна*

ОЦІНКА ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ ОРГАНІЗАЦІЇ

Сучасні тенденції нестабільної економіки створюють підґрунтя для виникнення адаптивної готовності організації до непередбачуваних змін зовнішнього середовища. Цьому сприяє наявність сформованих стратегічних та тактичних цілей організації, а також наміри їх досягнення. Але наявність цілей не спроможне забезпечити ефективний розвиток та життєдіяльність організації. Забезпечення ефективності реалізації наміченого напряму розвитку організації пов'язана з його об'єктивним оцінюванням. Постійна оцінка ефективності реалізації стратегії дозволить організації працювати стабільно і забезпечить їй перспективи для розвитку.

В теорії та практиці менеджменту для оцінки ефективності виконання цілей розроблена загальна система таких показників – «збалансована система показників» (Balanced Scorecard, BSC). Це система менеджменту, розроблена на початку 1990-х років відомими світовими науковцями Робертом Капланом і Девідом Нортонем [1, с. 19]. Призначення якої ґрунтується на забезпеченні чіткого формулювання стратегічних планів, але їх реалізація, є ширшою за призначення загальних систем, які лише вимірюють фінансові показники. З точки зору організації та реалізації стратегії BSC концентрується на бізнес-процесах і використовується група «ключових показників ефективності» (Key Performance Indicators, KPI).

Ключові показники ефективності (від англ. Key Performance Indicators, KPI) – це система оцінки, яка допомагає організації визначити досягнення стратегічних і тактичних (операційних) цілей. Використання ключових показників ефективності дає організації можливість оцінити свій стан і допомогти в оцінці реалізації стратегії [2].

Технології постановки та контролю цілей лягли в основу окремої концепції, яка стала основою сучасного менеджменту. Управління за цілями – метод управлінської діяльності, що передбачає передбачення можливих результатів діяльності та планування шляхів їх досягнення. Першим хто розробив та запропонував «Управління за цілям» – це Пітер Друкер [3]. Пітер Друкер є засновником системи оцінки ефективності досягнення результатів, тобто основної мети KPI. Згідно з Друкером менеджери повинні уникати «пасток часу», коли вони залучені в процес вирішення поточних щоденних завдань, оскільки це призводить до того, що вони починають забувати виконувати завдання, спрямовані на досягнення результатів (цілей та стратегій організації) [3].

KPI – розглядають як комплекс фінансових та нефінансових систем показників. Ключові показники ефективності визначаються кожною організацією самостійно, хоча існують загальноприйняті рекомендації щодо побудови (набору) системи показників. Їх використання дає організації можливість не лише оцінити ефективність досягнення поставлених стратегічних та тактичних цілей, але й оцінити свій сучасний стан розвитку і допомогти у перегляді існуючої стратегії. KPI дозволяє проводити контроль ділової активності в реальному часі. Дуже часто показники ефективності використовуються для оцінки отримання вигоди від складних величин, наприклад, таких як розвиток лідерства, зобов'язання, обслуговування та задоволення.

Звісно, що великий вклад дані показники вносять також в персональну мотивацію персоналу, тому що це один із якісних показників оцінки не лише системи якою управляють, а й управлінської системи. Тобто за допомогою KPI можлива персональна оцінка кожного керівника для вирішення та обґрунтування подальшої його мотивації.

Фактично впровадження системи показників KPI в організаціях не несе в собі суттєвих витрат (лише на удосконалення інформаційної системи та розробку системи індивідуальних, адаптованих показників) за діючої ефективною системою змін. В результаті організація отримує ефективний інструмент для оцінки ефективності реалізації не тільки стратегії розвитку організації, але й інших його стратегічних цілей та завдань.

Основними етапами успішної реалізації системи KPI є:

- попередня розробка стратегії, яка є визначальним чинником успіху. Система ключових показників ефективності – це є лише інструмент інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінського рішення;
- визначення цілі організації з урахуванням того, наскільки досягнення поставленої цілі збільшує фінансові витрати організації;
- наявність інформаційної системи, що є джерелом даних і базою для визначення ключових показників ефективності;

– підтримка керівництва, зміна стилю корпоративного управління і системи стимулювання персоналу. Під час оцінки ефективності роботи відбувається перегляд принципів стимулювання (преміювання) співпрацівників, оскільки система оцінки ключових показників ефективності виходить на оцінку діяльності конкретного співробітника;

– постійне використання системи, введення її як необхідного інструменту в діяльності керівництва.

Отже, процес формування та оцінки реалізації стратегії є достатньо складним процесом на сьогодні, з огляду на недосконалість систем управління організаціями, недостатнього інформаційного забезпечення прийняття оптимальних стратегічних рішень, нерозвиненістю стратегічного управління.

Аналіз сучасного інструментарію оцінки ефективності досягнення стратегічних цілей дозволив виділити найбільш ефективний варіант оцінки роботи організації за допомогою ключових показників ефективності (КПІ). Дана система показників дозволяє провести об'єктивну оцінку ефективності досягнення стратегічних та тактичних планів організації, та прямо вказує наскільки кадрова складова сприяє досягненню цілі організації і виконанню поставлених задач. Результати оцінки служать підсумковими індикаторами, що фокусують увагу на основних проблемах організаційного розвитку і допомагають вчасно скорегувати виявлені невідповідності.

Список використаної літератури:

1. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2003. – 304 с.

2. Ключевые показатели эффективности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>

3. David Parmenter. Key Performance Indicators: Developing, Implementing and Using Winning KPI's. – New Jersey, USA: John Wiley & Sons, inc., 2007. – С. 233. – ISBN 0-470-09588-1.

Сучков А.В.

*доцент кафедри менеджменту організацій та логістики,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя, Україна*

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Сучасна інформатизація всіх аспектів життя людини не оминула і таку сферу діяльності як управління бізнесом та прийняття управлінських рішень. Необхідність вивчення впливу інформаційних технологій на ефективність управлінської праці та організацій в цілому диктується тим, що впровадження інформаційних технологій в процес прийняття управлінських рішень вимагає адекватних змін у змісті, якості, характері та умовах управлінської праці. Сьогодні все більше значення надається інформаційному сектору економіки, тому що чільні позиції в діяльності сучасних організацій займають процеси обміну, обробки та зберігання інформації. Впровадження сучасних інформаційних технологій в управлінські процеси на всіх рівнях є неминучою реальністю сьогодення, це не вибір, а об'єктивна необхідність. І від того наскільки своєчасно та органічно будуть впровадженні такі зміни буде залежати життєздатність та ефективність функціонування будь-якого суб'єкту господарювання.

Конкурентоспроможність будь-якого суб'єкту господарювання залежить від ефективності застосування сучасних інформаційних технологій в управлінській праці. Використання Інтернету, комп'ютерних програм, інформаційних технологій радикально змінює організацію і техніку управлінської праці. Вони не тільки дозволяють оперативно отримувати інформацію та приймати рішення, але і викликають безліч принципових структурних змін – скорочують бюрократичний апарат, змушують переглянути традиційні погляди на роль і механізм взаємовідносин організацій, відкривають можливості для виходу організацій на національні та світові фінансові ринки та участі у міжнародних інвестиційних проектах.

З усього різноманіття комп'ютерних інформаційних систем для суб'єктів малого підприємництва доцільним є використання таких типів:

- управлінські інформаційні системи (MIS – management information system),
- системи забезпечення прийняття рішення (DSS – decision support system).

У MIS дані збираються, обробляються і представляються менеджеру таким чином, щоб забезпечити оперативне управління. Основні компоненти MIS – база даних, комп'ютерна система і форма, в якій дані розподіляються.

Приклади інформації, яка формується в базах даних – ціни, вихід продукції, швидкість, число розпоряджень, наявність ресурсів і потоки

робочої сили. Для MIS істотно, щоб бази даних містили потрібну кількість і необхідний тип правильної високоякісної інформації. Ця інформація повинна бути ретельно організована.

Комп'ютер у MIS обробляє дані і генерує інформацію для різних підрозділів організації. Вона є основою формування моделей управлінських рішень і самих рішень. Побудова моделі залишається творчим процесом.

DSS відрізняються від MIS тим, що менеджер зазвичай є внутрішнім компонентом DSS, а не зовнішнім, як в MIS. Іншими словами, менеджер взаємодіє з комп'ютерною інформаційною системою так, щоб отримати рішення в ітеративному процесі. Отже, DSS часто інтегрує економіко-математичні моделі як первинні елементи системи, з якою взаємодіє особа що приймає рішення (ОПР). Комп'ютер генерує результати на економіко-математичній моделі, а менеджер його запитує: «Що станеться, якщо що-небудь зміниться в моделі?» (наприклад, ціни, витрати, їх структура тощо). Менеджер може також промодельовувати можливі рішення і оцінити потенційні результати.

Додатковим аспектом роботи DSS є взаємодія між її складовими частинами. Наприклад, рішення по запасам впливають не тільки на виробництво, а й на маркетинг, розподіл продукції та витрати. Потоки інформації забезпечують розробку «кооперативного» рішення.

Рішення менеджера не означають завершення операцій DSS. Вони та їх наслідки у формі зворотного зв'язку забезпечують додаткові дані в базі даних. Таким чином, ідеальна DSS – це динамічна система з безперервним оновленням даних.

З урахуванням специфіки діяльності суб'єктів малого підприємства у економічному просторі України, найбільш ефективним вирішенням проблеми інформатизації процесу прийняття управлінських рішень є експертні системи. Це комп'ютерні програми, що включають бази знань по конкретним проблемам і механізмам взаємодії елементів цих баз, по суті це інтелектуальні DSS.

Порівняння DSS і експертних систем наведено в табл. 1.

База знань включає в себе більшу суму знань щодо проблем, «збережених в системі». Дослідники знаходять, що використання цієї маси знань більш ефективно, ніж використання спеціальних вирішальних процедур. Експертні системи є консультантами в прийнятті рішень, тому містять факти, знання і правила, які взаємодіють в проблемній області.

Приклад загальної структури експертної системи класифікації на основі правил наведено на рис. 1.

Таким чином використання систем із штучним інтелектом при прийнятті управлінських рішень є оптимальним варіантом інформатизації цього процесу на малих підприємствах. Впровадження систем зі штучним інтелектом у процес прийняття управлінських рішень суб'єктами малого підприємства має стати обґрунтованою реакцією менеджменту цих підприємств на світові тенденції розвитку мистецтва управління. Ігнорування цих тенденцій, чи спроби використання менш сучасних технологій у прийнятті управлінських рішень можуть суттєво погіршити

стан конкурентоспроможності підприємств та поставити під сумнів сам факт їх життєздатності.

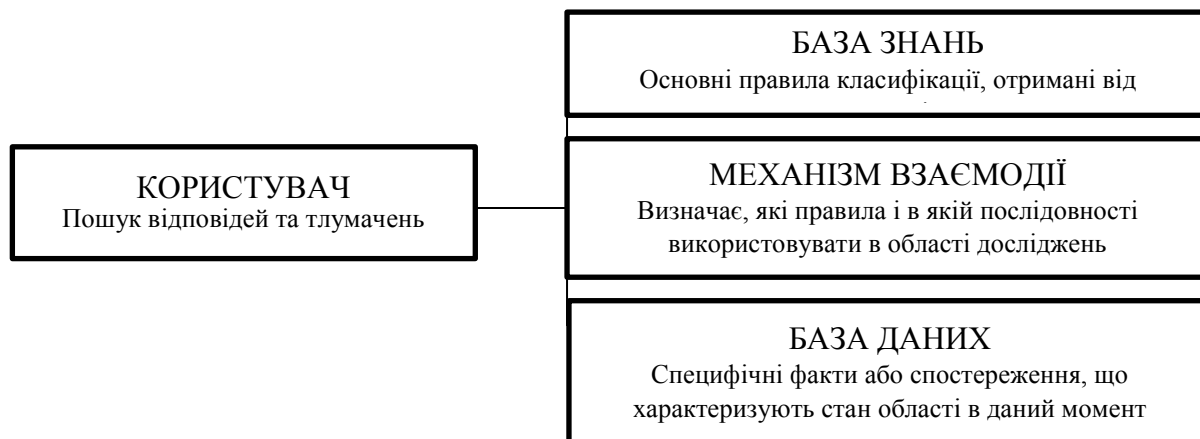


Рис. 1. Структура інформації в експертній системі класифікації

Таблиця 1

Порівняння DSS та експертної системи

Характеристика	DSS	Експертна система
Цілі	Допомогти ОПР	Відтворювати поради
Хто приймає рішення	ОПР та / або система	Система
Основна орієнтація	Прийняття рішень	Надання експертиз та порад
Основний напрямок інтерв'ювання	ОПР інтерв'ює машину	Машина інтерв'ює ОПР
Природа забезпечення	Індивідуальна, групова, організацій	Індивідуальна або групова
Методи управління даними	Чисельні	Символьні (переважно)
Характеристики проблемних областей	Комплексні, широкі	Вузькі
Типи досліджуваних проблем	Спеціальні, унікальні	Повторювані
Зміст бази даних	Фактичні знання	Процедури і фактичні дані
Здатність робити висновки про причини	Відсутня	Є обмеження
Можливість пояснення	Обмежена	Існує

Список використаної літератури:

1. Зюський А. А. Оценка эффективности управленческих решений: монография / А. А. Зюський. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2012. – 148 с.

2. Трахтенгерц Э. А. Компьютерные методы реализации экономических и информационных управленческих решений. В 2-х томах. Том 1. Методы и средства / Э. А. Трахтенгерц. – М.: СИНТЕГ, 2010. – 172 с.

3. Мизулин М. Методы принятия управленческих решений / Мизулин М., Федулов Ю., Юсов А. – Германия.: LAP, 2014. – 333 с.

4. Терещенко Л. О. Інформаційні системи і технології в обліку Навч. посіб. / Л. О. Терещенко, І. І. Матієнко-Зубенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 187 с.

5. Батюк А. Е. Інформаційні системи. Навч. пос. / А. Е. Батюк. – Львів: Національний університет «ЛП», Інтелект захід, 2004. – 520 с.

Шведа Н.М.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту у виробничій сфері,
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя,
м. Тернопіль, Україна*

КАЙДЗЕН ЯК ГЕНЕРАТОР І ДЖЕРЕЛО ЗМІН В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Підтримання високого рівня конкурентоздатності підприємств на сучасному етапі розвитку суспільства вимагає змін та удосконалень. Проте ці зміни не можуть бути хаотичними, випадковими і несистемними, тому що в цьому випадку не буде досягнуто цілі виживання і руху вперед. Досягнути і втриматись на «вершині успіху» підприємствам дозволить використання концепції кайдзен. Дана концепція свій початок бере в Японії, але сучасного вигляду набула не без допомоги західних фахівців.

Кайдзен – це концепція управління підприємством, заснована на постійному прагненні до усунення всіх видів втрат, що є основою ощадливого виробництва. При цьому повинні безперервно покращуватись усі функції бізнесу. Поліпшення в кайдзен є невеликими, і кожне з них окремо, можливо, буде не так помітно. Але в сукупності вони дадуть значний ефект для компанії. Адже саме подібні покрокові поліпшення в сукупності призводять до значних стратегічних перемог. У традиційних компаніях співробітники зосереджені виключно на підтриманні існуючих процесів – вони щодня роблять одні й ті ж операції, не замислюючись про їх удосконалення. У тих компаніях, де застосовується кайдзен, все по-іншому. Кожного разу, коли людина бачить певну можливість зробити свою роботу краще, то повинна впровадити ці зміни і відповідним чином змінити стандарти виконання окремих операцій. Якщо в компанії застосовується кайдзен, то чисельність штату може бути скорочена на 10-20%, а іноді й на 50% [3].

Щоденні поліпшення не вимагають серйозних фінансових витрат. Для здійснення кайдзен всього лише і потрібно, щоб люди використовували свій

розум і концентрували увагу на виконуваних роботах. При цьому процеси кайдзен часто непомітні або ледь помітні, а їх результати рідко виявляються відразу. Крім того, кайдзен передбачає залучення в процес оптимізації бізнесу кожного співробітника і максимальну орієнтацію на споживача.

Відповідно до концепції Кайдзен, вся діяльність підприємства поділяється на операції і процеси, які додають цінність для споживача (за які споживач готовий платити), і операції і процеси, що не добавляють цінності для споживача, проте вони споживають ресурси підприємства. Завданням Кайдзен є планомірне скорочення процесів і операцій, що не додають цінності, досягаючи при цьому вивільнення ресурсів, що сприяє зниженню собівартості продукції і послуг.

Ключовими компонентами кайдзен є:

- постійне і акцентоване скорочення всіх видів втрат, спрямоване на безперервне підвищення ефективності роботи і скорочення витрат;
- раціональна організація робочих місць за допомогою системи 5S, що дозволяє досягти максимально можливого порядку, ефективності і продуктивності;
- контроль якості в масштабі всієї компанії, причому поняття якості включає не лише якість продукції, а ширше поняття якості самої роботи.
- стандартизація – діяльність по стабілізації і підтримці досягнутих результатів покращення за рахунок навчання і дисципліни, забезпеченню стабільно високих результатів роботи.

5S – це система раціоналізації робочого місця. Була розроблена в післявоєнній Японії в компанії Toyota. 5S – це п'ять японських слів:

- сеїрі (сортування) – чіткий поділ речей на потрібні й непотрібні і позбавлення від останніх;
- сеїтон (дотримання порядку, акуратність) – система організації зберігання необхідних речей, яка дозволяє швидко і просто їх знайти і використовувати;
- сеїсо (утримання в чистоті, прибирання) – дотримання на робочому місці чистоти й охайності;
- сеїкецу (стандартизація, підтримання порядку) – необхідна умова для виконання перших трьох правил;
- сіцукє (вдосконалення, формування звички) – виховання звички точного виконання встановлених правил, процедур і технологічних операцій.

Компанії, які використовують систему кайдзен, підвищують рентабельність і конкурентоспроможність свого бізнесу, обходячись без великих капіталовкладень. Вона дозволяє підняти продуктивність праці на 50-100% і більше [3].

Ця система прийнятна абсолютно для будь-якої компанії – незалежно від її розміру та сфери діяльності. Важливо тільки враховувати, що кайдзен займає довгі роки. Якщо єдине, що турбує вище керівництво, це збільшення прибутку протягом найближчого кварталу, то нічого не вийде. Впровадження системи кайдзен – це довгостроковий проект. Якщо в ході його реалізації зробити перерву хоча б на місяць, то компанія знову повернеться на початковий рівень.

Для розвитку компанії потрібна як система кайдзен, так і інновації. Саме поєднання двох цих підходів дозволяє досягти найкращих результатів. Глобальні інновації завжди вимагають великих інвестицій для покупки нових технологій, обладнання, тощо. Тому, перед тим як думати про інновації, спочатку краще скористатися вже існуючим потенціалом, впроваджуючи кайдзен. В результаті цього компанія опиняється вище тих, хто застосовує тільки інноваційний підхід до розвитку. Крім того, система, створена в результаті впровадження інновації, неминуче деградує, якщо не докладати зусиль спочатку до її підтримки, а потім і до вдосконалення. Ефект від інновації поступово знижується через гостру конкуренцію і старіння стандартів. Кайдзен же допомагає забезпечити неухильне піднесення.

Таким чином, треба враховувати, що ХХІ століття – це століття глобальної конкуренції. Сьогодні для того, щоб досягнути великих висот, недостатньо бути просто хорошою компанією. Навіть якщо компанія є лідером в окремій країні, це ще не означає, що тут гарантований успіх. Потрібно намагатися стати кращою компанією в світі, тому що невідомо, з ким зі світових лідерів доведеться конкурувати в близькому майбутньому. Головне завдання будь-якого бізнесу – задовольняти споживачів і замовників. Для цього потрібно вдосконалюватися за трьома найважливішими напрямками: покращувати якість продуктів і послуг, знижувати витрати і скорочувати терміни поставок. Бізнес може вижити тільки в тому випадку, якщо відбувається постійна робота над усім цим, зокрема за допомогою кайдзен.

Список використаної літератури:

1. Виханский О. С. Японское чудо [Электронный ресурс] / О. С. Виханский // Свой бизнес. – Режим доступа: <http://www.mgubs.ru/?news&id=810>
2. Измайлова И. Эффективная организация производства [Текст] / И. Измайлова // Менеджмент по персоналу. – 2012. – № 5. – С. 30-36.
3. Масааки Имаи. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний [Текст] / Имаи Масааки – М.: Альпина Бизнес Букс, Приоритет, 2004 – 271 с.
4. Павлюченко В. Кайдзен без страсти не получится! [Текст] / В. Павлюченко // Менеджмент по персоналу. – 2007. – № 6. – С. 26-29.
5. Соколова А. Кайдзен как антикризисная мера [Электронный ресурс] / А. Соколова // Кайдзен клуб в Україні – Режим доступа: <http://www.kaizenclub.com.ua/images/pdf/>

ENTERPRISE ECONOMICS AND CORPORATE REGULATION: MODERN TRANSFORMATIONAL PROCESSES

Klymenko S.M.

*PhD, Associate Professor of Enterprises Economy Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
Kyiv, Ukraine*

VALUE-ORIENTED APPROACH TO THE DEFINITION OF THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE' CAPITAL MANAGEMENT

Ensuring the efficiency of modern business requires determination of fundamental principles of company formation and preliminary modeling of the main business processes, where value is created and streams of value-added businesses are generated. Objective changes taking place in the strategic architecture of capital in modern companies requiring deeper research of capital management as a strategic resource. Results of the generalization of scientific views on the definition of strategic resources allow characterize them as being valuable, irreplaceable, difficulty copied, rare in the market, and provided an effective system of management in the enterprise ensuring formation of stable competitive advantages to achieve key performance indicators.

That is, the category of strategic resources include the following types and combinations, that are the basis of formation of organizational abilities, competencies and rutin of the enterprise and involved in the implementation of its strategic objectives, and have the potential to generate values flow in the future. The main content in the definition of strategic resources is that the resource should create economic value, should be rare, hard to imitate, not replaceable, and also difficult to access on the market of production factors [1].

Research of the value as an economic result of capital management enterprise necessitates shift of management focus from the process of assigning resources to its creation as a differentiated forms of intellectual capital. This introduces significant differences in relationships with carriers of these forms of capital, which acquires status of strategic factor of formation of enterprise' value considering the interests of stakeholders and actualizes further direction of the scientific research into the theory of business modeling.

The generalization of the basic statements of business modeling theory allows to distinguish two basic approaches that reflect the changes happened in understanding its essence over the last decade. According to the first approach, the business model is seen as a way of generating income. Second approach focuses on the process of creating value. These approaches create the need to measure the performance of the company (in the form of received, accumulated income, value) generated within appropriate business model.

In conditions of post-industrial development it is not legitimate to consider company outside the context of nonfinancial capital. New systematic approach of differentiated types of intellectual capital «...includes a combination of specific resources that create unique and not reproducible effects in the process of production and promotion of goods and forms a stable competitive benefits» [2, p. 51]. Creators and carriers of non-financial forms of capital are stakeholders, who act as a the source of enterprise resources and transformed from potential to actual carriers of transformation competences, that causes significant changes in the creation of value, and, accordingly, the transformation of business model.

Combining basic economic logic of creating a business model in the context of a combination of economic, operational and strategic approaches in the processes of ensuring the effectiveness of capital management actualizes a need in the updates of stakeholders’ goals, measurement systems (of corresponding metrics) of value and added value of business. The design of the business model as a mechanism of ensuring the efficiency of capital management as a strategic resource of companies must include the following mandatory elements (Fig. 1): target model; Model values; financial model.

Value model is a fundamental basis of the strategic modeling of capital management effectiveness’ enshurance. On the one hand it is the basis for the formation of the target model of the enterprise, on the other – determines financial and economic results based on cost criteria. Considering value as the result of the construct of capital management effectiveness, processes of its formation is studied in models value configuration: chain, workshop and network of value creation.

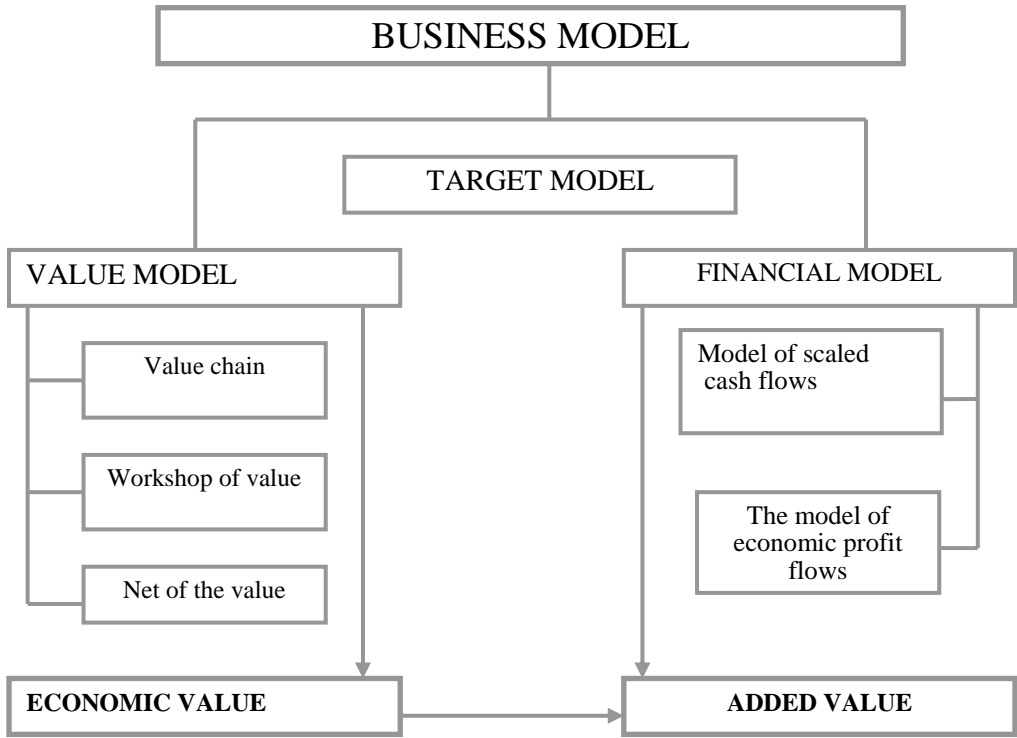


Fig. 1. The elemental composition of business model construction

Value-oriented capital management of the company must consider the interests of stakeholders and updates following scientific research issues: development of methodological apparatus for selecting an optimal set of metrics of values for each of the stakeholder groups; the need for modeling of cause-and-effect relationship between different metrics; use of temporary lag effect and the probability of the presence of relationship between stakeholders. In such circumstances, priority development gets the concept of common values of society and business, the basic ideas which are as follows:

- newly formulated business goal: not only earning profits, but create common values, which are understood as the principles and working methods, enhancing the competitiveness of enterprises and simultaneously improve economic and social conditions of those spaces in which the business operates;
- the concept of shared values recommends to implement a broader look at the creation of added value in conditions where natural resources depleted, workers and citizens are starting to deeply understand their rights, allowing business, as has the experience of leading companies (GE, IBM, Unilever, Nestle) shown, get more profit, and increase the benefits to society, and not eliminating them;
- to support business good name, it should create new jobs, notice and take into account the most important needs of consumers and the impact of external factors such as: depletion of natural resources, vulnerability of the main suppliers, a high level of poverty in troubled regions and countries [3].

In this context modern enterprises change the way of creating value directly, and this factor determines the dynamics of the cost parameters:

- First, based on rethinking, in terms of public interest, of their products (services) and markets (eg for food companies to the forefront comes the idea of a healthy diet, for financial companies it is a spread of the ideas of microfinance in poor communities, etc., the use of «green» ideology and energy efficiency for all companies);
- Secondly, a performance of value chain creation is determined in a new way, as recomposing of such chains is attracting more innovation and, consequently, economic growth benefits (social problems in health, safety, «green» technologies, retaining staff, etc. often increase costs in the value chain).

References:

1. Barney J. B. 1986b. Strategic factor markets: Expectations, luck and business strategy. *Management Science* 32 (10).
2. Kryvoruchkina O. V. The economic logic of resource transformation in the enterprise / A. V. Kryvoruchkina, N. V. Vinnik / *Bulletin of Krivoy Rog Economic Institute of KNU: Coll. Science. pr.* – № 2. – 2013. – S. 49-53.
3. Porter M., Kramer M. The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility / Porter M., 4. Kramer M. // *Harvard Business Review*/ – 2006. – December // Режим доступа: <http://efnorthamerica.com/documents/events/ccc2008/Mark-Kramer-Keynote/Strategy-Society.PDF>

Kovshik V.I.
*Post-graduate student,
Management And Taxation Department,
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»
Kharkiv, Ukraine*

CONTINUOUS LOGISTICS COSTS CONTROL AT UKRAINIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES

In the present-day economic conditions in Ukraine that are characterized by social and political instability, depreciation of the local currency, changes in international trade patterns, an improvement of logistics performance is a fundamental component of successful functioning and development of industrial enterprises. In recent two years many companies in Ukraine changes their strategies to become participants of European Union market. Such activity means a significant change of their supply chains. Therefore, optimization of costs in logistics processes can be considered as one of the main directions in improving competitiveness of industrial enterprises. Taking into account that timely decision-making is an essential part of supply chain management (SCM) these facts support the importance of the development of simple, cheap and effective approaches to express-analysis and continuous control of logistics expenses in the context of Ukrainian economic reality.

Industrial enterprises of Ukraine lack modern methods of cost management in the logistics sphere, some of the costs are not accounted due to peculiarities of traditional accounting that do not consider logistics costs as a separate group. This causes distortions and mistakes in supply chain management processes [1, p. 447]. It is important to emphasize that the problems of cost management in logistics sphere at various types of companies is studied for a long time [2, p. 81; 3, p. 566; 4, p. 15-16] but peculiarities of activity of Ukrainian industrial enterprises should be additionally investigated.

The continuous control of logistics cost aims to support logistics and supply chain management with relevant information about corresponding activities. In the case of proper implementation of cost control, it fulfills the following important tasks in the management process:

- characterization of intensities and causes of costs fluctuations over the time as well as estimation of influence of internal and external factors;
- estimation of weighted amounts of separate costs types by functional directions and places of their origin;
- distinguishing critical points and bottlenecks in logistics processes that cause increasing of costs and must be optimized by operative implementation of managerial decisions;
- horizontal analysis of costs and plan-fact check of key indicators to find out trends and patterns of enterprise development in a logistics framework;
- revealing of possible optimization ways and methods to reduce logistics costs on all stages of logistics.

Continuous control over the costs presumes fast and timely information exchange between participants and quick easily repeatable steps of costs analysis. Therefore, it is possible to offer the list of main steps of continuous control flow in a simplified circulating way (fig. 1).

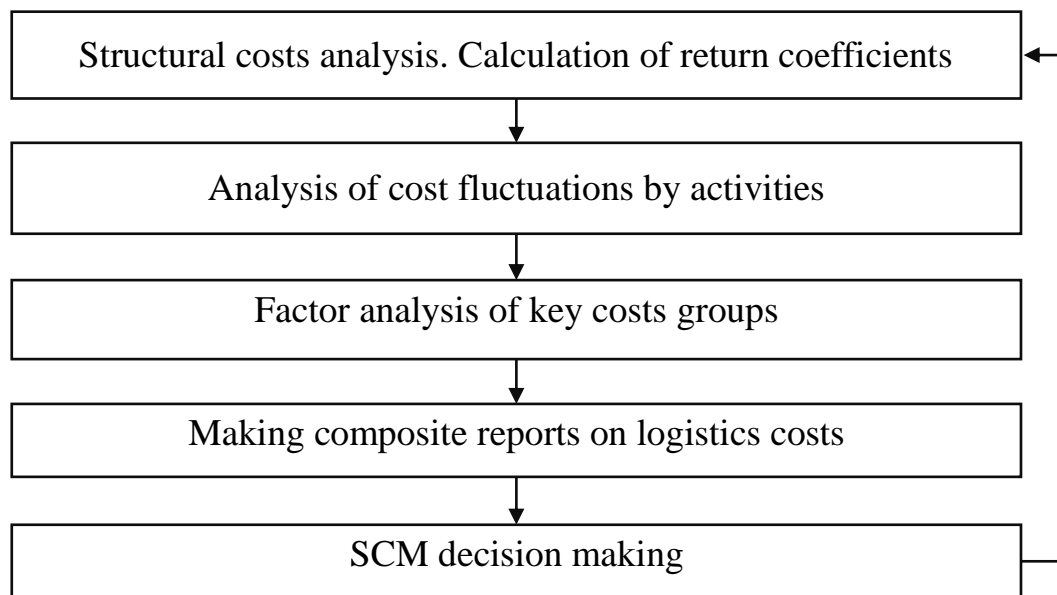


Fig. 1. Continuous logistics costs control cycle

First key point in cost control is a structural analysis that suppose their dividing onto phases of logistics processes (procurement, production logistics and distribution) and activity types. The proposed list of activities is the following: transportation, warehousing, inventory management, packaging, order and documents processing, information support, administrative and other logistics costs. This list is considered as a basis for implementation of activity-based costing as one of the most effective alternative for Ukrainian industrial enterprises to cost management based on traditional accounting that have significant weaknesses [5 p. 47; 6, p. 56].

Cost fluctuations dynamics analysis is a simple but still informative investigation step. It must be performed taking into account inflation rates. The results can be expressed by absolute and relative values.

The obligatory part of successful cost control over time is a control of factors' influence on the costs fluctuations and trends. As logistics costs are considered as a complex notion with many functional facets, their detailed deterministic factor analysis can be very difficult to be performed on regular basis.

Therefore, the regular checking of expenses state should be performed with traditional methods of deterministic analysis by following external and internal factors: volumes of production, size of transportation park, product life cycle stage etc. Indirect influence of factors it is proposed to calculate with the help of statistical measures and particularly by calculation of Pearson product-moment correlation coefficient showing the dependence between two sets of data. The limitation of this method is that correlation is not a sign of dependence in all cases and managers should use additional information to ensure their conclusions.

Therefore, the proposed approach to continuous cost control in the sphere of logistics is a multistage cyclical process that allows managers to make decisions in SCM based on express-analysis of logistics costs. It supplements traditional accounting at Ukraine and does not require complex equipment and analysis tools as well as significant expenses that is crucial for Ukrainian companies. Thus, it can be recommended for implementation on a wide range of industrial enterprises.

References:

1. Нікшич С. М. Об'єкти логістичних витрат промислових підприємств / С. М. Нікшич // Логістика : [зб. наук. пр.] / відп. ред. Є. В. Крикавський Вісник / Національний університет «Львівська політехніка.» – 2007. – № 594. – С. 477–483.
2. Лещій В. Р. Підвищення ефективності ланцюжків постачання за допомогою процесно-орієнтованого управління витратами / В. Р. Лещій // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – 2003. – № 1(5). – С. 81–86.
3. Полянська А. С. Управління витратами у системі логістичних рішень підприємства / А. С. Полянська // Логістика. – 2008. – № 633. – С. 565–570.
4. Krajnc J. Activity-based Management of Logistic Costs in a Manufacturing Company: A Case of Increased Visibility of Logistics Costs in a Slovenian Paper Manufacturing Company / J. Krajnc, K. Logožar, B. Korošec // PROMET – Traffic&Transportation. – 2012. – V. 24, № 1. – P. 15–24.
5. Akyol D. E. A comparative analysis of activity-based costing and traditional costing / D. E. Akyol, G. Tuncel, G. M. Bayhan // World Academy of Science, Engineering and Technology. – 2005. – V. 3. – P. 44–47.
6. Новопісна К. Управління логістичними витратами на українських підприємствах / К. Новопісна // Схід. – 2011. – Т. 2 (109). – С. 52–57.

Krivoruchkina E.V.

Phd of Business Economics,

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,

Kyiv, Ukraine

EVOLUTIONARY APPROACH TO PERFORMANCE MANAGEMENT OF COMPANY

The modern format of enterprise management is mainly based on the postulates of neoclassic. Within the neoclassical synthesis, the key prerequisites for the development of companies are the rationality of economic agents and the market equilibrium model. A wide range of scientific publications refutes last position: the market, and with it, the economy cannot be either at rest or in a state of uniform linear motion.

The dynamism of the market is due to the intensity of the changes and the degree of unpredictability of scenarios and their consequences [1], and it is characterized by «rapid, abrupt changes in demand, the behavior of competitors,

technological and/or regulatory units, whereby the necessary information is often inaccurate, unavailable or outdated» [2, p. 816]. The right conclusion is that the analytical tools of neoclassical approach, concentrated on the analysis of equilibrium states that occur in closed systems, inadequate to the tasks of research systems, open to external influences. Furthermore, in the neoclassical model is saved methodological conflict between the choice of a business entity (rational utility maximization), and real existence.

A promising alternative to the neoclassical approach is an evolutionary approach, whose foundations in economics laid by Veblen, J.A. Schumpeter, A. Alchian, R. Nelson and S. Winter. The focus of the analysis are non-equilibrium processes, and the economy is viewed as a system that is constantly undergoing changes of various kinds.

The unit of evolution, according to the author, is social and economic genotype of enterprise. Its main elements are: technical and technological prototype of the enterprise information architecture, endogenous routines and rules, a system of knowledge, motivational framework and resource base [3, p. 69]. Elements of genotype are organic unity, permeate the entire interior space of the organization and are key prerequisites for improved performance of the company. This allows you to form the first administrative task: ensure the structural integrity of cell genotype. It is inextricably linked with emergence of enterprise as a system: the properties of the whole are not a simple sum of the properties of its constituent elements, although it depends on them.

The evolutionary approach allows us to consider the integrity of the genotype not from a static position, but from the standpoint of dynamic, impulses which are the heredity, variation and selection. At the same time, a selection we do not understand the selection of economic entities, but the selection of knowledge and experience that can be used in subsequent stages of their development [4, p. 128]. Accordingly, it is different from Darwinian natural selection conscious accumulation of new knowledge and experience.

Inertia based on the original characteristics of the genotype limit managerial capacity. On the one hand, it represents a socio-economic «memory» of the economic system, on the other – has the potential to change. Implementation of the general laws of the natural world to the practical functioning of the enterprises and the selection on this basis its key properties (heredity, variation, selection and breeding) suggests the possibility of social and economic genotype for renewal and enrichment. This is a prerequisite for ensuring a high level of performance in the dynamic market conditions.

Accordingly, the increase of productivity in the planning period requires modifications of socioeconomic genotype in time and space. Modification author understands as not only the «inheritance» of certain characteristics achieved in the previous stages, but hopping some other qualitative states. At the same time there is a transfer of historical experience, social memory. A key role in this belongs to the genetic inheritance – the system's ability to accumulate, store and transmit information identifying the formation of the final results of the economic system, including its qualitative specificity.

Modifications genotype that leads to structural integrity of the new cell-order changes behavior patterns of management. Each element of the genotype may be a source of its modifications. A key management task at this stage is to ensure the balance between all the elements. Persistent inherited genotype changes that persist for several patterns of development, lead to changes in the genetic structure of the company. They allow us to overcome the problem of inertia, loss of flexibility and inefficient adaptation to changing environmental conditions.

Using of evolutionary approach leads to a new understanding of rationality economical agents. In the neoclassical theory of rational behavior is considered to be aimed at maximizing the benefits. In the context of an evolutionary approach rationality should be seen as a variable, which depends on the choice situation, the level of confidence of economic actors to each other, the degree of ownership for decision-making information, the complex structure of interests and motives. The genesis of the ideals of rationality can be defined as the transition from the object material rationality to communicative rationality aimed at understanding the life of the world of values and social practices of the economic entity. The new paradigm of performance management is to determine not adapt to the demands of the environment and management of passive reactive, but proactive behavior – the fullest possible use of market opportunities and anticipation of market changes.

Thus, the application of evolutionary approach to managing the performance of the company reveals its temporal aspects through the prism of historical time: past – present – future. The performance of the enterprise is determined by the type of genotype specificity and historical experience gained from it. The key management objectives are the following: in-line period – the formation of the structural integrity of the components and genotype; in perspective – ensuring its balanced modifications that correspond to changes in the environment.

References:

1. Rosenbusch N. The Mediating Role of Entrepreneurial Orientation in the Task Environment–Performance Relationship: A Meta-Analysis / N. Rosenbusch, A. Rauch, A. Bausch // *Journal of Management*. – 2013. – Vol. 39. – № 3. – P. 633–659.
2. Eisenhardt K. M. Politics of Strategic Decision Making in High-Velocity Environments: Toward a Midrange Theory / K. M. Eisenhardt, L. J. Bourgeois // *Academy of Management Journal*. – 1988. – Vol. 31. – № 4. – P. 737–770.
3. Криворучкіна О. В. Передумови забезпечення стратегічної стійкості підприємства / О. В. Криворучкіна, Т. В. Пономаренко // *Стратегія підприємства: результативність за умов системних трансформацій: зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф.* – К.: КНЕУ, 2015. – С. 67-74.
4. Тамбовцев В. Л. Понятие социально-экономического генотипа и современные исследования в сфере менеджмента / В. Л. Тамбовцев // *Российский журнал менеджмента*. – 2014. – Том 12. – № 2. – С. 117-132.

Ємельянов О.Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій;*

Петрушка Т.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів, Україна*

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ЇХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

На теперішній час ефективність господарської діяльності більшості машинобудівних підприємств України є низькою, що відображається, насамперед, у недостатній прибутковості їх капіталу, а для деяких підприємств – його збитковості. Своєю чергою, незадовільний рівень прибутковості капіталу підприємств машинобудівної галузі промисловості України зумовлений двома основними чинниками: недостатніми обсягами виготовлення продукції, які в окремих випадках є у декілька разів меншими за розмір виробничої потужності підприємств, та низькою прибутковістю машинобудівної продукції, що виробляється. При цьому малі обсяги виготовлення та реалізації продукції машинобудівних підприємств України обумовлені недостатнім попитом на цю продукцію та втратою традиційних ринків її збуту у Російській Федерації. Щодо низької прибутковості вітчизняної машинобудівної продукції, то вона значною мірою викликана високим рівнем витрат на її виготовлення внаслідок використання застарілих ресурсномістких технологічних процесів.

На теперішній час машинобудівні підприємства України сподіваються на вихід на нові ринки збуту їх продукції, зокрема, на ринки країн Європейського Союзу. Проте, більшість видів машинобудівної продукції, що виготовляється в Україні, внаслідок недостатньої якості та високих витрат на її виробництво не можуть конкурувати з аналогічною продукцією підприємств країн ЄС. Тому актуальним є пошук шляхів формування конкурентних переваг машинобудівних підприємств України.

У сучасних умовах господарювання набуття машинобудівними підприємствами стійких конкурентних переваг можливо лише на засадах його інноваційного розвитку. Цей тип економічного розвитку передбачає зростання величини економічного потенціалу підприємства за рахунок впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, що дозволяє підвищити рівень споживчих властивостей продукції та (або) зменшити питомі витрати виробничих ресурсів на її виготовлення.

Питання управління інноваційною діяльністю підприємства та формування інноваційної моделі його розвитку розглядається у значній кількості наукових праць [1, с. 12-45; 2, с. 27-51; 3, с. 38-72 та ін.], автори

яких здійснили значний внесок у теорію та практику інноваційного менеджменту. Проте, потребують подальшого дослідження методичні засади вимірювання рівня інноваційного розвитку суб'єктів господарювання та обґрунтування доцільності впровадження на підприємствах інноваційної моделі їх розвитку.

Слід відзначити, що інноваційний розвиток являє собою реалізацію інноваційного потенціалу підприємства, тобто його здатності розробляти та (або) впроваджувати нововведення. При цьому процес інноваційного розвитку підприємства можна подати як сукупність циклів, кожен з яких містить такі основні стадії: 1) формування інноваційного потенціалу підприємства; 2) реалізація цього потенціалу; 3) формування виробничо-збутового потенціалу підприємства (завдяки розробці нововведень у підприємства з'являються додаткові можливості щодо виробництва і збуту його продукції); 4) реалізація виробничо-збутового потенціалу підприємства та, як наслідок, збільшення величини його фінансових результатів, насамперед, прибутку.

Для встановлення критеріїв, за допомогою яких можна було б визначити, чи відбувається на підприємстві інноваційний розвиток і яким є його рівень, слід, передусім, вирішити такі головні завдання:

1) обрати критеріальні показники економічного розвитку підприємства. Зокрема, такими показниками можуть виступати приріст прибутку від операційної діяльності або приріст вартості підприємства у звітному періоді порівняно із базовим;

2) виокремити у загальному прирості величини критеріального показника економічного розвитку підприємства ту його частину, яка обумовлена саме розвитком підприємства, а не якимось іншими чинниками, що не пов'язані із зростанням економічного потенціалу суб'єкта господарювання (наприклад, збільшенням попиту на його продукцію внаслідок покращення кон'юнктури на ринках збуту за умови, що цей попит може бути задоволений за існуючого на підприємстві рівня його виробничого потенціалу);

3) виділити у величині зростання критеріального показника економічного розвитку підприємства, яка обумовлена саме його розвитком, ту її частину, що утворилася внаслідок здійснення суб'єктом господарювання інноваційної діяльності, яка, своєю чергою, може бути обчислена за п'ятьма основними напрямками її утворення, а саме – внаслідок: переходу до виготовлення інноваційних видів продукції, виробництво яких не потребує припинення виготовлення певних видів продукції, що вироблялися підприємством у базовому періоді; переходу до виготовлення інноваційних видів продукції, виробництво яких потребує припинення виготовлення певних видів продукції, що вироблялися підприємством у базовому періоді; виготовлення частини обсягів певних видів продукції, що вироблялися у базовому періоді, за допомогою впроваджених інноваційних технологій без припинення виготовлення іншої частини цих видів продукції за допомогою старих технологій; виготовлення певних видів продукції, що вироблялися у базовому періоді, після заміни старих технологій виробництва на

інноваційні; впровадження маркетингових, організаційних та господарських нововведень;

4) виділити у прирості значення критеріального показника економічного розвитку підприємства внаслідок здійснення інноваційної діяльності стабільну його частину, яка не матиме тенденцію до зниження.

Загалом, існують дві основні форми інноваційного розвитку підприємства: технологічний (за якого розвиток відбувається за рахунок впровадження на підприємстві прогресивних технологій) та продуктивний (за якого джерелом розвитку підприємства виступає покращення якості продукції, що виготовляється, або розроблення та впровадження у виробництво нових видів продукції). При цьому можливою є комбінована форма інноваційного розвитку підприємства, за якої покращення якості продукції супроводжується переходом на її виготовлення за допомогою нових прогресивних технологічних процесів, що забезпечує підвищення рівня конкурентоспроможності цієї продукції.

Проведене нами дослідження показало, що конкурентоспроможність продукції визначається трьома основними чинниками: рівнем її якості (зростання якого відображається у збільшенні ціни на продукцію) та питомими собівартістю і капіталомісткістю. Стосовно продукції машинобудівних підприємств, то підвищення її якості повинно забезпечувати додатковий фінансовий результат (прибуток) у тих підприємств, які використовують цю продукцію у своєму виробничому процесі. Відповідно, можна виокремити три параметри якості машинобудівної продукції, які безпосередньо впливають на величину прибутку у її споживачів, а саме: тривалість її експлуатації, продуктивність та питомі витрати у споживачів. За таких умов можна спрогнозувати максимально можливий приріст ціни певного виду машинобудівної продукції при зростанні рівня її якості порівняно із базовою її моделлю – цей приріст буде дорівнювати дисконтованій величині збільшення прибутку споживачів протягом усього терміну експлуатації певної машинобудівної продукції за покращеним її варіантом порівняно із базовим.

Необхідно відмітити, що покращення якості машинобудівної продукції часто потребує збільшення витрат на її виготовлення, при цьому, не лише поточних, але й капітальних. Тому оцінювання впливу інноваційного розвитку машинобудівного підприємства на конкурентоспроможність його продукції повинно здійснюватися шляхом обчислення приростів значень показників ціни, собівартості та капіталомісткості одиниці певної машинобудівної продукції внаслідок провадження підприємством інноваційної діяльності. При цьому вплив інноваційного розвитку машинобудівного підприємства на конкурентоспроможність його продукції буде мати позитивний характер, якщо відношення різниці між приростами значень показників ціни та собівартості одиниці певної машинобудівної продукції до приросту значень її питомої капіталомісткості перевищить встановлений наперед норматив прибутковості інвестицій, що вкладаються у здійснення машинобудівним підприємством інноваційної діяльності. Отже, при виконанні цієї умови вкладення інвестицій у реалізацію заходів з формування конкурентних

переваг машинобудівного підприємствах на засадах його інноваційного розвитку є доцільним.

Список використаної літератури:

1. Амоша О. І. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: [монографія] / О. І. Амоша, В. П. Антонюк, А. І. Землянкін та ін. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2007. – 328 с.

2. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління: [монографія] / А. В. Гриньов. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 308 с.

3. Новиков Д. А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы: [монография] / Д. А. Новиков, А. А. Иващенко. – М.: КомКнига, 2006. – 332 с.

Завальнюк К.С.

*аспірант кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі,
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ, Україна*

ЧИННИКИ ЗРОСТАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ АГРОФОРМУВАНЬ УКРАЇНИ

Дослідження чинників зростання аграрних формувань України були і залишаються на сьогодні предметом дослідження багатьох вітчизняних дослідників. З цього приводу українські вчені зазначають наступне: «...без економічного зростання сільськогосподарського виробництва неможливо досягти істотного зміцнення економіки держави в цілому» [1, с. 76].

Проблема дослідження чинників економічного зростання аграрних формувань України зумовлена складними та мінливими умовами господарювання, зокрема, залежністю від кліматичних та погодних умов, фази економічного циклу, цін на ресурси, діючого правового поля та ін.

До чинників економічного зростання аграрних формувань Т.Г. Маренич відносить наступні: біологічні, технічні та технологічні, екологічні, економічні, соціальні, інформаційні [2, с. 98-99]. Тут варто наголосити, що найбільш вагому роль вчений відводить біологічним чинникам. І це не дивно, адже головним засобом сільського господарства є земельні ресурси. Важливим чинником зростання в цьому контексті слід відвести такому процесу, як сівозміни. Тут варто відзначити, що саме довгострокова оренда є запорукою раціонального використання ґрунтів. В.С. Шебанін, І.І. Червен та інші вчені зазначають, що довгострокова оренда землі «...дозволяє здійснювати планування господарської діяльності, проводити землевпорядковані роботи, запроваджувати раціональні сівозміни,

поліпшувати родючість ґрунтів, залучити інвесторів з галузей промисловості, банківських та інших сфер АПК [3, с. 85].

Вчені стверджують, що головним чинником зростання є інтенсифікація виробництва: «це дозволить збільшити урожайність сільськогосподарських культур і продуктивність тварин...» [4, с. 56]. До напрямів інтенсифікації аграрного виробництва відносять: меліорацію, хімізацію, механізацію та автоматизацію, використання ресурсозберігаючих технологій тощо. Так дійсно, застосування мінеральних та органічних добрив, засобів хімізації є запорукою підвищення родючості ґрунту. Проте, тут варто підкреслити, що надмірна інтенсифікація може призвести до деградації ґрунтів. Для запобігання небажаних наслідків, в сучасних умовах, важливого значення набувають інновації.

Як і більшість сучасних вчених, першочерговим фактором економічного зростання О.В. Шубравська, Л.В. Молдаван та Б.Й. Пасхавер вважають інновації, стверджуючи в цьому контексті наступне: «Інновації формують підґрунтя для сталого розвитку агропродовольчого виробництва, покращення конкурентних позицій галузі на внутрішньому і світовому агропродовольчому ринку, вирішення давно назрілих проблем підвищення ефективності використання і забезпечення відновлення природних ресурсів, які використовуються у виробничому процесі [5, с. 9]. Цілком погоджуюся з вище вказаними вченими, адже в умовах інтенсивної конкуренції впровадження та активне використання інноваційних технологій аграрними формуваннями є одним з ключових чинників для досягнення економічного зростання. Інноваційний шлях розвитку дає можливість досягнення зростання шляхом використання аграрними формуваннями нових засобів для обробітку землі, нового обладнання та машин тощо.

Беззаперечним є той факт, що для впровадження інновацій аграрні формування потребують значних інвестицій. Інвестиції, як головний чинник зростання аграрних формувань вбачає П.Т. Саблук, який стверджує: «Інвестиції мають спрямовуватися на відновлення й розвиток ресурсного потенціалу сільського господарства і переробних галузей АПК, формування сучасної ринкової інфраструктури села і сільських територій та розвиток людського капіталу» [6, с. 3]. В сучасних реаліях рівень інвестиційної привабливості аграрного сектору є незадовільним. Це спричинене, перш за все, його сезонністю та неналежною державною політикою щодо нього. В умовах економічної нестабільності кількість вітчизняних та іноземних інвесторів значно зменшилася, тому підтримка з боку держави є вкрай необхідною.

Т. Г. Маренич вагомим чинником економічного зростання аграрних формувань вважає державну політику щодо них, стверджуючи наступне: «Вже зараз державна підтримка і відповідний механізм повинні допомогти галузі та регіонам виробити економічні цілі, що передбачають зростання виробництва конкурентоспроможної продукції, стабілізацію економічного та фінансового положення, відродження соціальної інфраструктури села» [2, с. 18]. Так, дійсно, світова практика свідчить про те, що у всіх розвинутих країнах світу аграрний сектор підтримується з боку держави. І

це цілком логічно, адже саме аграрні формування забезпечують населення країни вкрай необхідними продовольчими товарами.

Важливим чинником зростання на думку П.С. Березівського та Г.В. Брика є спеціалізація. З точки зору вчених, спеціалізація повинна сприяти збільшенню обсягів і підвищенню якості продукції, росту продуктивності праці і зниженню витрат виробництва та підвищенню його рентабельності [7, с. 31]. Адже саме завдяки спеціалізації досягнення економічного зростання можливе шляхом поєднання основних та допоміжних галузей. Ефективне використання відходів виробництва сприяє зниженню витрат. За цих умов важливого значення набувають процеси інтеграції сільськогосподарських підприємств з промисловими підприємствами.

В сучасних умовах ринкових трансформацій, значну увагу слід приділити інтеграційним процесам в аграрному секторі. Адже процеси концентрації та інтеграції являються також важливими чинниками зростання. П.Т. Саблук та В.Я. Месель–Веселяк вважають кооперацію та інтеграцію основою для досягнення економічного зростання, при цьому зазначаючи: «Кооперація та інтеграція сприятимуть підвищенню доходності всіх учасників процесу виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, а також залученню інвестицій в аграрну сферу і відновленню потенціалу АПК» [8, с. 6]. На сьогодні, як в світі, так і в Україні, домінуючими стають агрохолдингові компанії, які мають ряд переваг над одиничними компаніями. В умовах глобалізації, перехід до принципово нових форм інтеграційних підприємницьких структур зумовлений жорсткою ринковою конкурентною боротьбою. Адже саме конкуренція є стимулом до пошуку нових, більш вигідних форм та умов господарювання.

Наступним чинником економічного зростання є раціональне використання трудових ресурсів. М.Й. Малік, Ю.О. Лупенко та інші вчені з цього приводу зазначають: «... засоби виробництва і предмети споживання. Без трудової діяльності вони мертві і лише праця може перетворити їх у діючі» [9, с. 128]. Незважаючи на механізацію та автоматизацію виробництва в аграрних формуваннях, кваліфіковані працівники, як і раніше, користуються попитом. Значну увагу ролі людського капіталу приділяє і В.Г. Андрійчук, який підкреслює наступне: «Для аграрних підприємств інвестиції в людський капітал повинні стати не менш актуальними, ніж інвестиції в основний капітал» [10, с. 234]. Адже від людського капіталу залежить швидкість та раціональність прийняття рішень щодо діяльності аграрного формування, що є досить важливим.

Варто зазначити, що розмір аграрного формування має також значний вплив при виборі чинників зростання. Оскільки дане питання є актуальним, різні вчені неоднозначно класифікують вище вказані чинники. Проте варто відзначити, що їх класифікація значно ширша. До основних чинників зростання аграрних формувань слід віднести інтенсифікацію діяльності, інновації, інвестиції, державну підтримку, спеціалізацію, концентрацію та інтеграцію, конкуренцію і, звичайно, людський капітал. Успішне функціонування аграрних формувань передбачає раціональне поєднання головних чинників зростання. Як

відомо, чинники можуть як підсилювати одне одного, так і взаємно нейтралізувати.

Список використаної літератури:

1. Андрійчук В. Г., Зубець М. В., Юрчишин В. В. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти. – К.: Аграрна наука, 2005. – 140 с.
2. Маренич Т. Г. Трансформаційна динаміка та механізм економічного регулювання агроформувань (питання теорії, методології, практики): Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 454 с.
3. Зміцнення та ефективне використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств: монографія / Шебанін В. С., Червен І. І., Шебаніна О. В., Кареба М. І.; за ред. чл.-кор. НААН України, проф. В. С. Шебаніна та д.е.н., проф. І. І. Червена. – Миколаїв: МДАУ, 2010. – 189 с.
4. Березівський П. С., Онисько С. М., Садуро О. Б., Березівська О. Й. Економічна ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств: стан, проблеми, перспективи. – Львів, 2007. – 167 с.
5. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки: монографія / [О. В. Шубравська, Л. В. Молдаван, Б. Й. Пасхавер та ін.]; за ред. д-ра екон. наук О. В. Шубравської; НАН України, Ін-т екон. тп прогнозув. – К., 2012. – 496 с. : табл., рис.
6. Саблук Петро Трохимович. Концептуальні засади розробки і реалізації інвестиційних програм в аграрно-промисловому виробництві / П. Т. Саблук, М. Ю. Коденська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 46 с.
7. Березівський П. С., Брик Г. В. Економічна ефективність виробництва сільськогосподарської продукції в аграрних формуваннях / П. С. Березівський, Г. В. Брик. – Львів, Ліга-Прес, 2013. – 236 с.
8. Стратегічні напрями розвитку агропромислового комплексу України / За ред. П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка. – К.: ІАЕ, 2002. – 60 с.
9. Підприємництво в аграрній сфері економіки / М. Й. Малік, Ю. О. Лупенко, Л. В. Романова та ін.; За ред. П. Т. Саблука, М. Й. Маліка. – К.: ІАЕ, 1997. – 420 с.
10. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.

Ібрагімов Е.Е.

*професор кафедри управління
фінансово-економічною безпекою та проектами,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя, Україна*

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ПОЛІТИКИ, СТРАТЕГІЇ ТА СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Політика безпеки представляє собою систему поглядів, заходів, рішень, дій в області безпеки, які створюють сприятливі умови для досягнення цілей бізнесу, тобто політика безпеки дозволяє підприємству виконувати виробничу програму, випускати конкурентоспроможну продукцію

(товари, послуги, роботи), підвищувати ефективність виробництва, примножувати власність, одержувати прибуток і т. д.

Під стратегією безпеки розуміється сукупність найбільш значущих рішень, спрямованих на забезпечення програмного рівня безпеки функціонування підприємства [1]. Стратегії безпеки за своїм змістом бувають різними. Можна виділити три типи стратегій безпеки:

Перший – це стратегія, пов'язана з необхідністю раптово реагувати на реально виниклі загрози виробничої діяльності, майна, персоналу і т. д. тобто в даному випадку діє принцип «загроза – відображення». Створені для вирішення цього завдання підрозділи служби, виділені сили і кошти можуть послабити або запобігти впливу загрози; в той же час підприємству може бути завдано шкоди.

Другий – це стратегія, орієнтована на прогнозування, своєчасне виявлення небезпек і загроз, цілеспрямоване дослідження економічної та криміногенної ситуацій як всередині підприємства, так і в навколишньому середовищі. Виділені для вирішення цього завдання фахівці, створені підрозділи і служби безпеки дають можливість усвідомлено і цілеспрямовано проводити роботу зі створення сприятливих умов для підприємницької діяльності.

Третій тип – це стратегія безпеки, спрямована на відшкодування (відновлення, компенсацію завданих збитків. Дана стратегія може вважатися прийнятною лише тоді, коли шкоду заповнимо, або тоді, коли немає можливості здійснити стратегії першого або другого типу.

Система безпеки підприємства – це відмежоване безліч взаємопов'язаних елементів, що забезпечують безпеку підприємства і досягнення ним цілей бізнесу. Складовими елементами такої системи є об'єкт та суб'єкт безпеки, механізм управління безпекою, а також стратегічні дії по управлінню безпекою [1].

Об'єктом безпеки виступає все те, на що спрямовані зусилля щодо забезпечення безпеки. До об'єктів слід віднести: а) різні види діяльності підприємства (виробнича, комерційна, постачальницька, управлінська та інше); б) майно і ресурси підприємства (фінансові, матеріально-технічні, інформаційні, інтелектуальні і інше); в) персонал фірми, її керівників, акціонерів, різні структурні підрозділи, служби, партнерів, співробітників, які володіють інформацією, складової комерційну таємницю, і т. д. [2, с. 65].

Суб'єктами безпеки підприємства є ті особи, підрозділи, служби, органи, відомства, установи, які безпосередньо займаються забезпеченням безпеки бізнесу. Оскільки діяльність по забезпеченню безпеки підприємства багатоаспектна, цю задачу неможливо вирішити за допомогою одного-двох органів. Як правило, до суб'єктів безпеки підприємства відносяться багато органів, які можна класифікувати за різними ознаками [2, с. 68].

Сучасна класифікація суб'єктів безпеки підприємства

У залежності від приналежності: на суб'єкти, що займаються цією діяльністю безпосередньо на підприємстві, і зовнішні органи та організації.

Залежно від безпосередньої участі: на спеціальні суб'єкти і весь інший персонал фірми.

В залежності від впливу (впливу) на об'єкт безпеки: на суб'єкти прямого призначення і непрямого.

Залежно від легітимності: на офіційні органи та кримінальні структури.

В залежності від підпорядкованості: на державні органи і недержавні.

Синтезувавши представлену класифікацію суб'єктів безпеки, виділимо дві групи і дамо їм характеристику. Отже, до першої групи належать ті суб'єкти, які входять у структуру самого підприємства і вирішують завдання щодо забезпечення його безпеки. До складу цієї групи входять спеціальні суб'єкти (служба безпеки, або охорона, пожежна команда, рятувальна служба), а також весь інший персонал фірми, який також дбає про безпеку свого підприємства.

До другої групи належать ті суб'єкти, які знаходяться за межами підприємства і не підкоряються його керівництву. Це насамперед державні органи, які створюють умови забезпечення безпеки підприємства. До них відносяться:

- законодавчі органи – приймають закони, що створюють правову основу діяльності щодо забезпечення безпеки на рівні держави, регіону, підприємства і особистості;

- виконавчі органи влади- проводять політику, деталізують механізми безпеки;

- судові органи – забезпечують додержання законних прав підприємства та його співробітників;

- державні інститути – здійснюють охорону кордонів, митний, валютно-експортний, податковий контроль і т. п.;

- правоохоронні органи- ведуть боротьбу з правопорушеннями і злочинами;

- система науково-перетворювальних установ – реалізує завдання з науковим наробкам проблем безпеки та підготовки кадрів.

З початком ринкових реформ паралельно з державними стали утворюватися недержавні організації, агентства, установи. Це різні приватні охоронні та детективні організації, аналітичні центри, інформаційні служби, навчальні, наукові та консультаційні організації і т. д. Вони, як правило, за плату надають послуги з охорони об'єктів, що забезпечують захист інформації, комерційної таємниці, накопичують і подають інформацію про конкурентів, ненадійних партнерів і т. д.

Світовий досвід свідчить, що саме недержавні організації в основному вирішують завдання по забезпеченню безпеки підприємництва.

Криміналізація господарського життя призвела до того, що на ринку охоронних послуг з'явилися і кримінальні структури, так звані «дахи», які на основі погроз, шантажу, насильства, погромів, експлуатуючи підприємців, втягують їх у кримінальний бізнес. Як правило, «дах» забезпечує організована злочинна група, яка за винагороду організовує прикриття підприємству або окремому особі, яка має суттєві доходи. Найбільш поширеними видами послуг «даху» є: захист від домагань, вимагань, нападів інших організованих злочинних груп; забезпечення

особистої безпеки підприємців; протидія конкурентам фірми; залагодження суперечок з партнерами; стягнення боргів з боржників та ін.

Механізм управління економічною безпекою підприємства представляє собою об'єктивно обумовлену послідовність дій по забезпеченню економічної безпеки підприємства. До основних його елементів можна віднести: визначення потреб в забезпеченні безпеки, сил і засобів, а також організаційно-господарського механізму, формулювання цілей і завдань забезпечення безпеки. Проведення в життя розроблених заходів забезпечує досягнення поставлених цілей.

Формування системи безпеки, і передусім створення її органів (суб'єктів), залежить від розмірів підприємства, його економічних, фінансових, виробничо-технічних, інформаційних, інтелектуальних, професійних, організаційних та інших можливостей.

Список використаної літератури:

1. <http://bezopasnik.org/article/60.htm>
2. Ібрагімов Е. Е. Аналіз теоретичних підходів до визначення сутності поняття економічної безпеки підприємства / Е. Е. Ібрагімов // Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя: «Запорізький національний університет». – 2015. – Вип. № 2(26). – С. 64-69.

Іванова М.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу і контролінгу,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
м. Івано-Франківськ, Україна*

СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ У ТЕХНОЛОГІЇ КОНТРОЛІНГУ УПРАВЛІННІ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

У сучасних умовах жорстокої ринкової конкуренції успішне функціонування підприємства на ринку обумовлено його здатністю швидкого реагування на зміни кон'юнктури ринку та гнучкістю адаптування продукції та послуг до нових потреб та вимог споживачів. Важливу роль у досягненні цих цілей відіграє раціональна та ефективна організація маркетингу підприємства. Маркетингову діяльність підприємства необхідно розглядати, як систему управлінських рішень, щодо організації виробництва та збуту товарів або надання послуг, яка ґрунтується на всебічному, комплексному аналізі зовнішнього та внутрішнього ринкового середовища та передбачає зміцнення позицій підприємства на ринку і максимізації прибутку. Розробка та реалізація маркетингових стратегій вимагає інформаційного забезпечення, фінансово– економічного обґрунтування, прогнозування, планування та

контролю ефективності управлінських рішень, що обумовлює актуальність впровадження контролінгу на підприємствах.

Контролінг маркетингової діяльності – це інтегрована інформаційно-функціональна система обґрунтування управлінських рішень в області маркетингової діяльності, що спрямована на досягнення маркетингових цілей та забезпечення успішного функціонування підприємств на ринку [1, с. 30]. Інколи контролінг розглядають, як «машину часу», яка здатна забезпечити довгострокове функціонування підприємства у майбутньому, отже контролінг не тільки пов'язаний з вирішенням завдань сьогодення, а і з довгостроковими стратегічними планами підприємства на майбутнє. До основних функцій контролінгу маркетингової діяльності необхідно віднести: інформаційно – методична підтримка менеджменту для підвищення якості управління підприємством та досягнення стратегічних цілей.

У літературі виділяють два види маркетингового контролінгу: стратегічний та тактичний. Основною метою стратегічного контролінгу, на нашу думку, є підвищення конкурентних переваг підприємства та зміцнення його економічного становища у довгостроковій перспективі. Стратегічний маркетинговий контролінг об'єднує функції стратегічного планування та контролю на базі стратегічного оперативного інформаційного забезпечення. Тому основними задачами стратегічного маркетингу є: аналіз та координація стратегічних рішень, які приймають у процесі діяльності підприємства на ринку; моніторинг ринкового середовища, методична та інформаційна підтримка маркетинг-менеджменту при техніко-економічному обґрунтуванні та впровадження та просування нових товарів або послуг на ринку, визначення та ліквідація «вузьких місць» маркетингової діяльності підприємства. Тактичний контролінг маркетингу вирішує оперативні завдання у короткостроковій перспективі у розрізі маркетингового міксу: контроль результатів цінової, комутативної, товарної та збутової політики; контроль за рівнем запланованих показників рентабельності та прибутковості підприємства та аналіз тенденцій та відхилень від прогнозних показників.

Успішне виконання завдань стратегічного та тактичного контролінгу неможливо без створення дієвої системи інформаційного забезпечення. Ефективні управлінські рішення можуть прийматися тільки на основі результатів аналізу оперативної, достовірної інформації. Аналіз оперативної інформації про зміни кон'юнктури ринку, нові тенденції у споживчій поведінці дають змогу своєчасно відреагувати на них, спрогнозувати і оцінити подальший споживчий попит на товари та послуги у конкретному середовищі та підвищити ефективність управлінських рішень, що сприяє зміцненню конкурентоспроможності підприємства на ринку. Але, на жаль, реалії сьогодення показують, що ведення вітчизняного бізнесу відбувається без дієвої інформаційної підтримки або з використанням недосконалої системи збору та аналізу інформації, що приводить до прийняття несвоєчасних або навіть до хибних управлінських рішень.

Важливим, і першим етапом у інформаційному забезпеченні маркетингового контролінгу є правильна організація збирання показників

так, як від правильності відібраних і представлених даних залежить якість та ефективність всіх подальших ланок: від результатів аналізу до прийняття управлінських рішень та їхньої ефективності. На цьому етапі доцільно застосувати один із методів статистики – статистичне спостереження.

Статистичне спостереження – це наукове-організоване збирання даних про явища і процеси суспільного виробництва та суспільного життя. Важливість цього етапу полягає в тому, що тільки при використанні достовірної, оперативної та повної інформації, на подальших етапах дослідження можливо отримати адекватні, науково обґрунтовані результати про характер та тенденції розвитку явища чи об'єкту, що досліджується. Тому статистичне спостереження має бути ретельно спланованим та організованим. Умовно у процесі статистичного спостереження можна виділити наступні етапи:

- програмно-методологічна підготовка проведення спостереження. На цьому етапі визначається мета та об'єкт спостереження; перелік ознак, що підлягають реєстрації; розробка анкет та документів для збору даних, тощо. Особливої уваги на цьому етапі заслуговує розробка програми спостереження. В програму спостереження мають бути включені тільки ті питання, які відбивають суть явищ, що вивчаються. Питання мають бути зрозумілими, лаконічними і недвозначні. Обирається форма, час, спосіб і вид статистичного спостереження;

- організаційна підготовка статистичного спостереження. На цьому етапі вирішується ряд організаційних питань: визначається склад кадрового забезпечення для проведення спостереження (підбір кадрів та проведення навчальних тренінгів і т.п.), складання календарного плану проведення робіт, підготовка обладнання для обробки результатів;

- проведення статистичного спостереження, збір даних, накопичення статистичної інформації;

- синтаксичний, логічний, арифметичний контроль даних статистичного спостереження, які опираються на знання документообігу, логічному та арифметичному взаємозв'язку між показниками, їх якісними та кількісними характеристиками.

Джерелом статистичної інформації контролінгу маркетингової діяльності, як правило, виступає фінансова звітність та результати анкетування, які проводяться серед покупців у торгових мережах для виявлення пріоритетів споживчого попиту або для визначення ефективності реклами. На наш погляд, з розвитком інформаційних телекомунікаційних технологій джерелом інформації про уподобання споживачів та тенденції зміни споживчого попиту можуть виступати і соціальні сеті такі, як: Facebook, Twitter, vkontakte та інші, необхідно не забувати і про моніторинг інтернет магазинів.

В науковій літературі до основного інструментарію контролінгу маркетингової діяльності відносять: GAP-аналіз; ABC – аналіз; SNW-аналіз; SWOT-аналіз; PEST-аналіз; портфоліо-аналіз; порівняльні розрахунки і т.п. [2, с. 39]. Але необхідно зазначити, що поряд з цим універсальним інструментарієм контролінгу застосування непараметричних методів вивчення взаємозв'язків (наприклад при

визначенні ефективності реклами) та матриць альтернативних цінностей, при розгляданні впровадження різних інноваційних продуктів; дає можливість всебічно оцінити ефективність маркетингової діяльності.

Список використаної літератури:

1. Балабанова Л. В. Маркетинговий контролінг: теорія та методологія: моногр. / Л. В. Балабанова, О. О. Гасло. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 221 с.
2. Млинко І. Б. Контролінг маркетингової діяльності на промисловому підприємстві: питання теорії та практики / І. Б. Млинко // Наукові записки. – 2011. – № 4. – С. 35-40.
3. Шепарська О. О. Особливості контролінгу маркетингової діяльності підприємства / О. О. Шепарська, І. І. Поліщук // Молодий вчений. – 2015. – № 9, ч. 2. – С. 49-52.
4. Башева А. В. Контролінг как инструмент анализа влияния новых технологий на развитие экономики предприятия / А. В. Башева / Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2. – С. 172-177.

Клімова О.І.

*доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту та банківської справи,
Донецький державний університет управління,
м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВаних СТРУКТУР У ПРОЦЕСІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний стан і тенденції розвитку підприємств машинобудування, структурно-організаційні та функціональні зміни у їх діяльності показують, що існують певні складнощі у становленні ефективної системи господарювання в Україні. Виробничий потенціал підприємств не забезпечує відтворення, знижується конкурентоспроможність. Підприємства машинобудування, діяльність третини з яких у 2009–2014 роках була збитковою, стикаються з ризиком неспроможності виконання зобов'язань, банкрутства та ліквідації [1, с. 4].

У даний час у розвитку великих промислових підприємств намітився активний рух у напрямку формування інтегрованих структур у вигляді корпорацій. До ідеї корпоративізації підприємства приходять не відразу, вона визріває поступово у процесі реструктуризації [2; 3]. Двадцятилітній період самоадаптації машинобудівних підприємств, які були створені за радянських часів, до умов ринку показав, що їх потенціал самоорганізації виявився не виправдано переоціненим.

Стратегічна модель поведінки у ситуації, що склалася, – реалізувати керувану трансформацію відносин власності шляхом формування інтегрованих корпоративних структур при управлінні ними в загальнодержавних інтересах із залученням місцевих органів влади. Цей спосіб є найбільш дієвим, оскільки забезпечує контроль відразу над

цілими групами підприємств, які поєднані єдиним внутрішнім контуром управління, системою кооперації, механізмами врахування інтересів учасників і вироблення єдиних рішень.

Реструктуризація підприємств шляхом корпоратизації дозволяє:

здійснювати концентрацію капіталу;

усувати дублювання виробничих потужностей;

використовувати корпоративні механізми економії витрачання ресурсів;

удосконалювати керованість організаційними структурами;

підвищувати конкурентоспроможність кінцевої складної продукції;

консолідувати підтримку від владних структур різного рівня;

отримувати нову якість репутації підприємства в цілому.

Економічний результат корпоратизації полягає у зростанні обсягів доходів і зниженні витрат. Надзвичайно важливим є також те, що корпоратизація сприяє концентрації виробництва і зміцненню національної безпеки, оскільки дозволяє підвищити міру та якість державного контролю над кожним із них, спрощує процес прийняття стратегічних рішень та їх реалізацію.

При реструктуризації вітчизняних підприємств шляхом формування бізнес-одиниць слід враховувати досвід підприємств провідних західних країн, який свідчить про необхідність поєднання позитивних властивостей дивізійної структури, основою якої є сукупність видів діяльності, з принципами ресурсної парадигми, з розвитком стратегічних компетенцій для забезпечення цілісності підприємства, його стійкості та довгострокової конкурентоспроможності.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів на здійснення великомасштабних перетворень доволі цікавими видаються такі західні концепції у галузі менеджменту, як концепція підприємства мінімалістського типу, де переважає ідея звільнення підприємства як генератора прибутку від усього зайвого, не пов'язаного з основним виробництвом.

При перетворенні структур управління на підприємствах необхідно враховувати такі сучасні світові організаційні тенденції, як скорочення ієрархічних рівнів і чисельності середніх ланок управління; орієнтація на зростання професіоналізму персоналу; прагнення до організаційної простоти, гнучкості структури влади; децентралізація прийняття управлінських рішень; орієнтація на зростання інтелектуальних активів (знань); використання таких організаційних форм, як проектні, венчурні та робочі тимчасові групи та ін.

Корпоратизація у машинобудівному комплексі України будується на таких основних засадах:

корпоратизація спрямована на отримання прийнятних фінансово-економічних результатів і здатність суб'єктів господарювання виконувати свої зобов'язання перед кредиторами, а також на підтримку конкурентоспроможності пропонованої продукції;

корпоратизація може носити вертикальний та горизонтальний характер, а в деяких випадках може здійснюватись за територіальним принципом;

корпоратизація передбачає розмежування підприємств і подальше встановлення спеціальних взаємовідносин між ними;

у процесі корпоратизації здійснюється природний поділ виробництв на перспективні та нежиттєздатні, технологічно ексклюзивні та неексклюзивні;

обумовлена об'єктивними економічними передумовами ліквідація або перепрофілювання фінансово неспроможних і таких, що мають погані перспективи, підприємств із найменшими соціальними та іншими витратами;

раціональне за складом та організаційною схемою об'єднання підприємств у корпоративні структури з можливим подальшим об'єднанням самих інтегрованих структур (як приклад можна навести об'єднання двох інтегрованих структур у галузі машинобудування – Корпорації «УкрАВТО» та Запорізького автомобілебудівного заводу);

корпоратизацію необхідно стимулювати та підтримувати на державному рівні;

обов'язково має бути організоване врахування принципової кооперованості та диверсифікованості вітчизняного машинобудування;

корпоратизація повинна супроводжуватися створенням потужного та прогресивного науково-технічного потенціалу;

обов'язкове поєднання корпоратизації з санацією підприємств, перебудовою їх систем управління й жорсткого відбору дієздатних керівників;

необхідне формування адекватного законодавчого простору за рахунок зміни діючих та прийняття нових законів.

Таким чином, результат корпоратизації має виразитися у створенні якісно нового вигляду машинобудівного комплексу України, який передбачає функціонування обмеженої кількості корпорацій з добрим фінансово-економічним станом, орієнтованих на пропозицію на внутрішньому та зовнішньому ринках конкурентоздатної продукції широкого спектру.

У даний час процес створення інтегрованих структур у машинобудівній галузі помітно активізувався, що в значній мірі обумовлене накопиченим за останні роки досвідом у цій сфері (особливе значення має позитивний досвід перших створених у межах реструктуризації машинобудівних підприємств інтегрованих структур, у тому числі корпорації «УкрАВТО»).

Поставлене на державному рівні завдання оптимізації ресурсів при фінансуванні машинобудівного комплексу логічно привело до ідеї створення вертикально інтегрованих структур, важливим компонентом яких є раціональна виробничо-технологічна схема.

Як правило, до складу знов створених вертикально інтегрованих структур входять «територіальні кущі» підприємств, що мають схожі (дублюючі) технологічні переділи. Виділити ці дублюючі переділи можна лише після проведення повної інвентаризації майнових комплексів підприємств, що входять до вертикально інтегрованих структур.

Досвід показує, що доцільно проводити реструктуризацію шляхом виділення або відособлення з існуючих виробництв так званих

технологічних центрів на базі наявних технологій загального застосування з концентрацією та локалізацією наявних ресурсів з функціонування такого технологічного центру на будь-якому підприємстві, що має найбільший виробничо-технологічний потенціал. Формування технологічних центрів за територіальним принципом дозволяє сконцентрувати ресурси, збільшити завантаження потужностей центру, підвищити спеціалізацію та у кінцевому рахунку досягти зниження витрат.

Таким чином, зростаюча інтеграція у виробничій діяльності набуває найрізноманітніших форм і дає можливість бізнесу з урахуванням поставлених цілей свого розвитку й перетворення обрати оптимальну структуру управління.

Список використаної літератури:

1. Омельченко О. С. Організаційно-економічне забезпечення реструктуризації підприємств машинобудування при загрозі банкрутства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04: захищена 15.10.15 / Омельченко Ольга Сергіївна; НТУУ «КПІ». – Х., 2015. – 215 с.
2. Барташевська Ю. М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю. М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1. – С. 19-25.
3. Васьковська Я. В. Реструктуризація потенціалу діяльності підприємств машинобудування: автореф. дис. ... канд. екон. наук / Васьковська Я. В.; Європ. ун-т. – К., 2010. – 20 с.

Коваленко Л.А.

викладач кафедри фінансів,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОБУЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Хлібопекарська галузь – одна з провідних галузей харчової промисловості України. Тому дослідження тенденцій розвитку галузі, фінансового стану підприємств з виробництва хліба та хлібобулочних виробів, результатів їх діяльності в сучасних кризових умовах є дуже важливими.

Можна виділити такі основні тенденції розвитку хлібопекарської галузі України в сучасних умовах. По-перше, незважаючи на стабільний попит на хліб та хлібобулочні вироби в останні роки підприємства галузі скорочують обсяги виробництва та неспроможні залучити інвестиції, які потрібні на модернізацію та оновлення обладнання (рис. 1) [1].

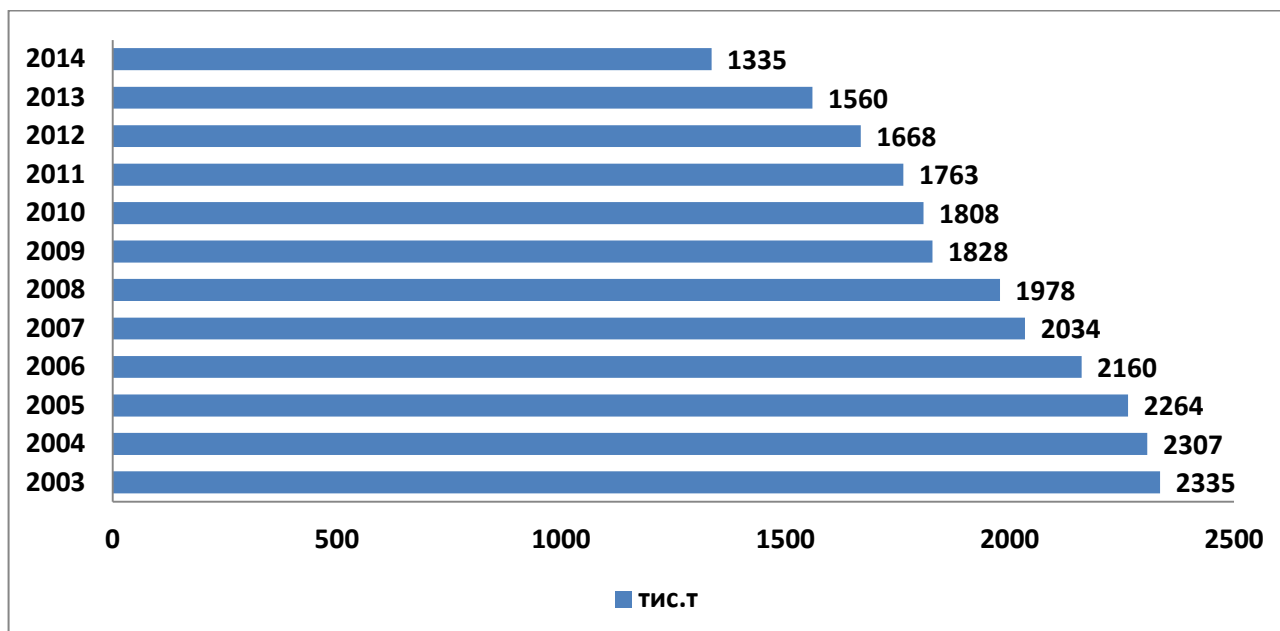


Рис. 1. Динаміка виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні в 2003-2014 роках, тис. т [1]

На протязі 2003-2014 років відбувалось значне зниження виробництва хліба та хлібобулочних виробів – з 2335 тис. т у 2003 році до 1335 тис. т у 2014 році, тобто зниження відбулось на 1000 тис. т, або на 42,8% [1]. Таке становище суттєво посилює конкуренцію між підприємствами галузі. Скороченню ринку хліба та хлібобулочних виробів, за думкою фахівців, сприяють загальний економічний спад в Україні, девальвація гривні, зниження платоспроможності населення, збільшення частки тіньового виробництва хліба [2].

По-друге, оскільки хліб є соціально важливим продуктом, діяльність виробників підпадає під вплив державного регулювання. Тому однією з особливостей національного ринку хліба та хлібобулочних виробів є жорстокий державний контроль за ціноутворенням, а саме – за визначенням граничної норми рентабельності на масові соціальні сорти хліба.

По-третє, фінансовий стан більшості вітчизняних підприємств хлібобулочної промисловості України можна охарактеризувати як незадовільний, в останні роки зростає частка збиткових підприємств.

Виробництво соціальних сортів хліба характеризується відносно низькою рентабельністю виробництва (за даними 2013 року – близько 1-2,5%). Проте виробництво соціальних сортів хліба суттєво випереджає преміальні та функціональні сорти хліба (соціальні сорти хліба у 2013 році склали більше 80% загального обсягу виробництва хліба, а преміальні та функціональні сорти – 5% і 3% відповідно) [2]. У зв'язку з низькою рентабельністю частина виробників намагається розширити асортимент своєї продукції за рахунок випуску кондитерських та хлібобулочних виробів, або ж скорочує масштаби виробництва. Як наслідок, у найближчі кілька років очікується істотне скорочення виробництва соціальних сортів і нарощування виробництва більш рентабельних видів продукції, які не підпадають під державне регулювання [2].

По-четверте, ще однією особливістю ринку хліба в Україні є тенденція до його монополізації. У 2014 році більше 50% внутрішнього виробництва хлібопродуктів здійснювали шість великих компаній (рис. 2) [3].

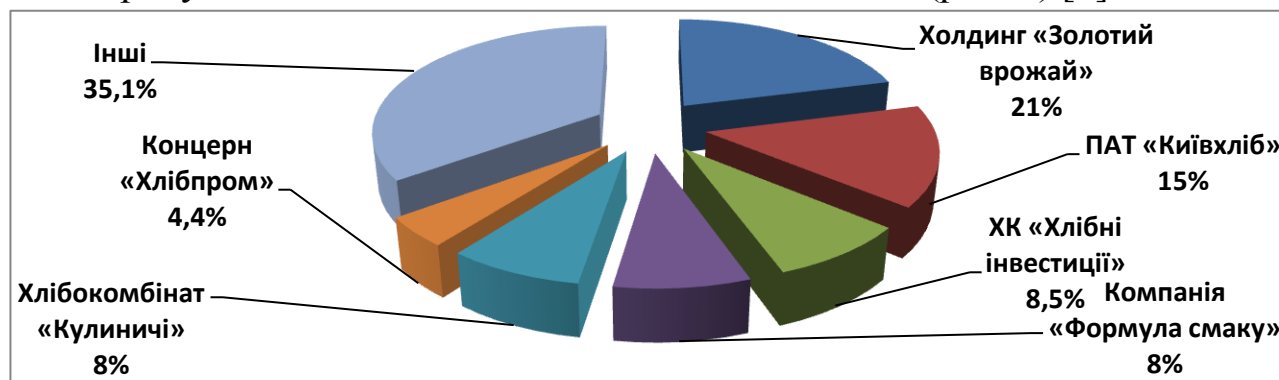


Рис. 2. Структура виробництва хліба і хлібобулочних виробів в Україні за основними виробниками станом на 01.07.2014 року, % [3]

У 2012-2014 роках лідером ринку хліба й хлібобулочних виробів є холдинг «Золотий урожай» (Група Lauffer). Її частка ринку станом на 01.07.2014 року склала 21% від загального обсягу виробництва в Україні.

Друге місце по обсягах виробництва за цей період займає ПАТ «Київхліб», його частка склала 15%. За думкою аналітиків ринку останнім часом компанія переживає труднощі у зв'язку посиленням конкурентної боротьби в Київській області та у м. Києві [3].

Суттєво збільшила частку на ринку Холдингова компанія «Хлібні інвестиції» з 6% у 2012 році до 8,5% в 2014 році. Компанія «Формула смаку» і Хлібокомбінат «Кулиничі» також збільшили свої частки з 7% до 8% і з 4% до 8% відповідно. Концерн «Хлібпром» скоротив свою частку на ринку з 6% в 2012 році до 4,4% станом на 01.07.2014 року [2; 4].

По-п'яте, ще однією особливістю українського ринку хліба є високий рівень тінізації та, як наслідок, жорстка конкуренція між офіційними та тіньовими виробниками. За офіційною статистикою в Україні за рік виробляється майже 1,3 млн. т хліба, але згідно з оцінками виробників, обсяги виробництва набагато вище – 3,4 млн. т, тобто у тіні перебуває до 60% ринку. Часто дрібні компанії встановлюють ціни нижче, ніж у великих виробників, оскільки значна частина їх є неплатниками ПДВ, вони нелегально закупають сировину, не працевлаштовують офіційно працівників тощо. В результаті, за думкою експертів, великі виробники балансують між економічно обґрунтованою ціною та тою ціною, яку пропонують невеликі компанії [5].

На наш погляд, стратегічні перспективи хлібопекарської галузі пов'язані із: забезпеченням зростання обсягів інвестицій для посилення інноваційної діяльності; технологічним переозброєнням підприємств сучасним устаткуванням, використанням новітніх технологій та автоматизацією технологічних процесів; випуском нових видів продуктів з метою підвищення прибутковості підприємств; впровадженням ресурсозберігаючих і маловідходних виробництв; упровадженням комплексів контролю за якістю і безпекою продовольчих товарів на основі

методик системи НАСРР, систем менеджменту якості за міжнародним стандартом серії ISO 9000, систем екологічного менеджменту харчових виробництв відповідно до міжнародного стандарту серії ISO 140000; впровадженням єдиної системи оподаткування як для великих виробників хліба і хлібобулочних виробів, так і для невеликих пекарень, що створить рівні конкурентні умови для всіх виробників.

Список використаної літератури:

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. Рудь А. Анализ рынка хлеба и хлебобулочных изделий в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://inventure.com.ua/analytics/investments/analiz_rynka_hleba_i_hlebobulochnyh_izdelij_v_ukraine
3. Анализ рынка хлеба и хлебобулочных изделий в Украине 2014 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ar-group.kiev.ua/novosti/16-analiz-rynka-hleba-i-hlebobulochnyh-izdelij-v-ukraine-2014>
4. Полевая Л. Цена на хлеб, или чьими интересами жертвует государство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agronews.ua/node/42733>
5. Аверченко В. Потребителю сложно объяснить, что хлеб не может быть дешевым – глава «Хлебпрома» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://podrobnosti.mk.ua/2015/03/09/potrebitelyu-slozhno-ob-yasnit-что-hleb-ne-mozhet-byt-deshevym-glava-hlebproma.html>

Корнєва Н.О.

*доцент кафедри фінансів та кредиту,
Миколаївський національний університет
імені В.О. Сухомлинського,
м. Миколаїв, Україна*

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ: АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

На сучасному етапі Україні опинилась у несприятливому економічному становищі, в якому перед вітчизняними компаніями гостро стала проблема подолання кризової ситуації у корпоративних процесах. Виникла потреба пошуку дієвих технологій щодо освоєння сучасних методів реструктуризації власності, застосування конкретних і ефективних заходів, пов'язаних з удосконаленням механізмів корпоративного управління.

У цьому аспекті діяльність щодо злиття і поглинання корпорацій – як основних елементів реструктуризації, дієвих механізмів корпоративного управління заслуговує особливого вивчення.

В іноземній літературі не існує розмежування понять «злиття» і «поглинання». Відомо й звичайна аббревіатура М&А (mergers & acquisition) перекладається як «злиття та поглинання». При цьому під терміном

«mergers» розуміється поглинання шляхом придбання цінних паперів або основного капіталу; злиття; об'єднання компаній. Під поняттям «acquisition» – придбання, заволодіння, поглинання компанії.

Серед причин, які зумовлюють процес корпоративного злиття, слід назвати такі:

1. Наприкінці 90-х рр. ХХ ст. змінилися основні принципи розвитку великих компаній з економії, гнучкості та маневреності на експансію і зростання.

2. Тільки найбільші економічні корпоративні суб'єкти нового типу є стратегічно конкурентоспроможними в ХХІ ст.

Інтеграційні процеси, які відбуваються у всіх сферах економічної діяльності, не минули і Україну. Однак необхідно враховувати національну специфіку становлення прав власності та розвитку принципів корпоративного управління.

Через те, що, як відмічають ряд вітчизняних авторів, процеси інтеграції підприємств в Україні мають свої характерні риси, то це, в свою чергу, виділяють їх серед зарубіжних:

1) слабка захищеність прав власності та прав інвесторів, внаслідок чого виникає значний ризик втрати вкладень, що обумовлює їх захист шляхом встановлення контролю над об'єктом інвестування підприємством);

2) в Україні відбувається період становлення корпоративних відносин;

3) низька правова культура [1, с. 45].

Розвиток процесів злиття і поглинання компаній мають хвилеподібний характер. Протягом історичного розвитку економічних процесів спостерігалось п'ять виражених хвиль, кожна з яких має свої особливості.

Історично піки угод щодо злиття та поглинання припадають на періоди структурних змін, промислових криз і підйомів, інфляції, технологічних революцій, тобто в моменти істотних організаційних перебудов економіки та переоцінки активів.

Важливо проаналізувати ті мотиви, якими керуються компанії при ухваленні рішень про злиття та поглинання. Систематизуючи світовий досвід, можна виокремити такі основні мотиви даного процесу [2-4]:

1. Економія, що обумовлена масштабами – досягається тоді, коли середня вартість витрат на одиницю продукції знижується по мірі збільшення обсягу виробництва.

2. Взаємодоповнюючі ресурси.

3. Мотив монополії і ліквідації конкурентів.

4. Взаємодоповнюваність у сфері інновацій.

5. Вільні ресурси. Компанія створює великі потоки грошових коштів та направляє залишки на придбання акції інших компаній.

6. Розширення географії впливу, що дозволить вийти на нові ринку збуту, коли можливості традиційного ринку вичерпані.

7. Усунення неефективності і підвищення якості управління.

8. Забезпечення економічної безпеки та підсилення ринкових позицій.

9. Різниця у ринковій ціні компанії та вартості її заміщення.

10. Виведення капіталу за кордон. В українській практиці, у якості міри забезпечення безпеки капіталу, є характерним також мотив виведення грошей за кордон, ширмою для якого є угоди злиття та поглинання.

11. Податкові мотиви. Компанії з надвисокими прибутками, що несе велике податкове навантаження, може придбати компанію з податковими пільгами.

12. Диверсифікація виробництва. Диверсифікація допомагає стабілізувати потік доходів, що є вигідним і працівникам компанії, і постачальникам, і споживачам.

13. Зниження витрат на фінансування (операційна синергія). Для об'єднаних компаній запозичення коштує дешевше, чим кожній з них окремо.

14. Особисті мотиви менеджерів. Керівники можуть розглядати поглинання не як спосіб забезпечення приросту ринкової вартості бізнесу, а як засіб задоволення особистих амбіцій, що полягають у прагненні керувати більшою компанією, або як засіб підвищення власного матеріального добробуту.

Таким чином, основними при прийнятті рішення про злиття й поглинання є стратегічні мотиви, що формуються під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Головною причиною здійснення цих операцій виступають зміни конкурентного середовища. Процес злиття і поглинання може забезпечити швидкий доступ на нові ринки, розширення асортименту надаваних послуг, досягнення оптимального розміру компанії для отримання ефекту масштабу.

Український ринок злиття та поглинання можна віднести до молодих, ринкам, що з'являються (emerging), що переходить на стадію розвиваючогося. Прийняття Закону України «Про акціонерні товариства» не розв'язало всіх поточних питань, пов'язаних із корпоративними злиттями й поглинаннями, оскільки перерозподіл корпоративної власності в Україні ще не набув правових рис, що забезпечують порядок здійснення суб'єктивного корпоративного права. Це й зумовлює порушення такого права через зовнішні дії, спрямовані на несумлінне його придбання шляхом застосування механізмів корпоративного злиття й поглинання. Як наслідок такі дії викликають негативну реакцію з боку учасників корпоративних відносин, чий права порушені, і зумовлюють виникнення корпоративного конфлікту.

Про незрілість вітчизняного ринку свідчить невелика частина, що він займає на світовому ринку злиттів та поглинань. Але динамічність цього ринку робить актуальним його вивчення як у контексті світових процесів, так і з метою виявлення його особливостей. Аналізуючи світовий ринок злиттів та поглинань можна відзначити, що в 2015 році він виріс на 24%, хоча кількість укладених угод зменшилась.

Слід зазначити, що український ринок злиття та поглинання має значний потенціал росту. Отже, розвиток українського ринку корпоративних консолідаційних процесів при відповідній розробці та вдосконаленню законодавчої бази, буде сприяти більшій інформаційній відкритості компаній та підвищенню рівня їх корпоративної поведінки.

Список використаної літератури:

1. Рябець Н. М. Сучасна специфіка корпоративної консолідації українського бізнесу / Н. М. Рябець // Міжнародна економіка та менеджмент. – 2008. – № 8. – С. 44-47.
2. Егорова Н. Е. Методические основы анализа задач согласования экономических интересов предприятия в процессах их слияния и поглощения / Н. Е. Егорова // Аудит и Финансовый Анализ. – 2007. – № 4 – 17 с.
3. Лысенко Д. Анализ эффективности сделок слияния и поглощения / Д. Лысенко // Аудит и налогообложение. – 2008 – № 4. – С. 56–59.
4. Максименко А. В. Тенденції та стратегічні мотиви злиття та поглинання міжнародних корпорацій / А. В. Максименко// Економічний часопис XXI. – 2013. – № 9–10(1)'2013 – С. 11–14.

Кунаєв А.Ю.

*аспірант кафедри менеджменту,
Запорізький національний технічний університет,
м. Запоріжжя, Україна*

СУЧАСНІ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах конкурентного ринку та приєднання до вільного ринку Європейського Союзу важливими чинниками розвитку вітчизняних підприємств є їх економічна та управлінська ефективність. В реальній економіці результативність та ефективність економіки є головною передумовою не тільки досягнення ефективності ведення бізнесу, але й визначальним фактором корпоративного розвитку на перспективу. Особливо гостро наукова й практична проблема ефективності управління постає для державних підприємств та корпорацій із часткою державної власності, де фіксується хронічна збитковість, що є прямим індикатором неефективного менеджменту. Менеджмент – один з найважливіших нематеріальних активів будь-якого підприємства, що забезпечує високі результати його діяльності (ефективний менеджмент), або призводить до втрати конкурентоспроможності (неефективний менеджмент). Саме тому оцінка ефективності менеджменту, прийняття за її результатами та на її основі управлінських рішень є вельми актуальними.

Зростання попиту на інформацію щодо ефективності діяльності підприємства та, як наслідок, збільшення обсягів розрахунків оціночних показників, вимагає розробку нових підходів та методів оцінювання ефективності управління організацією.

Проблемам оцінювання ефективності менеджменту машинобудівних підприємств присвячені роботи як вітчизняних, так і закордонних науковців. Однак, існуючі підходи, методи та інструменти оцінювання ефективності управління машинобудівних підприємств, відрізняються

один від одного алгоритмом розрахунку, складністю застосування, та, що найважливіше, отриманими результатами.

Різні автори пропонують і різний набір показників, що формують систему оцінювання ефективності управління, який найчастіше є дуже широким. П. Сенге, А. Клейнер, М. Робертс та ін. порівнюють систему оцінювання ефективності менеджменту з панеллю управління реактивним лайнером. Через те, що менеджер витрачає час на вивчення панелі управління, у нього не має часу подивитись через вітрове вікно, тобто займатися безпосередньо управлінням організацією він не має можливості [1, с. 326].

В практиці використовуються два основних підходи до формування системи оціночних показників ефективності: підхід, що ґрунтується на фінансових результатах діяльності підприємства, та підхід, що заснований на факторах успіху використовуваної стратегії або моделі бізнесу [2, с. 12].

Щодо першого підходу. В практиці фінансового аналізу широко використовуються відносні показники, як наприклад, рентабельність або прибутковість, що дозволяє зіставити результати на одиницю витрачених ресурсів для різних суб'єктів господарювання. Науковці пропонують оцінювати тенденції, порівнювати за розрахованими оціночними показниками ефективність інших суб'єктів ринку, визначати міру досягнення встановлених цілей шляхом знаходження різниці між плановими та отриманими показниками [3, с. 425; 2, с. 12-13; 4, с. 256–257; 5, с. 288].

Одна із методик оцінювання базується на методі оцінки на основі динамічних нормативів, що запропоновано І.М. Сироежиним [6]. Ним запропоновано використовувати упорядкування економічних показників для моделювання ефективного режиму реалізації функції системи. Особливістю даного підходу є нормативний характер показників, які дозволяють не тільки оцінити фактичну ефективність, але й визначити розбіжності з нормативною (еталонною) оцінкою.

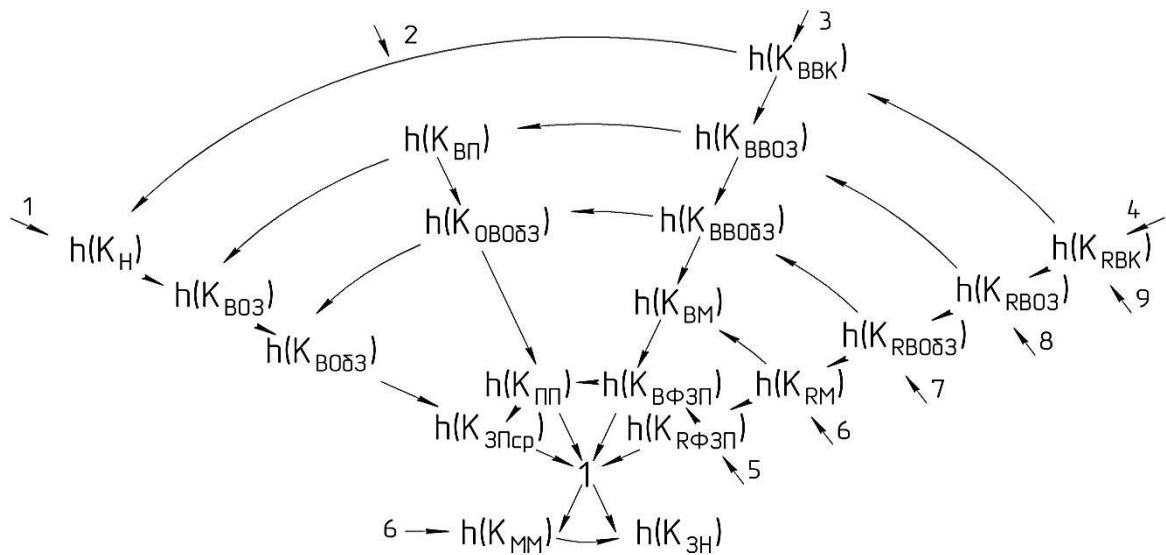
Борисенко О.Є., Нечаєвою І.А. розроблена графоаналітична модель взаємозалежності нормативної динаміки КП ефективності управління РЗВД виробничого підприємства (рис. 1) може бути представлена в матричній формі, що дозволяє максимально точно визначити «вузькі місця» в управлінні ресурсами [7, с. 107].

Разом з тим, основними недоліками існуючих методичних підходів до оцінювання є:

- визначення ефективності як співвідношення між економічним ефектом діяльності організації загалом і затратами ресурсів на його досягнення. А, отже, розглядає витрати як такі, що потребують обов'язкового зменшення;

- у більшості з розглянутих методик за інформаційну базу використовують виключно фінансову звітність підприємства;

- майже не враховуються (або взагалі не враховуються) чинники зовнішнього середовища, тобто зовнішня ефективність управління не розглядається як складова ефективності управління підприємством.



Залежність динаміки КП: 1 – структури виробничих ресурсів (ВР) на етапах формування ресурсної бази та накопичення (розвитку) ВР; 2 – продуктивності ВР на етапах розподілу та використання ресурсів; 3 і 4 – відповідно віддачі та прибутковості ВР на етапі використання ресурсів. Забезпечення ВД: 5 – трудовими ресурсами; 6 – сировинно-матеріальними ресурсами; 7 – обіговими засобами; 8 – основними засобами; 9 – фінансовими ресурсами.

Рис. 1. Графоаналітична модель взаємозалежності нормативної динаміки КП ефективності управління РЗВД промислового підприємства

Сучасні підходи до оцінювання ефективності менеджменту машинобудівного підприємства визначаються комплексним підходом, в основі якого покладено результативність структурних підрозділів підприємства. При розробці методик слід враховувати фактори: відповідність умовам господарювання машинобудівного підприємства; відповідність організаційній структурі управління підприємства; можливість програмного забезпечення процесу оцінювання. Наступним етапом стане розробка авторської методики оцінювання ефективності менеджменту машинобудівного підприємства.

Список використаної літератури:

1. Сенге П., Клейнер А., Робертс М., Росс Р., Рот Дж., Смит Бр. Танец перемен: новые проблемы самообучающихся организаций / П. Сенге, А. Клейнер, М. Робертс, р. Росс, Дж. Рот, Бр. Смит – М.: «Оптим – Бизнес», 2003. – 624 с.
2. Бугров Д. Метрика ефективності / Д. Бугров // Круглий стіл. – 2004. – № 4. – С. 12–14.
3. Шевців Л. Ю. Комплексний підхід до оцінки ефективності роботи підприємства: вітчизняний і зарубіжний досвід / Л. Ю. Шевців // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – 2005. – Вип. 187. – Т. 11. – С. 421–429.
4. Економіка підприємства: Підручник / За ред. Л. Г. Мельника. – Суми: ВТД «Універсальна книга», 2004. – 648 с.
5. Равновесие в экономической системе переходного типа: предпосылки, механизмы, управление / Под ред. О. Л. Яременко. – Харьков: НУА, 2004. – 416 с.

6. Сыроежин И. М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества / И. М. Сыроежин. – М.: Экономика, 1980. – 192 с.

7. Борисенко Е. Е. Оценка эффективности управления ресурсами предприятия на основе построения динамического норматива / Е. Е. Борисенко, И. А. Нечаева // Менеджмент в России и за рубежом. – Москва; ЗАО «Финпресс». – 2014. – № 2. – С. 100-108.

Лісніченко О.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського,
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНИХ РЕСУРСІВ У ГЕНЕРУВАННІ ДОХОДІВ ТА ФОРМУВАННІ «ПОТЕНЦІАЛУ ВИЖИВАННЯ» ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах розвитку бізнесу середовище функціонування підприємства можна розглядати як систему ресурсів, що взаємодіють. Ресурс є результатом минулої і потенціалом майбутньої діяльності підприємства.

В світовій економіці ХХ-ХХІ століть відбулася глобальна переорієнтація менеджменту на рівні підприємства: зміщення акценту з «використання результатів» на «розвиток їх потенціалу», що в свою чергу змінило саму ідеологію менеджменту з орієнтації на коротко-середньострокову перспективу → на стратегічно-орієнтоване управління.

На сьогодні ресурсну проблематику досліджують зарубіжні та вітчизняні вчені, такі як Дж. Акерлоф, Б. Вернерфельт, Дж. Барні, Р. Грант, К. Прахалад, Рамелт, Д. Тіс, Г. Хамел, Д. Колліз, С. Монтгомері, С.М. Ілляшенко, В. Катькало, О.В. Криворучкіна, Н.В. Ревуцька, Н.В. Шевчук та ін. Однак комплексні дослідження, що розкривають логіку цього взаємозв'язку відсутні. Тому, розвиток даної наукової проблеми потребує змістовного уточнення в контексті розвитку ресурсного підходу та «потенціалу виживання» підприємства.

В основу ресурсного підходу покладено твердження, що ринкова позиція підприємства та рівень його конкурентоспроможності базується на унікальному поєднанні матеріальних і нематеріальних ресурсів та управлінні ними [1]. Зокрема, представники ресурсної теорії у своїх дослідженнях вказували на те, що міжфірмові відмінності в отриманні прибутку від використання унікальних ресурсних комбінацій переважають над міжгалузевими у співвідношенні 7:1 [2]. Тому джерелом конкурентних переваг є особливий набір рідкісних і важко відтворюваних специфічних видів ресурсів. Такий підхід посилює пріоритетність ролі підприємства, а не галузі, як основного суб'єкту стратегічного та

конкурентного аналізу, і на даний момент став домінуючою парадигмою в теорії стратегічного управління [1].

Таким чином, у ресурсній концепції стратегічного менеджменту відбувається перехід від реактивного (адаптивного) до проактивного (випереджаючого) типу поведінки, тобто з метою забезпечення стійкості конкурентних переваг підприємства більше не адаптуються до змін зовнішнього середовища господарювання, а діють на випередження конкурентів шляхом створення, утримання і розвитку стратегічних ресурсів та їх економічних похідних (рутин, організаційних здатностей, ключових компетенцій і динамічних здатностей) [1].

Основні ідеї щодо формування та розвитку ресурсів та їх економічних похідних отримали сьогодні продовження у комбінаційних концепціях ресурсної теорії, в основу якої покладено дослідження ресурсів як джерела стійких конкурентних переваг. У західній науковій економічній літературі ці прогресивні ідеї набувають розвитку в теорії ресурсних переваг (Resource Advantage Theory), основні положення якої були сформульовані у 1995 році Шелбі Хантом та Робертом Морганом [3]. На даний момент основні висновки даної концепції є домінуючими та такими, що в повному обсязі відображають результати розвитку ресурсної концепції та враховують практичні реалії та потреби бізнесу, що функціонує в умовах неоекономіки.

Сучасні концепції ресурсної теорії суттєво розширили трактування ресурсів як економічної категорії, тобто це не лише фактори виробництва, які залучаються підприємством у зовнішньому середовищі (матеріальні, фінансові, технологічні ресурси, персонал), але й такі елементи внутрішнього походження, які значно розширюють зміст цього поняття – організаційні здатності, компетенції, рутини.

У теперішній час у науковій літературі всю сукупність ресурсів умовно розподіляють на дві великі групи: традиційні (основні) та інтелектуальні. Серед цих ресурсів окремо необхідно ідентифікувати стратегічні (ключові) ресурси, що створюють цінність. Традиційні (основні) ресурси – це базові матеріальні та фінансові ресурси підприємства, що забезпечують його поточну господарську діяльність. Вважається, що кожне підприємство може мати однаковий доступ до традиційних та інтелектуальних ресурсів, як і його конкуренти. Водночас, підприємства відрізняються між собою ефективністю управління формуванням нових комбінацій цих ресурсів та їх використанням для накопичення іншого типу ресурсів, що становлять цінність для їхніх клієнтів та власників. Ці ресурси називають стратегічними, такими, що створюють інноваційну споживчу цінність, яка проявляється у кінцевому продукті (послугах) підприємства. Про наявність стратегічних ресурсів на підприємстві можна говорити тоді, коли певні категорії ресурсів після їх оцінювання свідчать про забезпечення довгострокової конкурентної переваги. З цієї позиції можна говорити про потенціал стратегічних ресурсів у генеруванні доходів (рис. 1) [4].

Наявність стратегічних ресурсів забезпечує підприємству формування «потенціалу виживання» підприємства, тобто дослідження потенційних

можливостей підприємства щодо виходу з кризового стану, аналіз наявності передумов та можливостей до самозбереження господарюючого суб'єкта, відновлення режиму його функціонування відповідно до вимог ринкової економіки.

Рівень «потенціалу виживання» підприємства визначається:

– складом та сучасним станом ресурсного забезпечення функціонування системи, яке використовує та обумовлює поточну конкурентоспроможність підприємства;

– ступенем відповідності ресурсного потенціалу стратегічним цілям та завданням підприємства, наявністю стратегічних ресурсів, необхідних для генерування та впровадження стратегії виходу з кризи;

– спроможністю ресурсного потенціалу забезпечити стійкість господарської системи до негативного впливу зовнішнього середовища та внутрішню гнучкість (адаптованість) для використання позитивних можливостей, які обумовлюються змінами в зовнішньому середовищі [5].



Рис. 1. Здатність стратегічних ресурсів у генеруванні доходів і створенні цінності

Таким чином, формування «потенціалу виживання» підприємства ґрунтується на принципі випереджаючого створення та розвитку унікальних видів і нових комбінацій ресурсів, компетенцій і здатностей підприємства. Ресурсний підхід підкреслює унікальність кожного підприємства і наголошує, що секрет прибутковості полягає не в тому, щоб робити те, що й інші, а в тому, щоб використовувати власні відмінні риси. Формування стратегічних ресурсів підприємства є найвищим рівнем інтеграції та кращого використання її традиційних ресурсів у системі бізнес-процесів і рутин на основі корпоративних компетенцій та організаційних здатностей. Ефективним буде те підприємство, яке здатне використати потенціал стратегічних ресурсів для формування

конкурентних переваг, що забезпечують конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Список використаної літератури:

1. Катькало В. С. Эволюция теории стратегического управления: [Монография] / В. С. Катькало – СПб.: Высшая школа менеджмента, Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2008. – 548 с.
2. Rumelt R. P. How much does industry matter? / R. P. Rumelt // Strategic management journal. – 1991. – Vol. 12. – № 3. – P. 167-185.
3. Hunt Shelby D., and Robert M. Morgan. 1995. The comparative advantage theory of competition. Journal of Marketing 59 (April): 1–15. www.nbuu.gov.ua/portal/chem_biol/nvlnau/Ekon/2009_5/articles/V.V._Derkacheva
4. Ревуцька Н. В. Стратегічні ресурси компанії: сучасні аспекти ідентифікації та оцінювання / Н. В. Ревуцька // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2010. – Випуск 263, Том V. – С. 1212- 1216
5. Потенціал виживання підприємства: сутність та теоретичні засади визначення [Електроний ресурс] / Режим доступу: <http://buklib.net/books/34010> – Назва з екрану.

Луппол Е.М.

доцент кафедри фінансов и економічної безпеки;

Бибик Ю.В.

студент,

Донецкий національний технічний університет,

г. Донецк, Україна

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современное развитие мирового хозяйства в условиях глобализации характеризуется все большей зависимостью от значительного объема информационных потоков. Вместе с тем экономические субъекты прикладывают все больше усилий по созданию технологий защиты своих данных. Однако их уязвимость не только не уменьшается, но и постоянно возрастает. Поэтому актуальность проблем, связанных с защитой потоков данных и обеспечением информационной безопасности предприятий, все более усиливается [1, с. 114].

Цель статьи – исследование сущности информационной безопасности предприятия и анализ факторов, влияющих на его информационную безопасность.

Под информационной безопасностью предприятия понимается защищенность информации и поддерживающей ее инфраструктуры от любых случайных или злонамеренных воздействий, в результате которых может быть нанесен ущерб самой информации, ее владельцам или

поддерживающей инфраструктуре. Задачи информационной безопасности предприятия сводятся к минимизации ущерба, а также к прогнозированию и предотвращению таких воздействий.

Информационная безопасность предприятия характеризуется следующими параметрами: конфиденциальность, целостность и доступность информации.

Конфиденциальность информации – определяющая характеристика информации, указывающая на необходимость введения ограничений на круг субъектов, имеющих доступ к данной информации [2, с. 161].

Целостность данных – свойство информации, заключающееся в ее существовании в неискаженном виде, т.е. неизменном состоянии по отношению к некоторому фиксированному ее состоянию [2, с. 161].

Доступность информации – свойство компьютерной системы, в которой циркулирует информация, характеризующееся способностью обеспечивать своевременный беспрепятственный доступ субъектов к интересующей их информации и готовность соответствующих автоматизированных служб к обслуживанию поступающих от субъектов запросов [2, с. 161].

Ухудшение на предприятии вышеизложенных параметров информации может привести к следующим негативным последствиям [3, с. 124]:

- сбоям функционирования систем управления технологическими процессами и другими критическими системами;
- разглашению сведений, составляющих коммерческую и другие виды тайн;
- нарушению достоверности финансовой документации;
- несанкционированному доступу к персональным данным физических лиц.

Утечка информации может привести к: ухудшению деловых отношений с партнерами; срыву переговоров, потере выгодных контрактов; невыполнению договорных обязательств; необходимости проведения дополнительных рыночных исследований; снижению цен или объемов реализации; потере деловой репутации; более жестким условиям получения кредитов; трудностям в снабжении и приобретении оборудования, а в отдельных ситуациях пренебрежение вопросами защиты информации может привести даже к банкротству [3, с. 125]. Поэтому всесторонний анализ угроз является определяющим фактором при построении эффективной системы защиты информации на предприятии.

Угроза – это потенциальная возможность нарушения информационной безопасности объекта. Попытка реализации угрозы – это атака, а тот, кто предпринимает такую попытку – злоумышленник. Очень часто угроза является следствием наличия уязвимых мест в защите информационных систем.

Основными объектами информационной безопасности на предприятии являются: информационные ресурсы с ограниченным доступом, составляющие коммерческую тайну; иные чувствительные по отношению к случайным и несанкционированным воздействиям и нарушению их безопасности информационные ресурсы, в том числе открытая

информация, представленная в виде документов и массивов информации независимо от формы и вида их представления; процессы обработки информации в автоматизированных системах, информационные технологии, регламенты и процедуры сбора, обработки, хранения и передачи информации; научно-технический персонал разработчиков и пользователей системы и ее обслуживающий персонал; информационная инфраструктура, включающая системы обработки и анализа информации, технические и программные средства ее обработки, передачи и отображения, в том числе каналы информационного обмена и телекоммуникации; системы и средства защиты информации, объекты и помещения, в которых размещены чувствительные компоненты автоматизированной системы [1, с. 115].

Анализ теории и практики защиты информации показывает, что можно выделить следующие основные пути нарушения конфиденциальности [4, с. 65]:

- потеря контроля над средствами защиты информации;
- каналы утечки информации.

Если средство защиты информации перестает адекватно функционировать, то может быть реализован несанкционированный доступ к информации. Это также может стать причиной появления скрытых каналов утечки информации. Под скрытым каналом утечки информации понимается способ получения информации за счет использования путей передачи информации, которые присутствуют в компьютерной системе, но не управляются и не наблюдаются системой защиты информации [4, с. 65].

Основные угрозы, наносящие наибольший ущерб субъектам информационных отношений, следующие:

1) действия, осуществляемые авторизованными пользователями:

- кража или уничтожение данных на сервере;
- повреждение данных в результате неосторожных действий пользователя.

2) «электронные» методы воздействия:

- несанкционированное проникновение в компьютерные сети;
- DOS-атака – это внешняя атака на узлы сети предприятия, которая влечет за собой нарушения в бизнес-процессах компании, потерю клиентов, ущерб репутации и т.д.

3) компьютерные вирусы – проникновение вируса через компьютерные сети, интернет и/или электронную почту на узлы корпоративной сети может привести к нарушению их функционирования, потерям рабочего времени, утрате данных, краже конфиденциальной информации и хищениям финансовых средств. Вирусная программа, проникшая в корпоративную сеть, может предоставить злоумышленникам частичный или полный контроль над деятельностью компании.

4) спам, распространяемый через электронную почту, вместе с которым нередко удаляется важная корреспонденция, что может привести к потере клиентов и срыву контрактов.

5) «естественные» угрозы: неправильное хранение носителей информации, кража компьютеров и носителей.

Для того чтобы минимизировать вероятность возникновения данных угроз необходимо:

- наличие антивирусных программ;
- обеспечение системами шифрования, позволяющими минимизировать потери в случае несанкционированного доступа к данным;
- фильтрация содержимого входящей и исходящей электронной почты;
- фильтрация спама, что уменьшает риск заражения компьютера новыми вирусами.

Таким образом, информационная безопасность – защищенность информации от любых случайных или злонамеренных воздействий, а также предотвращение ее утечки. Обеспечение информационной безопасности – одна из главных задач руководства предприятия, т.к. утечка информации может привести к ухудшению деловых отношений с партнерами, потере деловой репутации и даже к банкротству. Следует отметить, что чем выше уровень глобализации, тем выше плотность и широта информационных потоков на предприятии и, соответственно, тем большим угрозам подвергается информационная безопасность предприятия.

Список использованной литературы:

1. Михайлов Д. В. Концептуальная модель информационной безопасности предприятия / Д. В. Михайлов // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 4 (2). – С. 114-118. – Режим доступа: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VISUNU_2013_4\(2\)_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VISUNU_2013_4(2)_25)
2. Смирнов А. А. Анализ существующих механизмов информационной безопасности / А. А. Смирнов, И. А. Лысенко // Збірник наукових праць Харківського університету Повітряних Сил. – 2014. – Вип.1. – С. 161-163. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ZKhUPS_2014_1_41
3. Коваленко Ю. О. Забезпечення інформаційної безпеки на підприємстві / Ю. О. Коваленко // Економіка промисловості. – 2010. – № 3. – С. 123-129. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2010_3_20
4. Антонюк А. А. Угрозы информации и услуги безопасности / А. А. Антонюк, В. В. Жора, В. Н. Мостовой // Проблемы программирования. – 2003. – № 4. – С. 65-71.

PROBLEMS OF HUMAN CAPITAL REPRODUCTION

Syniakova K.M.

*Senior Lecturer of Management and Administration Department,
Kherson State University,
Kherson, Ukraine*

LABOR BEHAVIOR MANAGEMENT AS A DETERMINANT OF THE HUMAN CAPITAL'S EFFECTIVENESS IN ORGANIZATION

Contemporary business environment of the developed countries as well as of the developing ones objectively lead to distinguish the human capital as one of the main determinants of the economic progress. This statement is proved by science and business practices in post-industrial society. It is the human capital through applying innovative knowledge and skills, through implementing innovative ideas – becomes a crucial factor of reaching the maximum effectiveness of economic systems on different levels – from the world's level to the organization's one.

Different issues of human capital on business level were researched by scientists and business executives from different countries: O. Brass, O. Doronin, O. Grishnova, A. Troschiy, N. Tyukhtenko, G. Volkovyts'ka, T. Zaslavs'ka and others. The analysis of basic papers in human capital [3-5] helps to define the special feature of the human capital's research that is flowing out of its definition. So, human capital is considered as a fund of the employees' knowledge, abilities and skills that are used and/or can be used to reach the organizational goals and objectives. According to this definition all personnel's skills can be divided into two groups: skills that are actually using (labor behavior) and skills that can be potentially used (labor potential).

Labor behavior as a category of management, economic, social and political sciences is considered as a consciously regulated complex of certain actions and deeds of the employee associated with the combining of his professional interests and the goals of the organization. Labor potential however denotes the employee's knowledge, abilities and skills that can be used to reach the organizational goals but they are not using at the moment. Thus the effectiveness of human capital depends on the adequacy of the employee's behavior to the expectations and requirements of the employer as well as on the fullness of realizing all the employee's competencies.

However the employer's interest is to achieve some organizational goals and get a feedback from investment in human capital, and the employee is interested in fulfilling his or her needs through doing a certain job. Despite this, both employee and employer are interested in realizing the labor potential. In a perfect business situation the employee is self-motivated and his behavior is adequate to the employer's expectations. Unfortunately there are too many factors that destroy self-motivation processes: lack of confidence, monotony of

labor, lack of the need of achievement, lack of understanding one's goals and role etc.

Therefore there is a need to manage the both parts of human capital in organization. It is generally known that well-built motivation system is serving as a basis of labor behavior management. Thus, labor behavior management is about to maximize the realization of employees' potential by means of motivation on purpose to reach the organizational goals. So, the effectiveness of human capital is determined by labor behavior management. That is why it is essentially important to analyze the factors, the types and the means of labor behavior management.

First of all it is necessary to come up with the factors that determine labor behavior. All studied factors were aggregated into two blocks: 1) internal factors – personal and conscious circumstances that can be quite regulated by the employee (f.e. experience, education, general and professional culture, values etc.); 2) external factors – impersonal and non-conscious circumstances that are limited to access by the employee (f. e. laws, education system, mass media, reward system in organization, traditions, history, state social policy etc.).

Such a great diversity of the mentioned factors makes easy to explain reasons of the one's labor behavior and at the same time it deepens the diversity of the employees' behavior. That is why there should be determined the types of labor behavior. To our point of view, G. Volkovitska [2, p. 123] gave an optimal typology of labor behavior. According to the criteria of expectations there have been defined four types of labor behavior:

- pragmatic (material expectations are dominating);
- humanistic (non-material expectations are dominating);
- affiliate (the expectations are mixed);
- indifferent (the expectations are uncertain).

The common feature of all these labor behavior types is in their basis that consists of the needs that through the consciousness are transforming into the interests. And the interests in their turn form the individual hierarchy of the employee's motives and values. Learning this kind of hierarchy helps to define the methods of motivating which provides the effectiveness of the human capital in organization.

Considering the two classical motives of the labor behavior – material and non-material, there are some special features to be mentioned. So, material-directed motives are based on the statement that labor is a source of the employee's income which he (as well as his family) needs to reproduce his physiological and mental abilities. These kinds of motives are called «motives of enrichment» or «motives of provision»; they are orienting labor behavior on getting a material reward.

The research of papers [4-5] prove that material motives are dominating among workers; increasing of the reward leads to decreasing the percentage of this motive in general hierarchy. That is why the effectiveness of human capital also depends on managing non-material motives of employees. O. Brass [1, p. 10] gives a comprehensive classification of these motives:

- motive of stability– permanent workplace, confidence in future, permanent reward;

- motive of performance– colleges' attachment and support, involvement in general organization's affairs;
- motive of vocation– realization of the employee's competencies, the interestingness of the work tasks;
- motive of prestige– a need of recognition, professional and social status approval;
- motive of independence– a need of self-management in the scope of work efforts, time disposal etc.;
- motive of realization – a will to contribute in society's development.

Thus, according to the motives' hierarchy it becomes possible to predict the type of the labor behavior and manage it aiming to increase the effectiveness of the human capital. Aggregating all dominant motives of labor behavior in the general hierarchy would make possible to distinguish «the motivation core» of the human capital's effectiveness.

For successful labor behavior management it is also important to correlate the motivation and the competence of employee. The motivation denotes a will to work and the competence denotes an ability to work. According to the correlation of these two conditions different methods of labor behavior management were proposed. So, there are four situations to be considered:

- 1) «motivation and competence» – delegate methods should be used;
- 2) «competence without motivation» – participative methods should be used;
- 3) «motivation without competence» – directive methods should be used;
- 4) «neither competency nor motivation» – sustaining methods should be used.

As a conclusion, it is to be admitted that labor behavior has some peculiarities when studying it because of its dynamics and individualism but labor behavior management still performs as a basic determinant of the human capital effectiveness.

References:

1. Брасс А. А. Трудовое поведение и мотивы сотрудников / А. А. Брасс // Инновационная стратегия устойчивого развития производства конкурентоспособной продукции и перехода организаций на новый эффективный менеджмент. Материалы XI международной научно-практической конференции. – Минск: ОАО «Гипросвязь», 2011. – С. 9–10.
2. Волковицкая Г. А. Управление трудовым поведением на основе концепции социального обмена / Г. А. Волковицкая // Вестник ВГУ: Серия: экономика и управление. – 2012, № 2. – С. 119-126.
3. Доронин А. В. Управление трудовым поведением персонала / А. В. Доронин // Бизнес Информ. – 2011, № 10. – С. 128-132.
4. Заславская Т. И. Социология экономической жизни: Очерки теории / Т. И. Заславская, Р. В. Рывкина. – Новосибирск; Наука: Сиб. отд., 1991. – 442 с.
5. Троцкий А. Р. Проблемы типологии работников и их трудового поведения / А. Р. Троцкий // Материалы научно-методической конференции «Современные технологии ученого процесса в вузе». – Ульяновск, 2007. – С. 219-223.

Бухаріна Л.М.
*завідувач кафедри менеджменту організацій та логістики,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя, Україна*

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК РЕСУРС ЕФЕКТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

Зміна стосунків у суспільстві – це, в першу чергу, зміна основ і стратегій управління суспільством. У сучасній реальності цю зміну передбачає перехід від традиційного (псевдо)управління – монологу, до інтерсуб'єктного управління – діалогу, від фіксації на матеріальному і фізичному капіталі до осмислення і визнання ролі людського та соціального капіталу, від «ситуативного» використання до формування і розвитку людського та соціального капіталу.

Все ширше визнається той факт, що рівень соціального капіталу складає один з основних факторів, що впливає на економічний розвиток країн та регіонів. Глобалізація сучасного світу також розширює проблематику соціального капіталу як ресурсу, необхідного для зростання ефективності економіки, стійкого розвитку та міжнародної безпеки.

Поведінка економічного актора формується під впливом не тільки раціонального вибору, але й емоцій, моральних обмежень, соціальних зобов'язань і очікувань, довіри та знань.

Умовами ефективності функціонування організацій є здатність індивідів взаємодіяти між собою, працювати у команді, довіряти партнерам та колегам, тощо. Останнім часом, змінилися акценти у відносинах «власник/підприємець – найманий працівник», які набувають характеру взаємної залежності, тільки залежності працівника від роботодавця, а і навпаки, часто через високий професійний рівень працівника, або через неможливість його миттєвої заміни.

Ці та інші фактори зумовлюють трансформацію внутрішнього та зовнішнього середовища організації, коли створюються особливі взаємини між суб'єктами економічної діяльності, що потребують нових прозорих, соціально справедливих, стосунків, основою яких є довіра.

У сучасній науковій літературі проведено ґрунтовний аналіз та сформовано основні концепції соціального капіталу, що представлено, перш за все, у роботах таких авторів як П. Бурд'є, Р. Патнем, Дж. Коулмен та Ф. Фукуяма, але існування та цінність феномену соціального капіталу було визначено ще у наукових роботах А. де Токвіля, Ем. Дюркгейма, К. Маркса і М. Вебера.

У роботі П. Бурд'є соціальний капітал детермінується як «певна сума ресурсів, фактичних та віртуальних, які накопичуються у певного індивіда або групи, завдяки наявності стійкої мережі більш-менш інституціоналізованих відносин взаємного знайомства та визнання» [1].

Для Дж. Коулмена соціальний капітал проявляється у таких формах як зобов'язання та очікування; довіра; інформація; норми і санкції (як заходи

попередження правопорушень); соціальна організація і соціальні мережі. На думку дослідника, нерозвиненість взаємних зобов'язань у суспільстві може призвести до руйнування соціального капіталу. Основою для його побудови, є стабільність соціальної структури; горизонтальні зв'язки в соціальних мережах, що сприяють рівності можливостей; альтруїстична ідеологія та тісна співпраця між інститутами освіти та сім'ї [2].

Р. Патнем визначає соціальний капітал як «характеристики соціального життя – мережі, норми та довіру, – що спонукають учасників до більш ефективної взаємодії задля досягнення спільної мети» [3]. На думку Патнема, чим більше накопичено зобов'язань та очікувань у певному суспільстві, що трансформується у відповідні соціальні мережі (утворення), норми та рівні довіри, тим вищий рівень довіри та впевненості у взаємності (реципрокності) у таких мережах, та, відповідно, вищий рівень соціального капіталу.

Ф. Фукуяма визначає, що в основу формування соціального капіталу є загальноприйняті норми і цінності, які поділяються членами спільноти і дозволяють їм співпрацювати. Він розглядає цей ресурс як потенціал суспільства або його частини, що виникає як результат існування довіри між його членами. [4].

Отже, процес формування соціального капіталу відбувається на різних рівнях: (1) індивід; (2) організація; (3) міжорганізаційні зв'язки.

Аналіз формування соціального капіталу на рівні індивіда передбачає готовність суб'єкту економічних відносин підтримувати доброзпорядні стосунки з колегами, оцінку важливості для нього розвитку соціальних зв'язків з метою поліпшення добробуту та морального задоволення, інтегрованість індивіду в інституціоналізовані мережі (участь у громадських організаціях, партіях, рухах, тощо).

На організаційному рівні аналізуємо процес формування соціальних структур, їхні внутрішні та зовнішні зв'язки, тип корпоративної культури. Ступінь розвитку соціального капіталу на рівні організації визначається такими факторами:

- здатність членів групи довіряти один одному (на основі цінностей та норм, що поділяються усіма її членами) як у горизонтальному, так і у вертикальному напрямі;
- делегування повноважень на основі довіри, як наслідок, участь у прийнятті рішень та відповідальне ставлення до роботи;
- активна взаємодія та висока інформованість співробітників;
- наявність неформальних каналів комунікацій та розвиток неформальних відносин.

На рівні міжорганізаційних зв'язків основний акцент зміщується на аналіз зв'язків організації із зовнішніми об'єктами комунікації, на вивчення складових ділової репутації, на якість товарів та послуг, кваліфікацію топ-менеджменту, лідерство у галузі та інвестиції у розвиток.

Дискусійним питанням залишається вимірюваність соціального капіталу як економічної категорії. Для оцінки віддачі на соціальний капітал необхідні кількісні індикатори, але особливості вказаної взаємодії полягають у тому, що йдеться не про прості механічні системи, взаємодію

яких можна спрогнозувати, а про складні соціальні системи (людина, соціальна група, суспільство), що підлягають процесам самоорганізації; їх взаємодія підпорядкована законам синергетики, з подальшим отриманням значного позитивного ефекту, який збільшує (або зменшує) просту суму ефектів від дії окремих співучасників загального процесу. Зазначений ефект залежить від багатьох факторів і взаємовідносин, що діють у суспільстві, а саме: традицій, що склалися, рівня довіри між людьми, довіри людей до влади, довіри влади до людей тощо [5].

Тим не менш, вимірювання соціального капіталу на регулярній основі здійснюють статистичні органи Великобританії, Канади, Австралії тощо. Всесвітнім банком було розроблено систему вимірювання соціального капіталу SOCAT (Social Capital Assesment Toolkit) [6].

Отже, на основі індикаторів соціального капіталу можливо кількісно оцінити кореляцію рівня довіри, норм поведінки й розвиток соціальних мереж зі станом економіки країни та суспільства в цілому. Такий аналіз можливий на мікро-, мезо-, та макрорівнях: у першому випадку вимірюється внесок соціального капіталу у добробут індивідів та домогосподарств, у другому – у стан місцевих громад і ефективність роботи організацій, у третьому – у розвиток країн та регіонів.

Список використаної літератури:

1. Bourdieu P. The Forms of Capital / Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / in Richardson, John G., ed. – New York: Greenwood, 1986. – P. 241-258.
2. Coleman J. Social capital in the creation of human capital / The American Journal of Sociology. – 1988. – № 94 Supplement). – P. 95-120.
3. Putnam R. Bowling alone: America's declining social capital./Journal of Democracy. – 1995. № 6 (1). – P. 65-78.
4. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. з англ. / Ф.Фукуяма. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – С. 53.
5. Єлагін В. П. Про сутність поняття соціальний капітал та його роль у процесі розбудови соціальної держави / В. П. Єлагін // Теорія та практика державного управління. – Випуск 1 (36) – С. 31-42.
6. World Bank's Social Capital Initiative; см.: Grootaert C., van Bastelaer T. Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative. SCI Working Paper No. 250. Washington: The World Bank, 2001.

Живко З.Б.

*доктор економічних наук, професор,
Львівський державний університет внутрішніх справ*

Сліпа О.З.

*викладач,
Львівський державний університет внутрішніх справ*

Мартин О.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності,
м. Львів, Україна*

КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Кадровий потенціал підприємства, без сумніву, є одним з основних факторів інвестиційного розвитку економіки. Адже створення комплексу наявного фактичного потенціалу людської праці, знань і навиків, що охоплює безпосередньо все підприємство, персонал загалом та кожного працівника особисто, поступово стає найбільш цінним та важливим активом підприємства. Головною метою формування кадрового потенціалу підприємства є повне та своєчасне забезпечення його необхідними трудовими ресурсами, які не лише будуть ефективно вирішувати завдання, але й досягатимуть поточних і стратегічних цілей підприємства.

Значний внесок у теоретичне розроблення проблем формування, розвитку та оцінювання інвестицій у людський капітал внесли такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Д. Богиня, С. Брю, О. Грішнова, Г. Дмитренко, М. Живко, І. Журавльова, Р. Земська, А. Кір'янова, А. Кудлай, О. Кузнєцова, О. Левченко, С. Лихолат, К. Макконнел, І. Рісіна, В. Савченко та ін.

В сучасних умовах динамічних змін конкурентного середовища підвищення ефективної діяльності будь-якого підприємства неможливе без здійснення інвестицій у людський капітал. Адже інвестиції в навчання персоналу, розвиток творчих здібностей працівників, чесного оцінювання праці, моральне та матеріальне мотивування персоналу накладуть лише позитивний відбиток на розвиток підприємства, не залежно від галузі та сфери діяльності. Зокрема, І.В. Журавльова та А.В. Кудлай зазначають, що інвестиції у розвиток персоналу – це будь-які дії, що спричиняють підвищення кваліфікації та здібностей працівників, а отже й продуктивності праці [2, с. 29]. Зрозуміло, що з підвищенням продуктивності праці прямо пропорційно зростає результативність праці персоналу, яка є однією із головних рушійних сил економічного розквіту підприємства.

Для реалізації першочергових і невідкладних завдань щодо розвитку персоналу перш за все необхідно залучити значні ресурси, особливо матеріальні, якими виступають передусім інвестиції. Так як батьки інвестують в навчання своїх дітей для покращення їх майбутнього, так й

інвестування в персонал означає капіталовкладення в майбутній розвиток підприємства.

О.А. Грішнова справедливо стверджує, що процес інвестування розглядається двояко: як вкладення фінансових ресурсів та як витрати часу і сили, тобто як певні види людської діяльності [1, с. 33].

Кожне капіталовкладення характеризується метою інвестування та очікуваною віддачею від цих інвестицій. Віддача від інвестицій у персонал здійснюється у вигляді прямих і непрямих матеріальних та моральних вигод. Як зазначають автори [2; 3], до прямих і непрямих матеріальних вигод можна віднести: підвищення заробітної праці, надання можливості брати участь у розподілі прибутків підприємства, покращення умов праці, надання переваг та пільг; до моральних вигод відносять: задоволеність від обраної професії, від виконаної роботи, кар'єрне зростання, розуміння та прийняття колективом, відчуття стабільності та впевненості в завтрашньому дні. Інвестиції в людський капітал доцільні та прийнятні, якщо поточна вартість майбутніх вигод більша або дорівнює витратам [3, с. 208].

Усі інвестиції у людський капітал К. Макконнел і С. Брю розділяють на такі групи:

- витрати на освіту (загальну та спеціальну, повну та неповну, формальну та неформальну освіту, підготовку за місцем роботи та перекваліфікацію тощо). На нашу думку, ці витрати є найважливішим видом інвестицій у людський капітал. Освіта формує кваліфікований і продуктивний персонал.

- витрати на охорону здоров'я, витрати на профілактику захворювань, медичне обслуговування, раціональне харчування та поліпшення життєвих умов, своєю чергою, впливають на продовження тривалості життя персоналу, на підвищення його працездатності і продуктивності праці.

- витрати на мобільність, завдяки яким працівники переміщуються з місць відносно низької продуктивності праці в місця з відносно високою продуктивністю, збільшуючи тим самим результати використання свого людського потенціалу [4, с. 176].

- витрати на пошук економічно значимої інформації, виховання дітей (вкладення в майбутній людський капітал) та ін.

Інвестування та розвиток людського капіталу тісно пов'язані з кадровою безпекою. Бо під час прийняття управлінського рішення менеджерам ще достовірно невідомий результат, адже існує багато факторів, які впливатимуть на результати прийнятого рішення, в тому числі кадрова безпека. Все це – результати тієї невизначеності, яка є об'єктивною формою існування навколишнього світу. Результатом невизначеності може стати недосягнення бажаних результатів, зміна їх змісту чи кількісного вираження, розвиток небажаних подій, настання внутрішніх чи зовнішніх загроз, нестача фінансів, відсутність інвестицій тощо.

Кадрова безпека як один із елементів економічної безпеки підприємства має досить розгалужену систему складових частин, які тісно взаємопов'язані між собою і утворюють чітку структуру. Будь-яка структура, а особливо кадрова, має свої складові, до яких належать:

безпека життєдіяльності, політико-правова безпека, соціально-мотиваційна, професійна та антиконфліктна безпека.

Пропонуємо розглянути показники кадрової безпеки на прикладі підприємств високотехнологічних галузей економіки, зокрема: машинобудування, виробництво машин та устаткування, виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування, виробництво транспортних засобів та устаткування (табл. 1).

Таблиця 1

**Показники кадрової безпеки
високотехнологічних промислових підприємств України**

Роки	Кількість найманих працівників	Середньо-місячна заробітна плата працівників	Рівень прийому на роботу працівників	Рівень звільнення з роботи працівників	Заборгованість із виплати заробітної плати на 1 січня	Кількість працівників, які працювали в умовах вимушеної неповної зайнятості	
						Знаходились у відпустках без збереження заробітної плати	Переведені з економічних причин на неповний робочий день/тиждень
	тис. осіб	грн	%	%	млн грн	тис. осіб	
Промисловість							
2010	2842	2580	24,2	26,6	686,2	171,6	674,1
2011	2800	3120	26,7	29,6	581,9	92,0	446,5
2012	2763	3500	23,0	28,2	508,2	78,4	402,0
машинобудування							
2010	578	2264	23,7	24,2	301,1	49,3	237,1
2011	587	2765	26,4	26,6	296,0	23,1	163,5
2012	585	3089	20,9	25,5	268,2	24,3	163,6
виробництво машин та устаткування							
2010	253	2253	22,5	25,1	116,2	18,5	88,3
2011	250	2770	25,2	29,2	92,2	11,5	54,9
2012	243	3092	21,1	26,5	95,1	10,2	48,7
виробництво транспортних засобів та устаткування							
2010	2010	2010	2010	2010	2010	2010	2010
2011	2011	2011	2011	2011	2011	2011	2011
2012	2012	2012	2012	2012	2012	2012	2012
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування							
2010	149	2098	22,9	23,3	109,7	13,3	57,7
2011	148	2539	25,1	24,7	142,2	7,7	39,3
2012	148	2777	20,7	26,1	115,2	7,2	42,7

Джерело: згруповано авторами за матеріалами [5]

Аналіз показників табл. 1, дає підстави стверджувати, що найбільше відношення людей до роботи, до виконання функціональних обов'язків погіршилося на металургійних підприємствах – у 33%; машинобудування – 16,7%; транспорт та логістика – 25%. Основні причини даної ситуації – це масові звільнення працівників, невпевненість у завтрашньому дні, скорочення HR-бюджетів, скорочення тривалості робочого дня зменшення виплат заробітної плати, зрівнялівка та відсутність інвестицій в кадровий потенціал тощо. За такої ситуації надіятися на зовнішні інвестиції в підприємство чи його персонал не стає реальним, тому кожне підприємство змушене вирішувати питання самотужки.

Отже, розвиток кадрового потенціалу підприємства можливий за умови цілеспрямованих вкладень з боку людини, підприємства, держави, іноземних інвесторів. Саме люди, їх знання, уміння, здібності, досвід, інтелектуальний запас, який накопичується може стати джерелом доходів. На нашу думку, головним стратегічним пріоритетом підприємства має стати розвиток людського капіталу за рахунок здійснення інвестицій в освіту, науку, професійну підготовку, охорону здоров'я, що забезпечить у майбутньому не лише розвиток інтелектуального та професійного росту працівника й підвищить конкурентоспроможність підприємства, що в перспективі стане головною рушійною силою швидкого розвитку підприємства, галузі та економіки держави.

Список використаної літератури:

1. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
2. Живко З. Б. Менеджмент персоналу: навчальний посібник [Живко З. Б., Копелєв І. Ю., Гапій І. Б., Живко М. О., Горбан І. М.]. – Львів: Ліга-Прес, 2013. – 380 с.
3. Журавльова І. В. Управління людським капіталом: [наукове видання] / І. В. Журавльова, А. В. Кудлай. – Х.: ХНЕУ, 2004. – 284 с.
4. Макконел К. Р. Економікс: принципи, проблеми і політика / К. Р. Макконел, С. Л. Брю. – Т. 2. – М: Республіка, 1992. – 400 с.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.com

Топішко І.І.

кандидат економічних наук, доцент;

Топішко Н.П.

кандидат економічних наук, старший викладач;

Галецька Т.І.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії,
менеджменту та маркетингу,
Національний університет «Острозька академія»,
м. Острог, Рівненська область, Україна*

ТЕОРІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ І СОЦІАЛЬНІ РИЗИКИ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

Динамізм та якість соціально-економічного розвитку багато в чому визначає людський капітал. Концепції людського капіталу як складові трудової теорії економічного поступу формувалися під впливом досліджень Г. Беккера, К. Ерроу, Дж. Кендрика, Я. Мінсера, Л. Турроу, Х. Узаві, Т. Шульца та ін.

У розвитку даних концепції виділяють два напрями. Традиційний підхід ґрунтується на теорії трьох факторів виробництва. Людину не відносять до категорії «капітал», проте людські знання і здібності до праці вважають за можливе розглядати як складову капіталу. Прихильниками такого погляду були Г. Беккер, В. Бейджхот, А. Маршал, В. Рошер, Г. Сіджуїк. Альтернативний напрям відображено в працях Л. Вальраса, Дж. Маккулоха, Г. Маклеода, І. Фішера, Д. Д'юї, Л. Турроу, Ф. Махлупа, А. Бунфура. Концепція «всеосяжного капіталу» І. Фішера відкидає теорію трьох факторів виробництва. Капіталом вважається будь-яка цінність, що приносить дохід. Людина розглядається як елемент капіталу. Це дозволяє вважати людський капітал підсумком раніше прийнятих рішень [1, с. 95-96; 2, с. 270-273]. Теорія сприяла створенню альтернативних, так званих «розширених» концепцій людського капіталу. З ним ототожнюють не лише знання та вміння людей, а й фізичні, психологічні, світоглядні, суспільні, культурні якості й здібності людей [1, с. 97-101].

В Україні дану тематику розробляє багато вчених. Серед них В. Близнюк, Д. Богиня, І. Гнібіденко, О. Грішнова, С. Дмитрук, Т. Кір'ян, А. Колот, Л. Янковська та ін. Досліджуються умови функціонування людського капіталу в трансформаційній постсоціалістичній економіці, яка ґрунтується на моделі ліберального капіталізму. Проблеми відтворення та збереження людського капіталу у світі, який не лише стрімко глобалізується на основі нових інформаційних технологій і створення мережевої економіки, а й охоплений кризовими явищами, залишаються актуальними.

Людський капітал розглядають як цінність (актив, що приносить дохід); як систему (сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, як

структурні зв'язки між економічними суб'єктами з приводу формування і використання здібностей людей, їхніх інтелектуальних ресурсів); як процес (здатність до відтворення); як результат (використовується у всіх сферах діяльності) [3].

З позиції рівнів економіки він характеризується як приватний людський капітал, тобто індивідуальний рівень, що забезпечується розвитком особи, витратами її часу і матеріальних ресурсів. У подальшому ці інвестиції приносять їй дохід. На рівні фірми людський капітал є сукупною кваліфікацією її працівників та асоціюється з виробничим і комерційним капіталом. Результатом їх ефективного використання є прибуток. На макрорівні це частина національного багатства (національний людський капітал) [1, с. 102-103]

Стрімкі темпи НТП і створення інноваційної економіки вимагають достатніх інвестицій в розвиток людини, соціалізації суспільних відносин, значних за обсягом і часом витрат від особи та суспільства на здобуття освіти, кваліфікації, виховання тощо. Провідну роль у цьому процесі відіграють система охорони здоров'я та освіти. Такі витрати дають інтегральний за економічним і соціальним ефектом результат. Наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. високорозвинуті країни втілювали у життя новітні теорії: «суспільного добробуту»; «людського розвитку»; «розширення вибору» А. Сена; «суспільство ризику» У. Бека і Е. Гідденса; «глобального суспільства соціальної справедливості» Дж. Стігліца; соціальної етики і соціальної економіки Т. Клевера; соціальної безпеки і соціальних стандартів Х. Сіберта; «соціального потоку» і «соціального простору» М. Кастельса; соціальної відповідальності бізнесу М. Портера і М. Кремера; креативних класів (когнітаріату) Р. Флориди та ін. [4; 5].

Тому в трудовій теорії економічного зростання є дві взаємопов'язані складові: людський капітал як потенційні можливості людини і соціальний захист населення (СЗН) як комплекс заходів держави по забезпеченню його захисту від можливих соціальних ризиків (малозабезпеченості, старості, у разі безробіття, виробничого травматизму тощо). СЗН є базовою сукупністю чинників по відношенню до людського капіталу і створює необхідні умови для його оптимального формування. Людський капітал стосовно СЗН, зазначає Г. Слезингер, відіграє роль похідної від нього сукупності чинників, забезпечуючи необхідні засоби реалізації захисної функції держави. Суспільство отримує позитивний синергетичний ефект від забезпечення соціального захисту і розвитку людського капіталу [2, с. 262].

На формування і використання людського капіталу впливає багато факторів (глобалізаційних, політичних, економічних і соціальних) [6, с. 48]. Ризик як складний соціальний феномен являє собою як об'єктивну реальність, так і соціально-сконструйовані загрози. Система цінностей «нерівноправного суспільства» заміщується системою цінностей «небезпечного суспільства». Суспільство ризику є політично нестабільним [7, с. 80, 82]. Держава намагається певною мірою стабілізувати ситуацію.

Соціальні ризики мають об'єктивний характер і, як правило, зумовлюють зниження життєвого рівня і обмеження можливостей розвитку особи. Таким ризиком є занижена вартість найманої праці, затримки з виплати заробітної плати (що є прихованою формою додаткового фінансування роботодавців), дискримінація в оплаті праці та її тінізація, необґрунтована міжрегіональна і міжгалузева її диференціація, зменшення числа колективних угод. Все це унеможливує хоча б відносно справедливий розподіл благ у суспільстві, підриває його стабільний розвиток. Ускладнюються умови соціального діалогу. Сфера зайнятості перетворюється в середовище ризиків [8, с. 2].

Стосовно низькокваліфікованої робочої сили формується новий ризик – ризик соціального відчуження. Він проявляється в невисокому рівні доходу, обмеженні доступу до ринку праці та можливостях соціальної інтеграції і мобільності, потрапляння до «пастки бідності». Його вірогідність стає притаманною не лише цій категорії працездатних. Трансформація сфери зайнятості під впливом НТР формує нову проблему для представників багатьох професій – ризик зниження соціально-економічної значущості індивіда внаслідок втрати колишнього соціального статусу [8, с. 7]. Проблемою політики регулювання ринку праці стає пошук оптимального балансу між його гнучкістю та соціальною захищеністю найманої праці.

За сучасних умов змінюється роль сім'ї як соціального інституту. Посилюється її нестабільність на фоні підвищення активності жінок на ринку праці. Нові соціальні ризики породжує збільшення кількості неповних сімей, що створює проблеми забезпечення достатнього доходу, доступу до дитячих дошкільних установ тощо [9, с. 90]. Поглиблює соціальні ризики наростаюча демографічна криза. Потрібні додаткові витрати системи соціального забезпечення, охорони здоров'я. Обмеження обсягів державного фінансування, розширення платності соціальних послуг, залучення приватного сектору до їх надання само по собі стає соціальним ризиком за умов нестабільної економіки.

Нові соціальні ризики також може генерувати реформування пенсійної системи. Розміри страхового і накопичувального фондів залежать від тривалості трудового стажу і величини заробітку. Враховуючи це, а також важливість особистих заощаджень простих людей у забезпеченні їх самозахисту, їх знецінення під час інфляції та фінансових криз формує небезпеку суттєвого зниження рівня життя більшості людей на старості. За значної тінізації економіки і доходів, поширення практики неповного робочого дня новим соціальним ризиком стає небезпека обмеженого пенсійного забезпечення, зумовленого недостатніми пенсійними відрахуваннями працюючих [9, с. 91-92]. Інтенсивні міграційні потоки та їх соціальне навантаження на державний бюджет також формують соціальні загрози.

Виклики сучасності формують нові ризики. У доповіді «Глобальний порядок денний 2014» Всесвітнього економічного форуму зазначено, що поглиблюється економічна і соціальна сегментація суспільства, урбанізація; зростає рівень структурного безробіття; втрачається довіра до

державного управління; загострюються ресурсні, фінансові, соціальні, екологічні проблеми [10]. Масштаби соціальних ризиків розширюються з локальних і національних до регіональних і світових [9, с. 91].

Отже, сучасна ситуація є суперечливою. Зростає вірогідність консервації бідності, обмеження можливості поліпшення суспільного становища і соціального розвитку особи внаслідок відсутності в неї соціальних перспектив. Загострює проблему поширення платності послуг освіти, медицини та інших сфер. Формується жорстка соціальна стратифікація суспільства, притаманна слаборозвинутим країнам, поглиблюється соціальна нерівність. До того ж в Україні наявна політична криза та військові дії на сході країни. Такі соціально-економічні процеси можуть негативно впливати на формування, збереження і розвиток людського капіталу.

Список використаної літератури:

1. Богиня Д., Грішнова О. Основи економіки праці: Навч. пос. - К.: Знання, 2001. – 313 с.
2. Слезингер Г. Э. Социальная экономика. – М.: Дело и сервис, 2001. – 368 с.
3. Близнюк В. Людський капітал як фактор економічного розвитку: еволюція методологічних підходів та сучасність // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 2. – С. 64-69.
4. Безтелесна Л. Людський розвиток: підходи до трактування суті та умов його забезпечення / Л. Безтелесна // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 4-12.
5. Надрага В. І. Феномен ризику в соціально-економічних дослідженнях: ретроспективний огляд / В. І. Надрага // Демографія та соціальна політика. – 2013. – № 1 (19). – С. 111-119.
6. Дмитрук С. Оцінка впливу кризових явищ на процеси формування і збереження людського капіталу / С. Дмитрук // Україна: аспекти праці. – 2015. - № 2. – С. 47-51.
7. Кривошеїн В. В. Ризик як соціальне явище / В. В. Кривошеїн // Соціологія. – 2012. – № 6 (86). – С. 80-85.
8. Ємельяненко А. М. Мінімізація соціальних ризиків нестандартних форм зайнятості в інноваційній економіці [Електронний ресурс] / А. М. Ємельяненко, В. В. Павлюк. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/2278/1/Emelianenko.pdf>
9. Кірнос І. О. Систематизація нових соціальних ризиків у контексті переходу до постіндустріального суспільства [Електронний ресурс] / І. О. Кірнос. – Режим доступу: <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/16302/1/B8.pdf>
10. World Economic Forum. Outlook of the Global Agenda 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www3.weforum.org/docs/WEFGACGlobalAgendaOutlook2014.pdf>

MANAGEMENT AND MARKETING PROBLEMS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Бозуленко О.Ю.

*старший викладач кафедри товарознавства та маркетингу,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету,
м. Чернівці, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГУ

У торговельній галузі основним суб'єктом виступає торговельне підприємство – юридична особа, яке функціонує на ринку для задоволення суспільних й особистих потреб громадян та інших кінцевих споживачів.

Уся діяльність підприємств торгівлі при вирішенні будь-яких задач, пов'язаних з вивченням існуючих і прогнозуванням майбутніх потреб, стратегічною сегментацією ринку, прогнозуванням життєвих циклів товарів (послуг), аналізом конкурентоспроможності, перш за все, має бути направлена на споживача [1, с. 104] і здійснюватися за допомогою інструментарію маркетингу. Підприємство успішно існуватиме на ринку за умови реалізації комплексного підходу до здійснення маркетингової діяльності на перспективній основі, яка враховує існуючі тенденції зміни ринкового попиту, тенденції розвитку науково-технічного прогресу та конкурентні можливості самого підприємства.

Невід'ємною складовою маркетингу є стратегічний маркетинг, який являє собою форму реалізації філософії маркетингу, що виражається засобами цілеспрямованої діяльності підприємства для досягнення конкурентної переваги. Застосування стратегічного маркетингу повинно скеровувати підприємство на вивчення кон'юнктури ринку, потреб споживачів і конкурентоспроможності. Стратегічний маркетинг доцільно ідентифікувати не тільки як маркетинговий інструмент, але й як парадигму, що враховує вплив підприємницького середовища та економічні інтереси всіх учасників ринку. Використання концепцій стратегічного маркетингу дозволить отримати підприємству позитивні результати господарської діяльності на основі реалізації обґрунтованої маркетингової стратегії [2, с. 49]. Стратегія маркетингу, яка стала невіддільним елементом стратегії діяльності підприємства, є раціональною, послідовною теорією, керуючись якою підприємство планує розв'язати свої маркетингові задачі.

На вибір маркетингової стратегії впливає, насамперед, галузева приналежність підприємств торгівлі, які здійснюють роздрібну, оптову

торгівлю або займаються торговельним посередництвом. Особливості виконуваних функцій різними підприємствами торгівлі при виборі корпоративної та бізнес-стратегії обумовлюють різні види технологій здійснення основної діяльності, різні види товарних ринків і форми конкуренції на них, різна маркетингова орієнтація тощо [3, с. 68].

Зростання пропозицій товарів і послуг, з однієї сторони, і скорочення платоспроможності попиту з іншої, створили умови, коли конкуренція стала повсякденною справою. Тому неодмінним атрибутом на сучасному етапі діяльності будь-якого підприємства торгівлі є його конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність торговельного підприємства характеризуються наявністю економічних, технічних, організаційних переваг, за допомогою яких воно може оновлювати асортимент товарів, підвищувати їх якість, розширювати товарну номенклатуру, займати певну частку ринку, отримувати високі доходи, досягати інших поставлених цілей [4, с. 8].

Стратегічний маркетинг відіграє важливу роль в управлінні конкурентоспроможністю підприємств торгівлі та є загальною концепцією спрямування роботи підприємства на споживача, що в підсумку допомагає йому досягти стратегічної конкурентної мети.

Індикатором посилення конкуренції серед торговельних підприємств став зростаючий рівень вимог з боку споживачів. Саме тому успішне функціонування характерне для тих торговельних підприємств, які постійно відповідають споживацьким вимогам або навіть їх випереджають у плані надання очікуваного спектра послуг, пропозиції конкретного асортименту товару потрібного обсягу та затребуваної якості.

Запорукою конкурентоспроможності торговельного підприємства є постійне вдосконалення умов збуту товарів, з одного боку, та динамічне оновлення технологій, технічного оснащення, сервісного обслуговування, споживчих властивостей товару та розширення асортименту з другого. Вагоме значення має і рівень мобілізації внутрішніх ресурсів підприємства, націлений на досягнення конкурентних переваг і використання ринкових можливостей.

До комплексної системи управління конкурентоспроможністю підприємства на принципах маркетингу відносять сукупність елементів маркетингової діяльності, що є взаємозалежними, й які забезпечують тривалі конкурентні переваги підприємств на основі задоволення реальних потреб і запитів споживачів (рис. 1) [5].

Виділяють чотири рівні конкурентоспроможності підприємств торгівлі. Торговельне підприємство першого рівня конкурентоспроможності характеризується значними перевагами своєї продукції порівняно з продукцією конкурентів. Торговельні підприємства другого рівня намагаються наздогнати рівень розвитку своїх головних конкурентів, запозичуючи у них технічні прийоми, технологію. У торговельних підприємствах третього рівня система управління активно впливає на виробничі системи, сприяє їх розвитку та вдосконаленню, тому досягнення успіху в конкурентній боротьбі стає функцією управління та фактично залежить від ефективності організації. Торговельні підприємства четвертого

рівня суттєво випереджають своїх конкурентів, мають успіх на ринку, переваги над конкурентами, високу прибутковість [6].

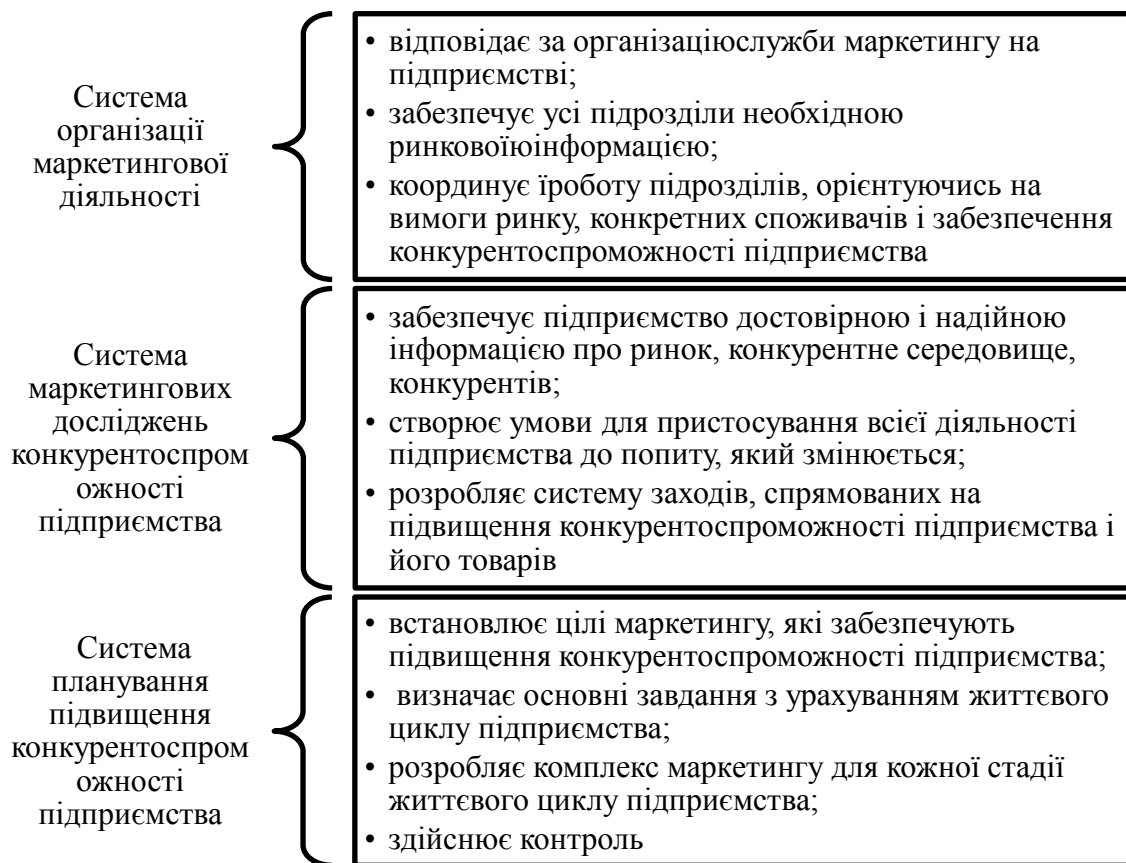


Рис. 1. Складові маркетингової діяльності при управлінні конкурентоспроможністю підприємства

У розвинених країнах світу конкурентоспроможність торговельних підприємств розглядають як результат взаємодії різноманітних факторів. У їхньому переліку називають і об'єктивний розвиток продуктивних сил, і специфіку діяльності великих монополій, націленої на якість товару, ринки збуту й отримання прибутку.

Отже, конкурентоспроможність торговельних підприємств визначається рядом особливостей, що пов'язані з безпосередньою їх взаємодією з кінцевими споживачами та застосуванням в процесі набуття конкурентних переваг маркетингової концепції. Посилення значущості конкурентоспроможності підприємств торгівлі як найважливішої категорії ринкової економіки, яка встановлює положення господарюючого суб'єкта в бізнесовому оточенні, визначається у теперішній час боротьбою за ринки збуту, зростанням нестабільності економічної ситуації та швидким розвитком зовнішнього середовища на всіх ринках.

Список використаної літератури:

1. Нечипорук С. В. Зміст та сутність характеристики стратегічного маркетингу / С. В. Нечипорук // Економіка і управління. – 2011. – № 2. – С. 100-106.

2. Бойко М. Стратегічний маркетинг: базові принципи та пріоритети розвитку / М. Бойко, О. Зубко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2015. – № 1. – С. 46-56.

3. Блакита Г. Систематизація видів фінансової стратегії торговельних підприємств / Г. Блакита // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – № 6. – С. 67-77.

4. Соловйов І. А. Асортиментна політика роздрібного підприємства / І. А. Соловйов, А. В. Самчук, І. В. Цимбалюк // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 2. – С. 17-20.

5. Балабанова Л. В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємств / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – К.: ВД Професіонал, 2006. – 448 с.

6. Варналій З. С. Основи підприємницької діяльності: підручник для учнів 10-11 класів загальноосвітніх шкіл, ліцеїв та гімназій / З. С. Варналій, В. О. Сізоненко. – Київ: Знання України, 2004. – 404 с.

Фірсова С.Г.

*кандидат економічних наук, доцент
кафедри менеджменту інноваційної
та інвестиційної діяльності;*

Бойко О.Г.

*студент,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка,
м. Київ, Україна*

МАРКЕТИНГОВІ МЕТОДИКИ СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ НОВОГО ПРОДУКТУ

Прийняття рішення про початок розробки нової продукції, створення перших її зразків потребує знань щодо відповідності функціональних параметрів нового продукту, різних його моделей реальним запитам споживачів. Тільки за такої умови товари будуть реалізовані в результаті чого величезні витрати на створення нових виробів, зусилля талановитих розробників будуть ефективними, як в економічному так і в соціальному плані. До технологій маркетингу які мають мету – розробка товарів для задоволення потреб окремих груп споживачів відносяться: сегментування ринку, позиціонування товарів та брендінг. За правильного сегментування ринку постає можливість обрати один або кілька сегментів ринку, які стають для підприємства базовим ринком, або цільовими сегментами. Визначення цільових сегментів споживачів, які забезпечують достатній ринковий потенціал для просування нового продукту, є передумовою успішної діяльності будь-якого підприємства [1, с. 108]. Для того, щоб визначити, який сегмент виробнику доцільно обрати цільовим, необхідно оцінити виділені сегменти та визначити, який із них найбільшою мірою

відповідає цілям та можливостям компанії з точки зору задоволення потреб споживачів. Оптимальними для просування на ринок нових товарів вважають сегменти, які мають кращу інтегральну оцінку за такими критеріями: місткість, доступність каналів збуту, тенденції зростання, прибутковість роботи у сегменті, ступінь сумісності з ринками конкурентів, наявність конкурентних переваг та ресурсне забезпечення. Оцінювання точності вибору ринкових позицій за переліченими критеріями проводиться у три етапи: визначення рангів критеріїв та переведення їх у вагові показники; оцінювання та визначення ступеня відповідності сегментів критеріям; розрахунок комплексної оцінки точності виділення сегментів ринку [2, с. 184].

Емпіричні дослідження здійснено за матеріалами одного з найбільших виробників кондитерських виробів в Україні при виведенні ним на ринок нової снекової продукції. Особливу увагу при виведенні на ринок нової продукції кондитерського виробництва слід звертати на сегменти споживачів, виділені за: рівнем середньомісячного доходу, віком, етапом життєвого циклу сім'ї. Такими сегментами є молоді люди у віці від 16 до 25 років, працівники із сім'ями, середній клас та споживачі з високим рівнем доходів.

Аналіз критеріїв за ступенем їх важливості проводять експертним методом, застосовуючи попарне порівняння. Експертами виступили фахівці відділу маркетингу кондитерської фабрики. Ранг критерію (R_i) визначається як сума оцінок за ступенем їх важливості. Далі здійснюється переведення рангів критерію у вагові показники [2, с. 186]. Розрахунок вагових характеристик критеріїв наведений у табл. 1. Визначивши ступінь відповідності сегментів обраним критеріям, обчислюємо їх комплексну оцінку за методикою викладеною у [2, с. 188]. Комплексна оцінка точності виділення сегментів визначається як сума критеріальних оцінок (табл. 2). Для зручності використаємо такі умовні позначення: молоді люди у віці від 16 до 25 років – сегмент 1, працівники із сім'ями – сегмент 2, середній клас – сегмент 3, споживачі з високим рівнем доходів – сегмент 4.

Найвищу оцінку отримав сегмент 1 – молоді люди у віці від 16 до 25 років. Цей сегмент найбільшою мірою відповідає вимогам та можливостям виробника, тому виробнику доцільно обрати його цільовим. Щодо охоплення даного сегменту існує значна конкуренція, тому компанії слід активно вживати маркетингові заходи.

Сегменти 2 та 4 отримали дещо нижчі показники, проте їх недоцільно відкидати, адже працівники із сім'ями – найбільш чисельний сегмент із позитивною динамікою зростання, а споживачі з високим рівнем доходів – найбільш привабливий (рентабельність виробництва товарів преміум-класу може досягати 50%), але поки що невеликий за розмірами: частка цих товарів на ринку становить 5-7%.

Аналіз оціночних критеріїв*

Критерії	1	2	3	4	5	6	7	Ранг критерію, R_i	Вага критерію, N_B
1. Місткість сегмента		1	1	0	1	1	1	5	0,23
2. Доступність каналів збуту	0		1	0	1	1	0	3	0,14
3. Тенденції зростання сегмента	0	0		0	1	1	0	2	0,10
4. Прибутковість	1	1	1		1	1	1	6	0,29
5. Ступінь сумісності з ринками конкурентів	0	0	0	0		1	0	1	0,05
6. Наявність конкурентних переваг	0	0	0	0	0		1	1	0,05
7. Ресурсне забезпечення	0	1	1	0	1	0		3	0,14
Разом, S								21	

* Розроблено авторами

Визначення комплексної оцінки точності виділення сегментів ринку нової снекової продукції *

№ критерію	N_B	Сегмент 1		Сегмент 2		Сегмент 3		Сегмент 4	
		K_1	Q_1	K_2	Q_2	K_3	Q_3	K_4	Q_4
1.	0,23	0,75	0,173	0,75	0,173	0,5	0,115	0,25	0,058
2.	0,14	1	0,14	1	0,14	0,25	0,035	1	0,14
3.	0,10	0,75	0,075	0,75	0,075	0	0,025	0,25	0,025
4.	0,29	0,75	0,218	0,5	0,145	0,25	0,073	0,50	0,145
5.	0,05	0,75	0,038	0,75	0,038	0,5	0,025	0,50	0,025
6.	0,05	0,50	0,025	0,50	0,025	0,50	0,025	0,50	0,025
7.	0,14	1	0,14	1	0,14	1	0,14	1	0,14
Разом	–	–	0,809	–	0,736	–	0,438	–	0,558

* Розроблено авторами

Наразі, більш актуальним та успішним стає сегментування ринку на основі матричних моделей. Сегментування ринку нової продукції необхідне, щоб виявити всі параметри, що характеризують систему споживчих переваг та на основі цього виділити смакові характеристики нового виробу, що зможуть повною мірою задовольнити покупців. Для використання матричного методу необхідно побудувати матрицю, в якій по стовпчикам відкладаються основні групи споживачів, а по рядкам – обрані для аналізу харчові характеристики (функціональні параметри нового продукту) [2, с. 87]. За результатами опитувань представників цільових сегментів нової снекової продукції, можна побудувати матричну форму сегментування ринку (табл. 3).

**Матрична форма сегментування ринку нової снекової продукції
за харчовими характеристиками***

Харчові параметри, що задовольняють потреби споживачів	Основні групи споживачів (сегменти), %															
	Молоді люди у віці від 16 до 25 років				Працівники з сім'ями				Середній клас				Споживачі з високим рівнем доходів			
	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
A	3				9				7				5			
B		16				6				1						
C											10				12	
D				10				3				4				14

A – горіхи;

B – шоколад;

C – оригінальний смак;

D – збалансованість інгредієнтів.

* Розроблено авторами

Виходячи з таблиці, видно, що 29% споживачів з групи «молоді люди у віці від 16 до 25 років» бажають придбати новий снековий продукт, враховуючи його харчові параметри: за вміст шоколаду (16%), збалансованість інгредієнтів (10%) та вміст горіхів (3%). Так, з 18% сегменту «працівники з сім'ями» бажають придбати новий снєк за вміст горіхів (9%), за вміст шоколаду (6%) та за збалансованість інгредієнтів (3%). Такий сегмент як «середній клас» також має намір придбати новий продукт за оригінальний смак (10%), вміст горіхів (7%), збалансованість інгредієнтів (4%), вміст шоколаду (1%) та в цілому складає 22%. Важливим і для «споживачів з високим рівнем доходів» є покупка нового снеку (31%), а саме вміст горіхів (5%), оригінальний смак (12%) та збалансованість інгредієнтів (14%).

Результати розрахунку привабливості сегментів споживачів за різними методами відрізняються, проте дають змогу зробити певні висновки. Комплексна оцінка точності виділення сегментів свідчить про те, що молоді люди у віці від 16 до 25 років, працівники із сім'ями та споживачі з високими доходами найбільшою мірою відповідають цілям та можливостям компанії. Такий вибір забезпечить достатній ринок збуту (частка працівників із сім'ями на ринку є найбільшою, а очікуваний темп росту сегменту «молоді люди у віці від 16 до 25 років», є найвищим).

Виробник нової снекової продукції використовує стратегію диференційованого маркетингу, тобто компанія обирає декілька сегментів споживачів, на які орієнтує свою діяльність. Таким чином, цільовими сегментами підприємству слід обрати «працівники із сім'ями» та «молоді люди у віці від 16 до 25 років». З метою здобуття прихильності споживачів із високим рівнем доходів компанії потрібно налагодити виробництво відповідної продукції обмеженого асортименту, яка б мала

більш оригінальний смак та збалансованість всіх інгредієнтів, адже саме на ці характеристики звернули уваги представники цього сегменту за результатами складання матричної форми сегментування ринку: (оригінальний смак 12%) та збалансованість інгредієнтів (14%). Незважаючи на незначний розмір цього сегменту він має найбільшу прибутковість.

Список використаної літератури:

1. Міждисциплінарний словник з менеджменту // За ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської / навчальний посібник. К.: Нічлава, 2011. – 624 с.
2. Фірсова С. Г. Маркетинг нововведень: дослідження, сегментування, прогнозування: навч. посіб. / С. Г. Фірсова. – К.: Атіка, 2010. – 240 с.

Власенко Д.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки і управління,
Конотопський інститут
Сумського державного університету,
м. Конотоп, Сумська область, Україна*

НЕОБХІДНІСТЬ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

В умовах становлення ринкових відносин в Україні в 90-ті роки з'явився та став активно розвиватись новий науково-практичний напрямок – логістика. Логістика – це наука про управління та оптимізацію матеріальних і пов'язаних з ними інформаційних і фінансових потоків, у певній мікро- або макроекономічній системі для досягнення встановлених перед нею цілей [2-4].

Широке застосування логістики в практиці господарської діяльності пояснюється необхідністю скорочення часових інтервалів між придбанням сировини та постачанням товарів кінцевому споживачу [1].

Логістика дозволяє мінімізувати товарні запаси, а в ряді випадків взагалі відмовитись від їх використання; дозволяє суттєво скоротити час доставки товарів, прискорює процес одержання інформації, підвищує рівень сервісу.

Мета логістичної системи: доставка необхідного товару потрібної якості та кількості в задане місце, у призначений час із мінімальними витратами.

У кризовій ситуації, що склалася на підприємствах транспорту, застосування принципів і методів логістики необхідно, тому що накопичений досвід управління транспортним виробництвом показує, що традиційні способи підвищення ефективності управління рухом матеріальних і грошових потоків у значній мірі себе вичерпали і потрібні нові форми та методи, здатні підвищити якість управління [5].

Транспортні підприємства (ТП) мають певну специфіку. Саме їх відмінності від підприємств інших галузей матеріального виробництва визначають і сам характер управління. До даних особливостей відносяться:

- значна невизначеність як майбутніх ситуацій, у яких можливо опиниться об'єкт у ході своєї еволюції, так і невизначеність кінцевих ефектів прийнятих рішень;
- неповнота та суттєво низька вірогідність вихідної інформації, яка часом носить занадто укрупнений характер;
- труднощі методологічного та обчислювального характеру (облік принципово неформалізованих елементів), що не дозволяють досягти повної адекватності моделей реальним процесам розвитку ТП.

Безпосереднє застосування логістичного підходу до управління підприємством транспорту в незмінному вигляді неприйнятно. Поясненням цьому служить і той факт, що ТП відіграє двоїсту роль у функціонуванні логістичних систем. З одного боку, ТП як елемент макрологістичної системи забезпечує зв'язок між ланками логістичного ланцюга, у такий спосіб виконуючи комплекс завдань, пов'язаних з організацією переміщення вантажів і пасажирів. З іншого боку, ТП як внутрішньовиробнича логістична система споживає матеріальні ресурси та створює при цьому продукцію – транспортні послуги.

Ці послуги також мають ряд особливостей: нематеріальність, неподільність, неоднаковість, нетривалість, нерівномірність у часі.

Вищевикладене свідчить про нестаціонарність роботи ТП. Врахувати вплив перерахованих неформалізованих елементів на ТП дозволяє системний підхід. За його допомогою можливо побачити досліджуваний об'єкт як комплекс взаємозалежних підсистем, об'єднаних загальною метою, розкрити його інтегративні властивості, внутрішні й зовнішні зв'язки.

Реалізація системного підходу забезпечується логістичним підходом до управління ТП.

Діяльність в області логістики класифікується за трьома ознаками: функціональній, ресурсній й галузевій. З погляду функціональної логістики логістика транспорту включає заготівельну, внутрішньовиробничу та розподільчу логістики. Предметом заготівельної логістики транспорту є вирішення питань постачання матеріальних ресурсів ТП. Предметом внутрішньовиробничої логістики транспорту є рух матеріальних і відповідних фінансових, інформаційних і кадрових потоків всередині підприємства. Предметом розподільчої логістики – реалізація транспортних послуг ТП.

Перераховані вище області інтегруються в єдину систему, що дозволяє значно підсилити режими економії трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, підвищити ефективність управління ТП на різних рівнях і домогтися, в остаточному підсумку, можливості виробляти конкурентоспроможні транспортні послуги.

Список використаної літератури:

1. Окландер М. А. Маркетинг и логистика в предпринимательстве / М. А. Окландер. – Одесса: АП НТ и ЭИ, 1996. – 104 с.
2. Тридід О. М. Логістичний менеджмент: навчальний посібник / О. М. Тридід, К. М. Таньков. – Х.: ВД «Інжек», 2005. – 224 с.
3. Управління логістикою: розробка стратегій логістичних операцій: пер. з англ.; за наук. ред. О. Є. Міхейцева. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 368.
4. Штерн Льюис В. Маркетинговые каналы / Штерн Льюис В., Ель-Ансари Адель И., Кофлан Энн Т.; пер. с англ. –5-е изд. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. – 624 с.
5. Транспортная логистика: учеб. пособие / Л. Б. Миротин, Б. П. Безель, Т. О. Сулейменов, К. О. Мадалиев. – М., 1996. – 210 с.

Герасименко О.В.

*аспірант кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

СПОЖИВЧА ЦІННІСТЬ ГОТЕЛЬНОЇ ПОСЛУГИ В КОНТЕКСТІ МАРКЕТИНГУ

Глобалізація, кризові трансформації у сфері послуг, падіння споживчого попиту, перенасичення пропозиції на ринку готельних послуг та загострення конкурентної боротьби актуалізують вирішення наукового завдання удосконалення маркетингових концепцій відповідно до зовнішніх викликів нестабільного підприємницького середовища. Застосування підприємствами дієвого маркетингового інструментарію дозволить превентивно адаптуватися до турбулентних умов ведення бізнесу.

У науковому полі доведено, що маркетингова концепція відображає науковий зміст підприємницької та маркетингової діяльності, яка ґрунтується на маркетинговій ідеї та ефективній маркетинговій стратегії [11]. Критичне осмислення теоретичних здобутків свідчить про науковий інтерес до проблематики удосконалення маркетингових концепцій, нинішній вектор яких визначається станом та взаємозв'язком суб'єкта підприємницької діяльності на ринку зі споживачами, стейкхолдерами та конкурентами. У цьому контексті слід зазначити, що для активізації розвитку готельного бізнесу актуальним є дослідження маркетингової концепції споживчої цінності готельної послуги, теоретичний та методологічний базис якої формує модель поведінки споживача послуг. Отже, науковими аргументами щодо актуальності дослідження маркетингової концепції споживчої цінності готельної послуги є те, що вона відображає значимість готельного сервісу для задоволення потреб туриста, є основою для посилення конкурентних та ринкових позицій підприємства.

Теоретичний аналіз праць [1; 3; 7; 10; 14] засвідчив, що науковий інтерес до формування маркетингової концепції споживчої цінності обумовлені тим, що основою її формування є категорія «цінність». Еволюція теорії цінності досліджена у працях Бартенева С.А [1], Блекуалла Р. [2], Бойко М.Г. [2], Гросса Б. [3], Друкера П. [4], Калда К. [5], Котлера Ф. [6], Мельничука В. [7], Момота А. [8], Ньюмана Б. [3], Портера М. [13], Томпсона-мл. А, Хедоури Ф., Шета Ж. [4], Шульгіної Л. [12].

Змістовність проведених досліджень дозволяє констатувати про фрагментарність та дискусійність теоретичних положень маркетингової концепції споживчої цінності. У науковій літературі не сформовано теоретичної конструкції, яка дозволила б обґрунтувати цілісну маркетингову концепцію споживчої цінності готельних послуг та конкретизувати процес її формування для забезпечення системи управління підприємствами аналітичним, інформаційним та методичним інструментарієм визначення та ранжування ключових компонент, які впливають на рівень задоволеності потреб споживачів.

Основна мета дослідження полягає в науковому обґрунтуванні методологічних засад дослідження маркетингової концепції споживчої цінності готельних послуг, визначення її структурних елементів та відповідних маркетингових заходів.

Дослідження генези наукових теорій споживчої цінності товару/послуги [1; 2; 4; 10; 13] надало можливість дійти висновку, що для формування маркетингової концепції споживчої цінності готельної послуги доцільним є визначення її структурних елементів. Цей дослідницький етап базувався на тому, що функціональною особливістю готельної послуги є її диференціація на основні (розміщення та харчування) та додаткові види послуг (асортимент яких залежить від категорії та типу підприємства); *по-друге*, формування готельної послуги доцільно інтерпретувати у форматі виробничого ланцюга (рис. 1).



Рис. 1. Виробничий ланцюг формування готельної послуги

Виходячи з вищенаведеного, формування маркетингової концепції споживчої цінності готельної послуги доцільно розглядати у форматі ланцюга цінності М. Портера [13]. Аргументом цієї пропозиції є те, що ланцюг цінності відображає взаємозв'язок підприємства та споживача,

тобто враховує пріоритетність всіх складових цінності формування товару/послуги у процесі створення споживчої цінності як з позиції споживача, так і з позиції виробника. Імплементуючи модель ланцюга цінності М. Портера у процес формування споживчої цінності готельної послуги нами запропоновано її структуру (рис. 2).

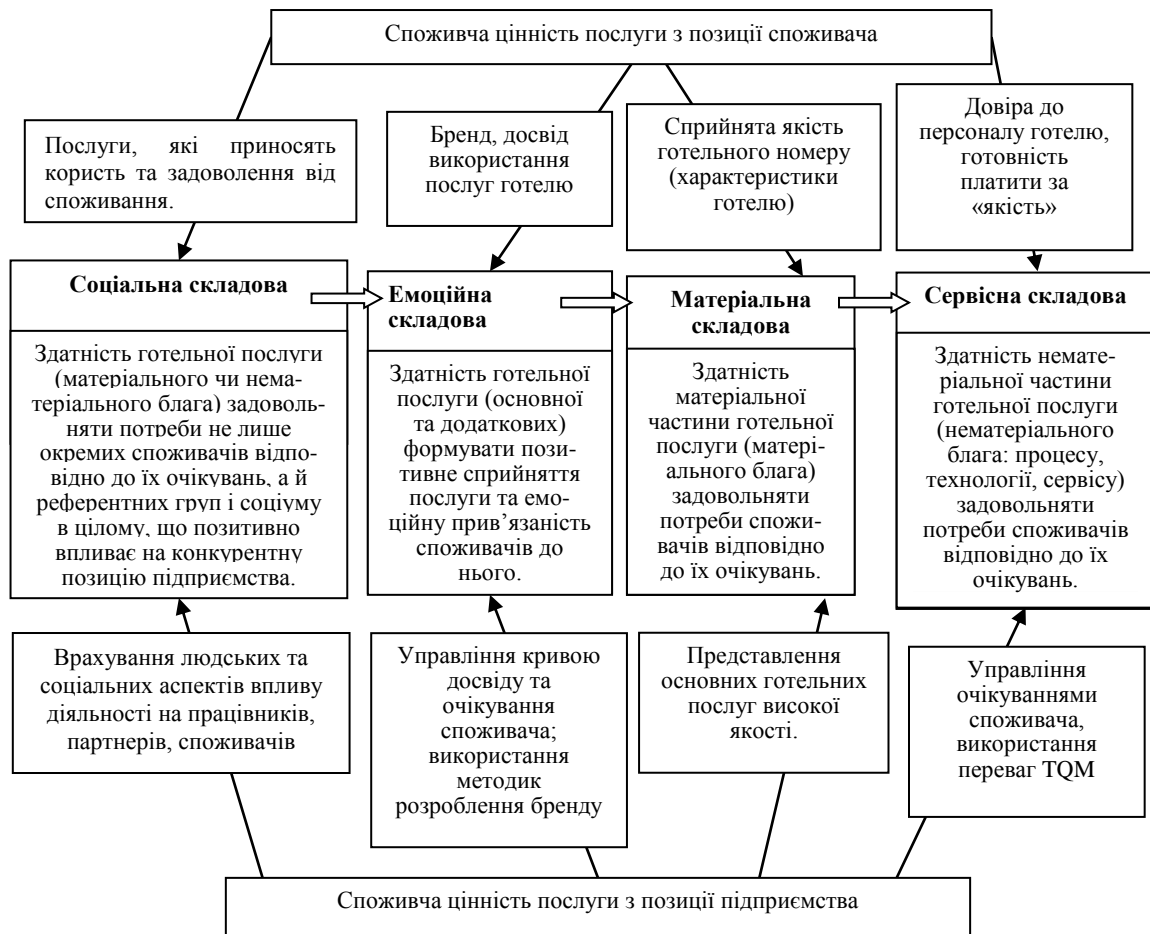


Рис. 2. Структура споживчої цінності готельної послуги: дуалістичний підхід

Резюмуючи результати дослідження, констатуємо, що споживчу цінність готельної послуги формують складові, інтеграція яких відображає взаємозв'язок між споживачем і підприємством на етапах виробничого ланцюга формування готельної послуги. Визначення складових (соціальна, емоційна, матеріальна та сервісна) споживчої цінності готельної послуги дозволить впливати на їх рівень через відповідні маркетингові заходи. Імплементация маркетингової концепції споживчої цінності готельних послуг в маркетингову діяльність підприємства готельного господарства спрямована на реалізацію максимізації задоволення потреб споживача з метою створення нематеріального активу підприємства – сегменту лояльних і постійних споживачів. Подальше наукове дослідження буде присвячено розробці методології щодо оцінювання рівня імплементції маркетингової концепції споживчої цінності готельних послуг в підприємстві.

Список використаної літератури:

1. Бартенев С. А. История экономических учений в вопросах и ответах. К. Маркс: теория прибавочной стоимости [Электронный Ресурс] / С. А. Бартенев: сайт бібліотеки «Полка Букиниста» – Електорон. дан. Режим доступу: http://society.polbu.ru/bartenev_econhistory/ch48_i.html – Назва з екрану.
2. Бойко М. Г. Ціннісно орієнтоване управління в туризмі: монографія / М. Г. Бойко. – К.: Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2010. – 524 с.
3. Sheth J. Why We Buy What We Buy: A Theory of Consumption Values / J. Sheth, V. I. Newman, V. L. Gross // Journal of Business Research. – Vol. 22. – 1991.
4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке [Текст]: пер. з англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 127 с.
5. Калда К. О. Управління цінністю авіатранспортної послуги: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / К. О. Калда. – К., 2009. – 23, [1] с.
6. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер [Текст]: пер. з англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 224 с.
7. Мельничук В. Н. Теоретические аспекты определения сущности механизма формирования потребительской ценности товара / В. М. Мельничук // Научный журнал «Вестник Московского государственного областного университета, серия Экономика. – М: МГОУ, 2013 г., – № 4 – С. 20–27 (РИНЦ).
8. Момот А. И. Менеджмент качества и элементы системы качества / А. И. Момот – 2-е изд., доп. и расш. – Донецк: Норд-Пресс, 2005. – 320 с.
9. Артьомова Т. І. Логіко-історичний процес формування вартості і ціни: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна історія та історія економічної думки» / Т. І. Артьомова. – К., 2008. – 38, [1] с.
10. Репина А. В. Семантика и соотношение понятий ценности и стоимости в контексте маркетинговых исследований [Электронный Ресурс] / А. В. Репина: журнал «Проблемы современной экономики». – 2012. – № 3 (43). – Електорон. дан. (1 файл). Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4204>. – Назва з екрану.
11. Базилевич В. Д. Історія економічних учень: підруч. / В. Д. Базилевич; 2-ге вид. – К.: Знання, 2005. – 567 с.
12. Шульгіна Л. М., Гуляйко В. М. Механізм формування споживчої цінності продукції поліграфічних підприємств [Текст]: монографія / Л. М. Шульгіна, В.М. Гуляйко; Нац. техн. ун-т України «КПІ»; ПВНЗ «МУФ». – К.: Univest PrePress, 2015. – 223 с.
13. Портер М. Э. Конкуренция: Пер с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.

Дуб Н.Є.

кандидат наук з державного управління, викладач;

Карпінська Т.Г.

кандидат медичних наук, доцент, викладач;

Журомський В.С.

кандидат медичних наук, викладач,

*ВНКЗ ЛОР «Львівський інститут медсестринства та лабораторної медицини імені Андрея Крупинського»,
Львівський медичний інститут,
м. Львів, Україна*

РЕФОРМА В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ: РЕГРЕС ЧИ ПОСТУП?

За останні роки в Україні відбуваються реформаційні процеси в медичній галузі, спрямовані на досягнення рівня світових стандартів. У зв'язку з цим, основною вимогою до організації охорони здоров'я України є реалізація нових підходів та методів, які забезпечать якісний менеджмент та маркетинг в охороні здоров'я в умовах глобалізації.

Міністерство охорони здоров'я України і профільний комітет Верховної ради України у січні 2015 року запропонували дві концепції реформування сфери охорони здоров'я, які доповнюють одна-одну.

Зміст першої зводиться до впровадження нових принципів фінансування медичних закладів, які базуються на бюджетному фінансуванні медичних установ на основі якості наданих ними послуг. При цьому споживачі цих послуг (пацієнти) зможуть самостійно вибирати лікаря і медичний заклад. Це створить конкурентні умови між лікувальними закладами, що сприятиме підвищенню якості медичних послуг.

Друга концепція («25 шляхів до щастя. Реформа охорони здоров'я»), яку презентувала Голова комітету Верховної ради України з питань охорони здоров'я Заслужений лікар України, доктор медичних наук, професор Ольга Богомолець, передбачає затвердження переліку безкоштовних послуг і медикаментів для пацієнтів та максимальні терміни очікування на ці послуги. Окрім того, пропонується також запровадити персональну і кримінальну відповідальність лікарів за спричинену ними шкоду здоров'ю пацієнта через несвоєчасне надання медичних послуг [1].

У вересні поточного року спеціалістами Проектного офісу Національної ради реформ було опубліковано звіт з моніторингу прогресу реформ за 9 місяців 2015 року (далі – Звіт), який включає детальний аналіз прогресу виконання планів на 2015 рік в розрізі кожного напрямку реформування, визначеного Стратегією сталого розвитку «Україна 2020», Угодою про Асоціацію України з ЄС, Програмою діяльності Уряду та Коаліційною угодою [2].

За даними Звіту, в рамках реформування національної системи охорони здоров'я було передбачено та досягнуто таких результатів:

- Затвердити план реалізації реформи системи охорони здоров'я України. Станом на вересень 2015 року ця задача була виконана лише на 40%. Очікується його затвердження разом із затвердженням Національної стратегії реформування системи охорони здоров'я в Україні на період до 2020 року.

- Підготувати проект щодо підтримки реформування системи охорони здоров'я (позиція Світового банку). Виконання цього завдання оцінюють на 100%, що включає в себе підготовку Плану впровадження і бюджет проекту (50%) та затвердження проекту (50%).

- Створення робочої групи з питань внесення змін до законодавства щодо реклами лікарських засобів. Реалізація цього завдання оцінюється на 50%. Робочу групу створено наказом МОЗ від 24.07.2015 № 467 «Про утворення робочої групи з питань удосконалення законодавства щодо рекламування лікарських засобів». Триває робота групи.

- На 100% було реалізовано завдання з розробки необхідних законодавчих актів щодо ліквідації корупції у сфері державних закупівель. 19 березня 2015 року прийнято ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо забезпечення своєчасного доступу пацієнтів до необхідних лікарських засобів та медичних виробів шляхом здійснення державних закупівель із залученням спеціалізованих організацій, які здійснюють закупівлі)».

- Створити національний координаційний механізм (НКМ) реформ. Створення механізму реформ просунулося на 40% від очікуваного результату. Затверджено Положення про НКМ реформ. Відбувається робота окремих тематичних підгруп, однак досі процес цієї роботи не формалізовано.

- Створити Національний центр громадського здоров'я, регіональні центри та єдина лабораторна мережа (шляхом реорганізації наявних установ та закладів). Станом на вересень 2015 року це завдання було виконана лише на 60%. Наказом МОЗ від 18.09.2015 № 604 визначено перелік закладів, що підлягають реорганізації, а також призначено голову комісії з реорганізації. Таким чином, процес реорганізації можна вважати таким, що розпочався.

- Затвердження формули розподілу медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на основі подушового нормативу виконання послуг та пролікованого випадку на засадах DRG (diagnosis-related group, клініко-споріднені групи), та перехід на фінансування на основі подушового нормативу було реалізовано лише на 20%. Постановою КМУ від 09.08.2015 № 618 «Про затвердження формули розподілу обсягу медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам» затверджено формулу та встановлено порядок розподілу медичної субвенції між місцевими бюджетами. Затверджена формула враховує фінансовий розрахунок на одну особу (подушовий норматив). На основі подушного нормативу відбувається розподіл медичної субвенції. Робота

щодо переходу закладів первинної ланки на цей принцип наразі не відбувається. Постанова набирає чинності з 1 січня 2016 року.

Попри те, з метою успішної реалізації вищезазначених програм були внесені зміни до Положення про МОЗ і затверджено Наказ про структуру МОЗ, підготовані законопроекти про заклади охорони здоров'я та медичні послуги. Розпочата робота над дерегуляцією фармацевтичного ринку та новим Національним переліком основних життєво важливих лікарських засобів [3].

Таким чином, аналізуючи стан просування реформ у системі охорони здоров'я України, можна стверджувати, що реалізація реформ відбувається надто повільно і, на разі, не виходить за межі нормативних документів. Для отримання ж очікуваних результатів необхідні рішучі дії з боку Міністерства охорони здоров'я України, які в найближчій перспективі передбачатимуть поступове впровадження в практику управлінських та правових напрацювань.

Список використаної літератури:

1. Лопатина И. Нужна медицинская помощь [Электронный ресурс] / И. Лопатина / Режим доступа: <http://apostrophe.com.ua/article/society/science/2015-01-17/nujna-meditsinskaya-pomosch/1094>

2. Звіт «Моніторинг прогресу реформ [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/news/opublikovano-zvit-z-monitoryngu-progresu-reform-za-9-misyaciv-2015-roku>

3. Реформа системи охорони здоров'я [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/reforms/reforma-systemy-ohorony-zdorovya>

Журавльова Т.О.

*кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки
та моделювання ринкових відносин,
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова,
м.Одеса, Україна*

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Страховий ринок України на сьогодні є головним сектором ринку небанківських фінансових послуг України. Страхування вже сформовано як галузь, як сегмент нашої економіки, як сфера соціально-економічних інтересів життєдіяльності держави. Використання економіко-математичних методів та моделей, зокрема імітаційних, може дати відповідь на багато актуальних питань зі страхування.

Імітаційне моделювання – метод прикладного системного аналізу, який є потужним інструментом дослідження складних систем та процесів, у тому числі і таких, управління якими пов'язане з ухваленням рішень в умовах невизначеності. В порівнянні з іншими методами, імітаційне моделювання дозволяє розглядати велике число альтернатив, покращувати якість управлінських рішень і точніше прогнозувати їх наслідки.

Українськими науковцями розроблені методики щодо формування та моделювання маркетингової стратегії страхової компанії, зокрема з методом імітаційного моделювання. Так, наприклад, найбільший інтерес представляють розробки науковців Никоненко С.В. [1] та Клепікової О.А. [2], які можуть бути використані страховими компаніями як «life», так і «non-life».

На сьогодні в Україні страхові компанії з іноземним капіталом користуються більшим попитом у споживачів. Фінансові показники та корпоративна культура в цих компаніях також вища за аналогічні у вітчизняних [3].

Так, наприклад, страхова компанія «MetLife» – компанія зі 100% іноземним капіталом, існує в Україні вже 13 років та пропонує широкий асортимент продуктів, включаючи страхування життя, страхування від нещасного випадку, страхування здоров'я, страхування позичальників, а також групове страхування. Компанія працює під брендом «MetLife», яка має 140 річну історію та представництва у 50 країнах світу та займає провідні позиції в США, Японії, Латинській Америці, Європі та на Близькому Сході та є однією з найбільших світових компанії зі страхування життя [4].

В Україні компанія «MetLife» обслуговує близько 100 тис. клієнтів. Власна агентська мережа компанії нараховує близько 240 агентів та менеджерів, які працюють у більше ніж 20 офісах по всій Україні.

Структура модельного блоку «Маркетинг» з використанням методики Клепікової О.А. [2] для страхової компанії «MetLife» має наступний вигляд (рис. 1).

У результаті проведеного імітаційного експерименту, згідно методики Клепікової О.А. [2], отримані оцінки основних чинників маркетингової стратегії для страхової компанії «MetLife» (табл. 1).

Розроблена модель маркетингу пропонує вирішення однієї з головних задач страховика – можливості придбання страхового поліса компанії потенційними страхувальниками. Виділені функції, що входять до моделі маркетингової діяльності, відображають один з напрямів маркетингової діяльності страхових компаній, які займаються страхуванням життя. Оцінка діяльності страховика у вигляді коефіцієнту «ймовірності придбання страхового поліса» може бути корисною не тільки для страховика, а і для страхувальників, оскільки не всі страхувальники – юридичні і фізичні особи – мають можливість і в змозі оцінити надійність страхових організацій, використовуючи і аналізуючи їх звітні дані.

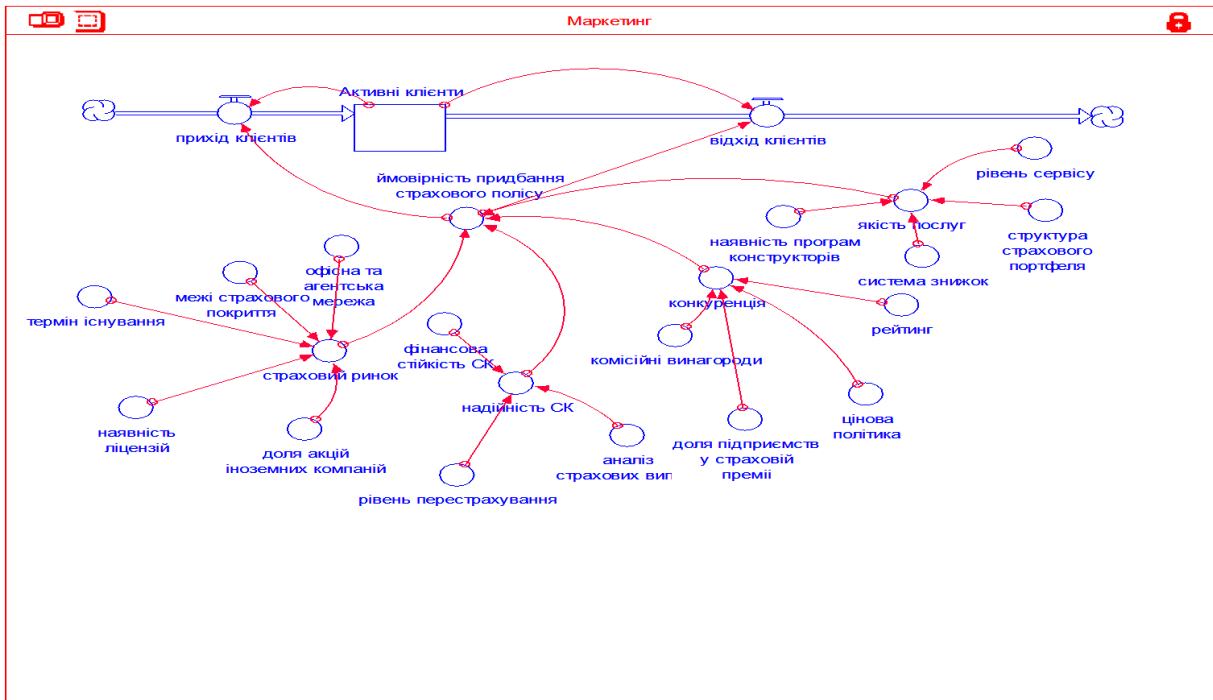


Рис. 1. Структура модельного блоку «Маркетинг»

Таблиця 1

Чинники маркетингової стратегії та ймовірність придбання страхового поліса

Страхова компанія	Чинники маркетингової стратегії				Ймовірність придбання страхового поліса
	Надійність СК	Якість послуг	Конкуренція	Страховий ринок	
«MetLife»	0,64	0,85	0,725	0,758	0,74

На наш погляд, для того, щоб показник «ймовірність придбання страхового поліса» досяг значення 0,74, страховій компанії «MetLife» необхідно формування маркетингової стратегії, де необхідно передбачити:

- формування у клієнтів довіри до страхової компанії, якісне обслуговування та прозорість;
- удосконалення роботи корпоративного сайту, а саме оперативне оновлення інформації стосовно надання страхових послуг;
- інноваційна політика, яка включає заходи з розробки нових видів страхових програм, систем соціального захисту населення, пенсійного страхування та інших послуг соціальної спрямованості;
- удосконалення всіх бізнес-процесів завдяки впровадженню ІТ-рішень, які якнайкраще відповідають потребам клієнтів.

Розробка та реалізація маркетингової стратегії, зокрема для страхової компанії «MetLife», на сьогоднішній день є безумовно обов'язковим компонентом стратегічного управління компанією.

Разом з тим, у зв'язку з інтеграцією страхового ринку України до страхового ринку ЄС необхідно звернути увагу на певну залежність між рівнем розвитку страхування та економічним зростанням країни.

Європейські страхові компанії оперують значним інвестиційним капіталом. Однак, страхові компанії України ще не стали потужними інституційними інвесторами, здатними акумулювати заощадження населення і трансформувати їх в інвестиційні ресурси. Тому надзвичайно важливим є забезпечення фінансової стабільності та платоспроможності страхової компанії, на що направлене формування та реалізація її маркетингової стратегії.

Список використаної літератури:

1. Никоненко С. В. Моделювання процесу управління соціальним капіталом страхових компаній / С. В. Никоненко // ВАН СК «ПЗУ Україна страхування життя». – 2010. – С. 7-10.
2. Клепікова О. Моделювання маркетингової стратегії страхової компанії / О. Клепікова // Вісник Київського нац. університету ім. Тараса Шевченка: сер.: Економіка. – 2013. – № 147 (6). – С. 55-60.
3. Осадець С. С. Страхування / С. С. Осадець. [видання 3-тє, перероб. і доп.]. К.: КНЕУ, 2006. – 599 с.
4. <http://www.metlife.ua>

Зайцева М.М.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри туристичного бізнесу,
Харківська державна академія культури,
м. Харків, Україна*

ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА РЕГІОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В ТУРИЗМІ

Сьогодні, щоб бути конкурентоспроможним на світовому ринку туризму, перед українськими регіонами гостро стоїть проблема ефективної та адекватної регіональної туристичної політики, яка спрямована на реконструкцію та реформування туристичної діяльності, залучення інвестицій, розробки й здійснення планів розвитку територій, в першу чергу на використання місцевого туристичного потенціалу.

Головна ідея, орієнтована на потреби цільових груп покупців туристичних послуг і ресурсів території, створення кращих, порівняно з іншими територіями конкурентних переваг, є маркетинг регіону в туризмі. Це діяльність, що здійснюється з метою створення, підтримки чи зміни відносин та поведінки суб'єктів туристичного ринку, соціальних спільнот з приводу конкретної території, зосереджених там природних, матеріально-технічних, фінансових, трудових і соціальних ресурсів, а також можливості їх реалізації та відтворення. Регіональний маркетинг в туризмі є інструментом формування внутрішніх переваг регіону, залучення інвестицій та факторів економічного розвитку, підвищення

привабливості території в цілому. Значною мірою регіональний маркетинг в туризмі займається залученням інвестицій на територію за допомогою формування позитивних факторів регіонального середовища, їх просування з метою залучення інвестицій у розвиток регіону та створення сприятливих інвестиційних умов [5, с. 74].

Стратегічним напрямком, обов'язково присутнім в маркетингу регіону в туризмі, є: маркетинг іміджу, маркетинг пам'яток; маркетинг інфраструктури; забезпечення підтримки со сторони громадян, політиків, організацій; реклама і комунікації.

Маркетинг іміджу передбачає створення, розвиток і поширення позитивної картини регіону. Наступні стратегії залежать від вже сформованого іміджу та стану справ в регіоні. Маркетинг пам'яток доповнює маркетинг іміджу. Регіон використовується при цьому як природні пам'ятки, історична спадщина, так і об'єкти культури та відпочинку. Маркетинг інфраструктури є найважливішим елементом маркетингу регіону, оскільки сама його інфраструктура – його несучий каркас й фундамент одночасно. Забезпечення підтримки з боку громадян, політиків, організацій відноситься до жителів даної території, об'єднань і союзів громадян, роботі з громадськістю і зводиться в їх доброзичливій мотивації по відношенню до іногороднім, в тому числі і жителям інших регіонів. Реклама та комунікації, як одна з стратегій, так і конкретний інструмент маркетингу регіонів в туризмі, перетинається з усіма його розділами. Роль цього напряму полягає у поширенні й підтримці регіонального іміджу серед представників обраних цільових груп, де зусилля та витрати цієї діяльності йдуть по наростаючій від можливих до потенційних, від потенційних до імовірних і від імовірних до дійсним клієнтам [1, с. 208].

У світовій практиці регіональний маркетинг в туризмі виступає як філософія й керівництво до дії, охоплюючи планування, організацію та управління окремими соціально-економічними процесами. При здійсненні маркетингу регіону у туристичній сфері зазвичай розглядають чотири основних складових: місце або географічне положення регіону; продукт або властиві даній території переваги і недоліки; ціна або витрати покупців послуг регіону, пов'язані з перебуванням чи бізнесу на даній території; просування або інформаційний маркетинг регіону. І якщо перші три складових об'єктивні і піддаються аналізу і планування, то остання складова відноситься до суб'єктивної, однією з визначальних успіх проведення маркетингових заходів в цілому. Основою інформаційного маркетингу регіону в туризмі є три із зазначених вище стратегічних напрямів маркетингу регіону: маркетинг іміджу; забезпечення підтримки з боку громадян, політиків, організацій; реклама і комунікації. Таким чином, можна сказати, що інформаційний маркетинг регіону у туристичній сфері – сукупність дій, спрямованих на просування позитивної інформації про регіон з метою створення, як у внутрішній, так і в зовнішньому середовищі, сприятливого ставлення, як до нього, так і до регіональних умов ведення туристичного бізнесу і продукту, що випускається [3, с. 124].

Створення і здійснення програми інформаційного маркетингу в туризмі є складною і актуальною проблемою економічного розвитку регіонів. По-перше, далеко не завжди регіони розуміють значимість і необхідність систематичного просування позитивної інформації про регіон. По-друге, організації, які здійснюють функції інформаційного маркетингу регіону, як правило, виконують ці функції частково і безсистемно.

Загальновідомо, що капітал, особливо іноземний вимагає прозорості фінансової інформації про діяльність туристичних організацій та звітності менеджменту перед інвесторами. Поки іноземний інвестор не буде мати можливість простежити і зрозуміти через фінансову звітність, як використовується представлений ним капітал, Україна залишиться зоною підвищеного ризику і, відповідно, буде програвати іншим країнам у залученні фінансових ресурсів міжнародних ринків. Це призводить до усвідомлення можливості створення й розміщення у вільному доступі звітів провідних туристичних підприємств регіону та його адміністрації, складених з урахуванням вимог міжнародних стандартів [2, с. 110].

В інформаційному маркетингу регіону туристичної діяльності, як правило, виділяються наступні етапи інформаційної роботи з потенційними партнерами: пасивне знання, інтерес, оцінка, спроба налагодження спільної роботи, прийняття, стабільне і тривале співробітництво. Для регіону необхідно послідовно пройти всі етапи «впізнання і прийняття» у зовнішній середовищі. При цьому можна зробити висновок про пріоритетності зусиль, спрямованих на підтримку саме кінцевих етапів просування регіону. Для оцінки закінчення того чи іншого етапу необхідно використовувати моніторинг результатів: як якісний (звернення інвесторів і представників інших цільових груп), так і кількісний (кількість повідомлень у центральній пресі про регіоні).

Стосовно залучення інвестицій в туризмі можна сформулювати три основних етапи інформаційного маркетингу регіону: створення позитивного іміджу, генерування інвестицій та обслуговування інвестицій. Виділяють такі технології просування туристичних послуг: реклама у фінансових виданнях; участь в інвестиційних виставках; здійснення інвестиційних місій загального характеру; проведення інформаційних семінарів з інвестиційним можливостям регіону; пряма розсилка або телемаркетинг; проведення спеціалізованих інвестиційних місій; проведення спеціалізованих семінарів; участь у дослідженні можливостей компаній з подальшими їх презентаціями; надання інвестиційних консультацій; надання допомоги у складанні заявок та отримання дозволів на інвестиційну діяльність; надання послуг постінвестиційного обслуговування [7, с. 62].

Перераховані технології, як правило, використовуються для досягнення різних цілей, так, перша група технологій застосовується для створення певного іміджу регіону. Технології другої групи використовуються для безпосередньої генерації інвестицій. Третя група ефективна при здійсненні функцій обслуговування інвестицій. Подібна класифікація побудована на типових завданнях, що виконуються при використанні тієї або іншої стратегії просування. Просування території має статистично значний вплив

на приплив іноземних інвестицій в туризмі, відзначаючи, що пропаганда інвестиційної привабливості регіону може призвести до значного зростання інвестицій. На підставі цього можна зробити висновок про те, що інформаційний маркетинг території в туризмі – одна з найбільш значущих змінних, що визначають економічний розвиток регіону.

За оцінками ряду фахівців, інформаційна прозорість разом з розумною економічною політикою, являють собою ресурс, цінність якої набагато перевищує цінність нафти, алмазів і поречного сировини. Основна мета, на яку спрямований інформаційний маркетинг туристичної діяльності, четверта складова регіонального маркетингу, це саме використання цього найважливішого ресурсу. Професійне розкриття і просування інформації, в стандартах, зрозумілих як для зовнішньої, так і внутрішнього середовища, є одним з найважливіших стратегічних резервів регіону. Сьогоднішня ситуація така, що без інформації не буде довіри. Без довіри не буде інвестицій і розвитку виробництва. Без розвитку виробництва не буде економічного зростання [6, с. 54].

Список використаної літератури:

1. Кифяк О. В. Стратегія регіонального маркетингу в контексті розвитку туризму / О. В. Кифяк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2009. – Вип. 2. – С. 208–216: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.

2. Кравчук Г. В. Регіональний маркетинг в системі управління економічними процесами: монографія / Г. В. Кравчук. – К.: Нац. авіац. універ., 2006. – 258 с.

3. Музиченко-Козловська О. В. Територіальний маркетинг як чинник формування туристичної привабливості регіону // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 594. – С. 123-128.

4. Панкрухин А. П. Маркетинг територій: Учебное пособие / А. П. Панкрухин. – М.: РАГС, 2006. – 416 с

5. Сірко О. І. Регіональний маркетинг як необхідний фактор у процесі реформування і стратегічного розвитку туристичного регіону / О. І. Сірко // Наук.вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. Вип. 31. – 2010 – С. 74–78.

6. Старостіна А. О. Регіональний маркетинг: суть та особливості становлення в Україні / А. О. Старостіна, С. Є. Мартов // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 3. – С. 55-57.

7. Фінагіна О. В., Гуренко А. В. Методологічні основи розвитку регіонального маркетингу / О. В.Фінагіна. – Економічний простір.: Зб. наук. праць ПДБА. – 2008. – № 15. – С. 61–70.

Кравчук І.А.
*старший викладач кафедри маркетингу,
Житомирський національний агроекологічний університет,
м. Житомир, Україна*

ТЕНДЕНЦІІ ТРАНСФОРМАЦІЙ КОНЦЕПЦІІ АГРАРНОГО МАРКЕТИНГУ

Перспектива адаптації аграрного сектору України до глобальних процесів виробництва і розподілу продовольства зумовлює необхідність використання нових підходів у розвитку теорії, методології і практики аграрного маркетингу. Це зумовлено недостатнім досвідом вітчизняних виробників аграрної продукції щодо формування ефективних маркетингових каналів та управління ними. Незважаючи на потужний розвиток теорії і методології аграрного маркетингу, в Україні залишаються мало дослідженими проблеми адаптації аграрних підприємств до ринкових умов господарювання та розробки маркетингових планів, стратегій, програм, а також питання методологічного забезпечення аграрного маркетингу.

Наукові підходи та теоретичні основи щодо вивчення аграрного маркетингу постійно змінюються протягом процесу еволюції економічних систем різних країн. На основі класичного вчення про маркетинг Ф. Котлера отримали розвиток всесвітньо відомі теорії Г. Арсметронга, М. Бейкера, Н. Бордена, У. Ван Ватершута, В. Вонга, Е. Гумессона, Д. Джобера, П. Діксона, М. Мак-Дональда, М. Портера, О. Уолкера, Е. Фрімена та ін. В них робився наголос на універсальності маркетингового інструментарію, а сільськогосподарські, продовольчі, агробізнесові маркетингові системи вбачались середовищем об'єктно-суб'єктних відносин маркетингового управління в агробізнесі. У вітчизняній економічній науці питання формування аграрного маркетингу досліджували А. Войчак, О. Варченко, Л. Балабанова, С. Гаркавенко, О. Звягінцева, В. Зозульов, Т. Дудар, О. Єранкін, В. Зіновчук, В. Кардаш, Т. Лозінська, В. Щелкунов, Т. Мостенська, Г. Мостовий, А. Павленко, Є. Савельєв, М. Сахацький, І. Соловійов, Г. Тарасюк, О. Шпичак, В. Циганок та ін. Водночас проблеми маркетингу сільськогосподарської продукції, продовольства, підприємств харчової промисловості досліджуються у макроекономічній площині зокрема, здійснюється концептуальне обґрунтування інституціонального регулювання ринків продовольства, ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, експортних продовольчих потоків тощо. Разом із тим, недостатньо обґрунтованими залишаються питання сучасних векторів розвитку аграрного маркетингу, що потребує окремого дослідження.

Метою статті є визначення та теоретико-методологічне обґрунтування перспектив розвитку аграрного маркетингу в Україні з урахуванням сучасних тенденцій його трансформацій.

Становлення аграрного маркетингу в Україні відбувалось у 90-ті рр. ХХ ст., а передумовами його розвитку вбачались необхідність підвищення ефективності діяльності аграрних підприємств, формування стійких каналів реалізації продукції та їх оптимізація, а також набуття досвіду управління підприємствами на маркетингових засадах. Цей період характеризується впровадженням маркетингових технологій в управління аграрними підприємствами та орієнтацією їх діяльності на вивчення кон'юнктури аграрних ринків та правил взаємовідносин між ринковими агентами. В концептуальному сенсі для цього періоду характерним було обґрунтування маркетингових чинників конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, пріоритетів підвищення їх ринкової активності як повноправних учасників системи аграрного бізнесу [4, с. 88; 10, с. 47, 102].

Для періоду кінця ХХ початку ХХІ ст. до характерних аспектів розвитку аграрного маркетингу відносяться виділення його рівнів за ознаками традиційного ієрархічного управління розвитком економічних систем та обґрунтування галузевих особливостей його здійснення (маркетинг сільськогосподарських підприємств, агропродовольчий маркетинг, регіональний агромаркетинг, аграрний макромаркетинг) [7, с. 104; 12, с. 381]. У цей же період відбуваються трансформації концептуального забезпечення аграрного маркетингу, вектори яких знаходяться у площинах вивчення взаємовідносин сільськогосподарських товаровиробників та посередників при здійсненні трансакцій, виокремлюється концепція сільськогосподарського маркетингу, яка і дотепер є об'єктом дискусій науковців.

Період 2000-2005 рр. характеризується активізацією досліджень маркетингу сільськогосподарської продукції (маркетинг продукції рослинництва, тваринництва, бджільництва, овочівництва, плодівництва), що дозволяє пропонувати формування ринкових організаційно-управлінських систем по кожній галузі [1, с. 92; 2, с. 56; 3, с. 114; 5; 6; 8]. Трансформації концептуального забезпечення аграрного маркетингу цього періоду мають галузеве й організаційне спрямування, що відображається у дослідженнях періоду 2005-2010 рр., для якого характерним є визначення меж досліджень аграрного маркетингу та вибір відповідного дослідницького апарату. Вектори означених трансформацій знаходяться у площині виділення організаційно-економічних умов розвитку ринкових відносин суб'єктів аграрного бізнесу, дослідженням кооперативних аспектів аграрного маркетингу та вертикально й горизонтально інтегрованих структур [9, с. 54; 11, с. 65; 13, с. 15].

Період від 2010 р. і до теперішнього часу характеризується збільшенням трансформацій у концептуальному обґрунтуванні аграрного маркетингу. Наразі спрямування досліджень стосуються вимірювання впливу економічних, екологічних, просторових, соціальних чинників на різні аспекти його розвитку, а саме, впливу організаційно-економічних чинників на маркетингову діяльність сільськогосподарських підприємств, особистих селянських господарств, або впливу просторових аспектів на формування інфраструктури агробізнесу на сільських територіях.

Інноваційним вектором трансформації концептуального обґрунтування аграрного маркетингу є використання комплексного об'єктно-суб'єктного підходу, згідно якого для дослідження обираються конкретні межі або рівень маркетингових відносин в аграрній сфері та визначаються їх суб'єкти, що дозволить виділити магістральний методологічний вектор.

Періодизація теоретико-методологічного обґрунтування аграрного маркетингу в Україні дозволила виділити тенденції трансформацій його концептуального забезпечення та визначити основні їх вектори: впровадженням маркетингових технологій в управління аграрними підприємствами, обґрунтування галузевих особливостей здійснення аграрного маркетингу, виділення організаційно-економічних умов розвитку ринкових відносин суб'єктів аграрного бізнесу, дослідженням кооперативних аспектів аграрного маркетингу. Перспективним вектором розвитку аграрного маркетингу в Україні є вибір меж та конкретизація комплексних досліджень на засадах об'єктно-суб'єктного підходу.

Список використаної літератури:

1. Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки: кол. моногр. / О. В. Шубравська, Л. В. Молдаван, Б. Й. Пасхавер та ін.; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2014. – 456 с.
2. Аналіз поточної кон'юнктури і прогноз ринків тваринницької продукції в Україні та світі: монографія / О. М. Шпичак, О. В. Боднар, С. О. Пашко та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – 392 с.
3. Баланси сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні за 2010–2014 рр. / Ю. О. Лупенко, О. М. Шпичак, О. В. Боднар та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – 50 с.
4. Єранкін О. О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації: [монографія] / О. О. Єранкін. – К.: КНЕУ, 2009. – 385 с.
5. Закупівельні, оптово-відпускні та роздрібні ціни на сільськогосподарську продукцію та продукти її переробки (грудень 2013 р. – грудень 2014 р.) / Лупенко Ю. О., Шпичак О. М., Пашко С. О. та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – 126 с.
6. Звягінцева О. Б. Розвиток маркетингу продовольчих товарів в Україні через еволюцію маркетингових концепцій / О. Б. Звягінцева // Економічні інновації. – Вип. 41, 2010. – С. 115-121.
7. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки: монографія / [О. В. Шубравська, Л. В. Молдаван, Б. Й. Пасхавер та ін.]; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 496 с.
8. Поточна кон'юнктура і прогноз ринків сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні на 2014/15 маркетинговий рік / О. М. Шпичак, О. В. Боднар, Є. В. Геваза та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. – Вип. 21. – 232 с.
9. Проблеми, напрями та чинники сприяння розвитку внутрішнього ринку України (реальний сектор економіки): кол. монограф. / Дейнеко Л. В., Осташко Т. О., Точилін В. О. та ін.; за ред. чл.-кор. НАНУ А. І. Даниленка; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. НАНУ. – К., 2013. – 292 с.
10. Соловійов І. О. Агроримаркетинг: системна методологія, реалізація концепції: [монографія] / І. О. Соловійов. – Херсон: Олди-плюс, 2008. – 344 с.

11. Соціоекономічний розвиток сільського господарства і села: сучасний вимір / О. М. Бородіна, І. В. Прокопа, В. В. Юрчишин та ін.; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 321 с.

12. Фоменко Л. Становлення теорії маркетингу як науки та особливості його використання в малих сільськогосподарських підприємствах / Л. Фоменко // Вісник Львівського національного аграрного університету. – Л.: ЛНАУ, 2013. – № 20(1). – С. 380-387.

13. Формування зони вільної торгівлі між Україною та країнами-членами ЄС і можливі наслідки для аграрного сектору / Кваша С. М., Власов В. І., Кривенко Н. В., Духницький Б. В. та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. – 58 с.

Красноусов А.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри маркетингу і комерційної діяльності,

Харківський державний університет харчування та торгівлі,

м. Харків, Україна

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток промислового виробництва в Україні в наш час потребує не лише фінансової підтримки та інвестицій, але й, на наш погляд, активного маркетингового підходу. Маркетинг, як ланка, що пов'язує споживача та виробника, оптимізує процес управління, забезпечує конкурентоздатність товару. Велике промислове підприємство може організувати маркетинг по клієнтам. Такий підхід виправдовує себе якщо сегменти ринку досить великі й значно відрізняються один від одного. При цьому важливо враховувати як можливості й особливості промислового виробництва, так і специфіку умов замовника.

Питання розвитку маркетингу як на підприємствах в цілому, так і на виробничих підприємствах зокрема розглядали як вітчизняні, так і закордонні автори. Зокрема, Стів Мінетт, у своїй роботі «Промисловий маркетинг – принципово новий підхід до вирішення маркетингових завдань».

Машинобудування, як багатогалузевий комплекс є одним з провідних секторів національної економіки України. Досвід розвинених країн свідчить про те, що саме ця область є індикатором промислового розвитку держави. Характерними особливостями сфери машинобудування і металообробки є складність і різноманітність технологічного процесу, який відрізняється значною матеріалоемністю, енергоемністю і трудоємкістю.

Господарська діяльність ТОВ «Завод Укрелектроремонт» відображає проблеми більшості підприємств машинобудування України.

ТОВ «Завод Укрелектроремонт» є виробником ремонту і модернізації електричних машин, виготовлення запасних частин до електричних

машин для національного і міжнародного ринків. Завод існує понад 70 років. Упродовж цього періоду ТОВ «Завод Укрелектроремонт» опинявся в різних критичних ситуаціях: вихід з ладу машин і устаткування, скорочення робочого персоналу, але керівництво підприємства завжди знаходило вихід.

Продукція ТОВ «Завод Укрелектроремонт» є конкурентоздатною. На підвищення конкурентоспроможності продукції завод витрачає багато сил. Це, в першу чергу, пов'язано із стратегією освоєння ремонту складніших і більшою потужності електричних машин, підвищенням якості ремонту. Асортимент ремонтних робіт ТОВ «Завод Укрелектроремонт» набагато ширший, ніж у конкурентів. Багато модифікацій електричних машин, які виготовляються на ТОВ «Завод Укрелектроремонт» аналогів не мають.

Постійні партнерські відносини в заводу склались із такими підприємствами України, як «Дніпрогес», «Запоріжсталь», Ареспорміттал Кривий Ріг»; Росії: «ГЕС», «Новосибірська ГЕС», «Єкатеринбуржський хімзавод»; в Білорусії: «Мінський тракторний завод».

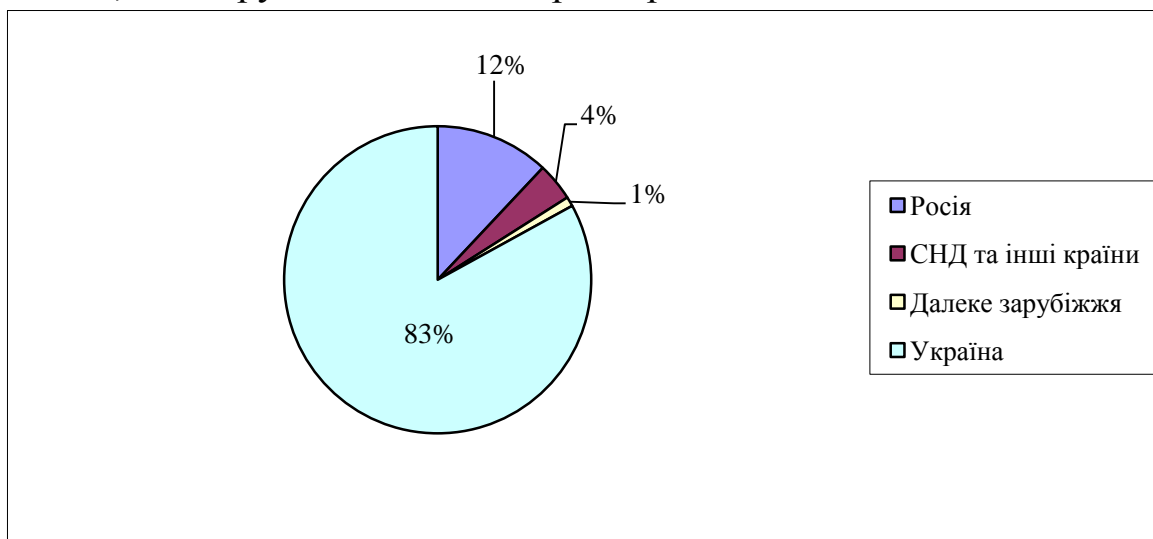


Рис. 1. Діяльність ТОВ «Завод Укрелектроремонт» по регіонах

Господарська, в тому числі і маркетингова діяльність заводу ТОВ «Завод Укрелектроремонт» організується на основі дивізіонної структури. Розподіл відповідальності між службами (департаментами) наведено в таблиці 1.

Вдосконалення маркетингової діяльності на заводі на сучасному етапі здійснюється за рахунок поглиблення маркетингових досліджень за чотирма напрямками: клієнти, фірми-постачальники, конкуренти, маркетингові посередники.

Дослідження клієнтів передбачає: власне, визначення клієнтури ТОВ «Завод Укрелектроремонт»; визначення факторів, які мотивують клієнтів до здійснення покупок; досліджується в якій мірі сервіс та товари задовільність потреби клієнтів. Основною метою дослідження є пошук шляхів утримання існуючих клієнтів та залучення нових.

Аналіз фірм-постачальників в першу чергу включає в себе: виявлення фірм, які займаються постачанням матеріальних ресурсів, необхідних для

виробництва конкретних товарів і послуг, для виготовлення якісної продукції; аналіз умов праці, рівня цін, стабільності поставок. Мета дослідження – вибір найбільш привабливих постачальників та укладання вигідних договорів.

Таблиця 1

Розподіл відповідальності між департаментами

Види діяльності	Маркетинговий департамент	Комерційний департамент	Плановий відділ	Відділ розвитку і досліджень
Аналітична і планова діяльність				
– Стратегічне планування	*		*	
– Маркетингові	*			
– Аналіз конкурентів	*			
– Оцінка майбутніх продажів	*		*	
Діяльність по стимулюванню				
– Реклама	*	*		
– Інші види стимулювання	*			
– Виставки	*			
– Персональні продажі	*	*		
Діяльність по обслуговуванню				
– Аналіз скарг споживачів	*			
– Після продажне обслуговування	*	*		
Діяльність по розподілу				
– Збут	*	*		
– Експорт	*	*		
Продуктова політика				
– Розробка новинок				*
– Менеджмент якості				*
– Дизайн товару				*
– Дослідження				*

Дослідження конкурентів передбачає: виявлення основних підприємств-конкурентів, їх слабких та сильних сторін. Основна мета – перемога у конкурентній боротьбі.

Дослідження маркетингових посередників передбачає пошук фірм, які займаються наданням різноманітних маркетингових послуг; вивчення умов роботи з ними; визначення їхнього статусу і професіоналізму. Основна мета – укладання договорів на отримання професіональних маркетингових послуг із мінімальними витратами.

За 2012 рік у порівнянні з 2011 роком виробничо-економічний стан ОВ «Завод Укрелектроремонт» покращився. Однак в умовах економічної та фінансової нестабільності у державі та впливу інших макро- та мікроекономічних факторів на ТОВ «Завод Укрелектроремонт» ситуація може суттєво змінитись. Тому у процесі управління товарним асортиментом відділу маркетингу підприємства рекомендується вжити наступні заходи:

– періодично ревізувати наявний асортимент і приймати рішення щодо доповнення товарного асортименту новими виробами;

– забезпечувати відповідне обслуговування споживачів у процесі використання товарів наявного асортименту, допомагати замовникам сформулювати специфічні специфічні індивідуальні вимоги до товарів.

ТОВ «Завод Укрелектроремонт» на ринку машинобудування і металообробки України має нежорстку конкуренція і характерний метод нецінової конкуренції. Важливим елементом стратегічного маркетингу для заводу є здобуття конкурентних переваг.

Основними завданнями, вирішення яких дасть змогу підвищити ефективність маркетингової діяльності ТОВ «Завод Укрелектроремонт», є такі:

– перетворення інформації про замовників в чітке уявлення про їх потреби завдяки всесторонній аналітиці, формування всестороннього уявлення про споживачів для точного виділення сегментів ринку;

– використання функції аналізу для оцінки маркетингу на всіх напрямках, для відстежування в режимі реального часу швидкості реагування на звернення, вимірювання рівня інтересу, контролювання витрат на маркетингові кампанії і вартості залучення клієнтів;

– аналіз ефективності маркетингової діяльності, в яких відстежуються ключові показники кампанії, зокрема окупність інвестицій, швидкість реагування споживачів, витрати з розрахунку на відгук, вартість залучення клієнта.

– управління життєвим циклом компанії. Призначення завдань, заходів і матеріалів для всього життєвого циклу кампанії. Підвищення цінності торгівельної марки. Завоювання довіри клієнтів.

Список використаної літератури:

1. Промисловий маркетинг: Навч. посібник у структурно-логічних схемах / Попова Л. О., Жегус О. В., Афанасьєва О. П., Олініченко К. С. – Харків: ХДУХТ, 2012. – 110 с.

2. Промышленный маркетинг: принципиально новый подход к решению маркетинговых задач.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 208 с.

3. Powers T. L. Modern business marketing. St. Paul: West Publ. Co., 1991.

4. McDonald M. Marketing plans. Oxford: Butterworth Heinemann, 1995.

PRODUCING POWERS TRANSFORMATIONS AND MODERN FEATURES OF TERRITORY DEVELOPMENT

Бігус М.М.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародної економіки
та інвестиційної діяльності,
Львівський інститут економіки і туризму,
м. Львів, Україна*

КОМПЛЕКСНИЙ ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ РЕГІОНУ

Цінність наукових досліджень категорії конкурентоспроможності в будь-якій галузі знань суттєво підсилює їх прикладна значущість. Для цього важливо проводити оціночні розрахунки конкурентоспроможності, що дасть змогу з базуванням на відповідних індикаторах простежити тенденційні особливості її зміни в просторі і часі. Щодо конкурентоспроможності туристичного бізнесу, то на сьогоднішній день існує чимала кількість досліджень за даним напрямом у туристичній сфері, проте розрахункові результати у них дуже рідко простежуються. Що стосується туристичного бізнесу, то таких напрацювань у вітчизняній науковій думці є недостатньо. Тому нині постає надзвичайно важливе завдання: у межах існуючого інформаційного забезпечення, яке формують дані офіційної статистики, розробити методiku комплексної оцінки конкурентоспроможності туристичного бізнесу як індикатора його ефективного забезпечення. Рівневі підходи такої оцінки можуть бути різними у нашому дослідженні сфокусуємо свою увагу на рівні області. При цьому важливо враховувати виявлені тенденційні особливості в показниках, які відібрані для комплексної оцінки конкурентоспроможності в розрізі суб'єктів туристичного бізнесу.

Для розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності туристичного бізнесу на регіональному рівні доцільно застосовувати індексний метод, попередньо здійснивши (рис. 1).

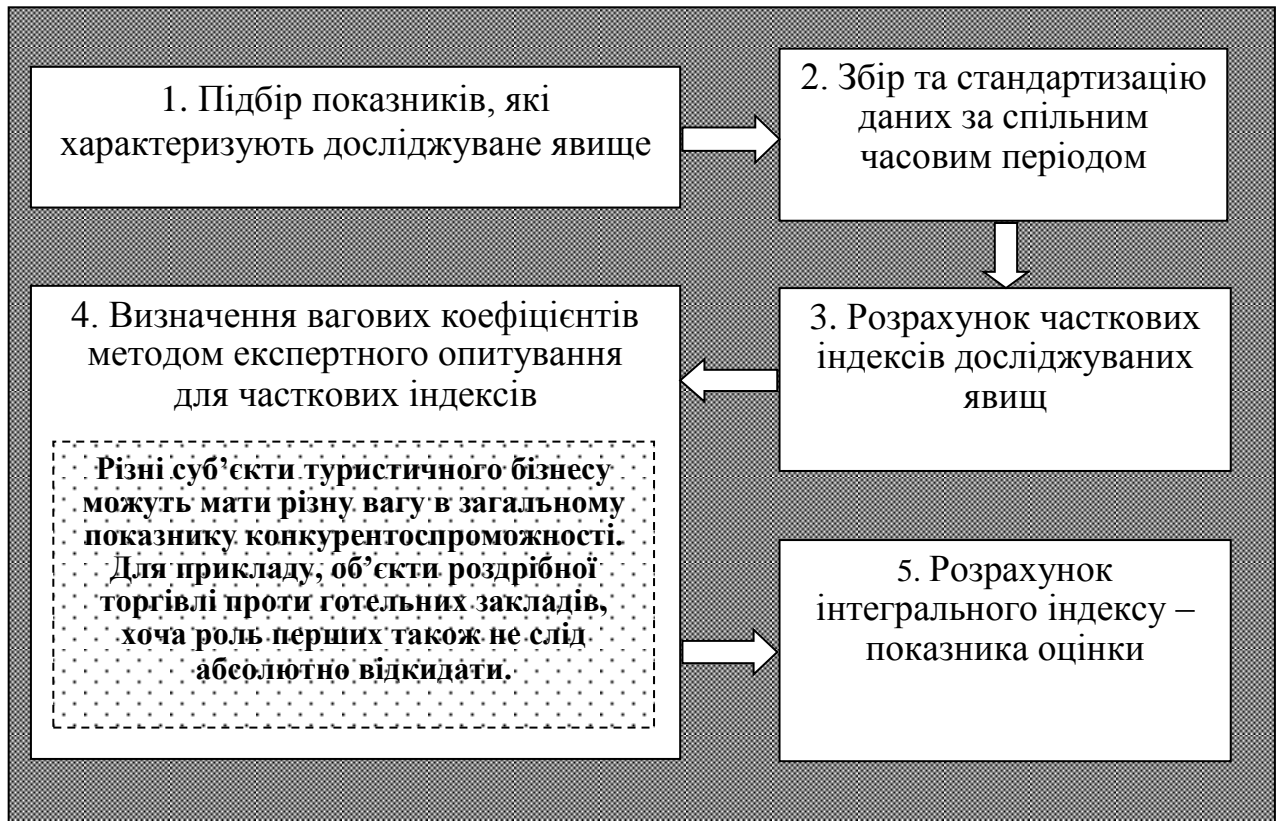


Рис. 1. Алгоритм розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності туристичного бізнесу на регіональному рівні

Досліджуваними явищами, які мали би відображати суть об'єкта дослідження, в силу наявних даних офіційної статистики з неперервним поданням у спеціалізованих виданнях протягом останніх 5-ти років (більш глибокий ретроспективний зріз дослідження є значно утрудненим), будуть наступні:

- туристичні агентства та бюро подорожей (основні суб'єкти туристичного бізнесу, обов'язкові до врахування при оцінці конкурентоспроможності в регіональному вимірі, надають дуже важливі туристичні послуги в загальній структурі туристичного продукту регіону – тимчасового розміщення разом зі супутніми послугами, що в значній мірі детермінують конкурентоспроможність туристичного бізнесу регіону);
- готельні заклади-юридичні особи (як і юридичні особи, проте зростання їх частки на ринку вимагає окремої уваги);
- готельні заклади-фізичні особи (як і юридичні особи, проте зростання їх частки на ринку вимагає окремої уваги);
- об'єкти ресторанного господарства (надають дуже важливу туристичну послугу в загальній структурі туристичного продукту регіону – харчування, що в значній мірі детермінує конкурентоспроможність туристичного бізнесу регіону);
- заклади культури і мистецтва (надають важливі послуги культурно-мистецького, спортивного, подієвого та іншого характеру, що додатково стимулюють туристичні потоки);
- об'єкти роздрібної торгівлі (надають послуги продажу сувенірної продукції, туристичних буклетів, мап, іншої друкованої продукції).

Підбір показників здійснений максимально в силу наявних даних офіційної статистики.

Розглянемо покроково алгоритм розрахунку інтегрального індексу конкурентоспроможності туристичного бізнесу регіону. Його визначення здійснено з базуванням на методичних підходах оцінки конкурентоспроможності, висвітлених у працях О. Кожушко, Л. Лукань та Г. Цегелика, щоправда такий методичний хід є досить поширеним у вітчизняній науковій думці [1; 2, с. 74].

1. Формуємо на основі часткових показників матрицю X для кожного часткового індексу, на основі яких буде обчислюватись значення інтегрального індексу:

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & \dots & x_{1j} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & \dots & x_{2j} & \dots & x_{2n} \\ \dots & & \dots & & \dots \\ x_{i1} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ \dots & & \dots & & \dots \\ x_{m1} & \dots & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{pmatrix}, \quad j = \overline{1, n}, i = \overline{1, m} \quad (1)$$

де n – число показників; m – число років; x_{ij} – значення j -го показника в i -ий рік.

2. Стандартизуємо матрицю часткових показників, нормалізувавши їх за середнім квадратичним відхиленням. Даний крок є надзвичайно важливим, оскільки всі складові кожного з індексів мають різні одиниці вимірювання:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \overline{x_j}}{\sigma_j}, \quad (2)$$

де z_{ij} – нормоване значення показника; x_{ij} – вихідний показник; $\overline{x_j}$ – середнє арифметичне вихідних показників j -ої ознаки; σ_j – середнє квадратичне відхилення значень j -ої ознаки.

Середнє арифметичне показників j -ої ознаки визначаємо за формулою:

$$\overline{x_j} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij} \quad (3)$$

де m – кількість вихідних показників.

Середнє квадратичне відхилення визначаємо за формулою:

$$\sigma_j = \left[\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (x_{ij} - \overline{x_j})^2 \right]^{1/2} \quad (4)$$

У результаті отримуємо матрицю розміром $m \times n$ (m – кількість років, n – кількість часткових показників), тоді сукупність значень показників за кожний рік можна інтерпретувати, як точку P_i в n -вимірному векторному просторі, координати якої рівні z_{ij} ($i = \overline{1, m}$):

$$Z = \begin{pmatrix} z_{11} & \dots & z_{1j} & \dots & z_{1n} \\ z_{21} & \dots & z_{2j} & \dots & z_{2n} \\ \dots & & \dots & & \dots \\ z_{i1} & \dots & z_{ij} & \dots & z_{in} \\ \dots & & \dots & & \dots \\ z_{m1} & \dots & z_{mj} & \dots & z_{mn} \end{pmatrix}, \quad j = \overline{1, n}, i = \overline{1, m} \quad (5)$$

3. Вибираємо еталонні точки за кожним із показників матриці Z . Визначаємо координати точки $P_0 = (z_{01}, \dots, z_{0n})$ з найбільшим значенням за кожним показником, оскільки відібрані нами індикатори є стимуляторами, тобто показують розвиток туристичного бізнесу.

4. Розраховуємо часткові індекси, на основі яких буде обчислено інтегральний індекс конкурентоспроможності туристичного бізнесу регіону, в тому числі з урахуванням ваг. Для цього знаходимо відстань від точки P_i до еталонної точки P_0 (таксонометрична модель):

$$d_{i0} = \left[\sum_{j=1}^n (z_{ij} - z_{0j})^2 \right]^{1/2}, \quad (i = \overline{1, m}) \quad (6)$$

Після цього обчислимо функцію переваги в i -ий рік – $f(x_i)$:

$$f(x_i) = 1 - \frac{d_{i0}}{d_0}, \quad (7)$$

$$\text{де } d_0 = \bar{d} + a \left[\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (d_{i0} - \bar{d})^2 \right]^{\frac{1}{2}} \quad (8),$$

$$\bar{d} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m d_{i0} \quad (9)$$

де a – деяке додатне число, яке вибирають таким чином, щоб усі значення $f(x_i)$ знаходилися між 0 і 1. У нашому випадку $a = 3$.

Такі обчислення дають змогу отримати 6 часткових індексів за кожною групою в розрізі виділених суб'єктів туристичного бізнесу.

5. Обчислюємо інтегральний індекс конкурентоспроможності туристичного бізнесу регіону. Він розраховується за формулою:

$$IS = \sqrt[6]{IT \cdot IUG \cdot IFG \cdot IR \cdot IK \cdot IT} \quad (10)$$

де IT – частковий індекс конкурентоспроможності туристичних агентств та бюро подорожей;

IUG – частковий індекс конкурентоспроможності готельних закладів-юридичних осіб;

IFG – частковий індекс конкурентоспроможності готельних закладів-фізичних осіб;

IR – частковий індекс конкурентоспроможності об'єктів ресторанного господарства;

IK – частковий індекс конкурентоспроможності закладів культури і мистецтва;

IT – частковий індекс конкурентоспроможності об'єктів роздрібної торгівлі.

Щодо запропонованої методики оцінки конкурентоспроможності туристичного бізнесу регіону, то вона повинна і надалі вдосконалюватись. Особливо потребує посилення її інформаційна наповненість, адже наразі офіційна статистика подає індикатори в розрізі суб'єктів туристичного бізнесу дуже обмежено. Також важливо проводити оцінку конкурентоспроможності туристичного бізнесу в більш глибокому ретроспективному зрізі, що дасть змогу більш комплексно простежити тенденційні закономірності з вираженим позитивним чи деструктивним

характером. Це дасть змогу оцінити конкурентоспроможність туристичного бізнесу регіону, що матиме величезну прикладну значущість таких розрахункових досліджень.

Список використаної літератури:

1. Кожушко О. Використання методу таксономії для оцінки рівня захисту інтелектуального капіталу промислових підприємств / Ольга Кожушко [Електронний ресурс] – Режим доступу: econa.at.ua/Vypusk_7/kozushko.pdf
2. Лукань Л. Застосування кластерного аналізу для оцінки розвитку малого підприємництва в регіонах України / Л. Лукань, Г. Цегелик // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 73-80.

Бойченко В.С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці,
Запорізький національний технічний університет,
м. Запоріжжя, Україна*

ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «РОЗВИТОК РЕГІОНУ»

Розвиток регіонів є одним з найважливіших та пріоритетних напрямків функціонування будь-якої держави, оскільки, він забезпечує безперервний процес якісних та кількісних змін, які сприяють вирішенню існуючих проблем як регіону так і держави загалом.

Розвиток регіону, на сьогодні, повинен бути основою регіональної політики, головними напрямками якої, перш за все, є: стимулювання економічного розвитку, зниження диференціації в рівні та якості життя мешканців, інвестування в інфраструктуру регіону тощо [1, с. 60]. Так, «розвиток регіону» розглядається з наступних точок зору:

1) функціонального підходу:

а) «якісні, закономірні зміни у функціонуванні регіональної системи, що мають об'єктивний характер і спричиняють виникнення нових форм зв'язків між соціально-економічними потребами і засобами їх задоволення» [2, с. 197];

б) «удосконалення планувальної структури, просторова диференціація міської середовища, підвищення її комфортності для проживання» [3, с. 161];

в) «режим функціонування регіональної системи, який орієнтований на позитивну динаміку параметрів рівня та якості життя населення, яка забезпечується стійким та збалансованим відтворенням соціального, господарського, ресурсного та екологічного потенціалу регіону» [4];

2) процесного підходу:

а) якісна зміна суті будь-якого потенціалу регіону (економічного, соціального, політичного, екологічного, науково-технологічного та ін.), що у результаті призводить до підвищення якості життя людини [5, с. 24];

б) «процес динамічних змін у соціально-економічній системі регіону, заснований на розвитку і інвестиційній активності, здійснювання на усіх етапах відтворювального процесу росту якості життєдіяльності населення регіону, шляхом досягнення нового якісно-кількісного стану її елементів і зв'язків під впливом факторів внутрішнього й зовнішнього середовища, з метою забезпечення сприятливих матеріальних і нематеріальних умов життєдіяльності мешканців регіону» [6, с. 23];

в) «багатоплановий процес, який приводить до радикальних змін в соціальній структурі регіону, поведінки людей, суспільних інститутах, а також прискорення економічного зростання, скорочення нерівності та викоріню безробіття» [7, с. 73];

г) «суб'єктивний процес, який проходить під впливом управлінських заходів дій, в першу чергу, зі сторони органів влади на місцях» [8, с. 73].

Так, на сьогодні, одним з найголовніших стратегічно важливих завдань розвитку регіону є підвищення конкурентоздатності, яка проявляється у відповідному формуванні та становленні соціально-орієнтованої економіки регіонів України, а це, у свою чергу, сприяє їх сталому розвитку, підвищенню рівня та якості життя мешканців [9; 10, с. 2].

Окрім того, відмічено, що розвиток регіону, перш за все, вимагає належного управління, яке можливо за допомогою застосування таких важелів взаємодії інтересів та узгодження цілей розвитку територій, які враховують розвиток ринкових відносин [11, с. 224]. А оскільки з кожним днем для прогресивного розвитку будь-чого потрібно впроваджувати новації та підвищувати якість знань, то виникає необхідність пошуку таких підходів до управління розвитком регіону, які забезпечать його конкурентоздатність [12, с. 54].

Список використаної літератури:

1. Ускова Т. В. Управление устойчивым развитием региона [Текст]: Монография / Т. В. Ускова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 355 с.

2. Кузнецов А. О. Соціально-економічний розвиток регіону: зміст, форми та особливості державного регулювання / А. О. Кузнецов // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 1. – С. 192-199.

3. Метелева Е. Р. Уточнение содержания понятий «город», «городское развитие» и «управление городским развитием» / Е. Р. Метелева // Известия ИГЭА. – 2011. – № 3 (77). – С. 160-164.

4. Развитие региона [Электронный ресурс] / Словарь бизнес-терминов. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/20097>

5. Бойченко В. С. Регіональний інноваційний розвиток: сутність, суб'єкти, цілі та пріоритети / В. С. Бойченко // Науковий інформаційний журнал «Бизнес Информ». – 2011. – № 8. – С. 23-26.

6. Бут Т. В. Соціально-економічний розвиток регіону: поняття і зміст / Т. В. Бут // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6. – Ч. 4. – С. 19-23.

7. Вечкинзова Е. А. К вопросу об определении понятия «региональное развитие» / Е. А. Вечкинзова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2010. – № 5. – С. 71-73.

8. Молчанова Н. П. Федеральный округ как ведущее звено в системе государственного управления региональным развитием / Н. П. Молчанова, И. Н. Молчанов // Экономика. Налоги. Право. – 2011. – № 6. – С. 72-80.

9. Дегтярьова О. І. Механізми управління конкурентоспроможністю регіону: сутність та місце у системі механізмів управління державою [Електронний ресурс] / О.І. Дегтярьова // Державне будівництво. – 2011. – № 1. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/doc/4/06.pdf>

10. Морошкина М. В. Структурный анализ как основа управления экономическими процессами в регионах / М. В. Морошкина, Л. И. Розанова, С. В. Тишков // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2014. – № 2 (38). – С. 2-10.

11. Причина О. С. Системный подход к управлению комплексным развитием региона / О. С. Причина // Terra Economicus. – 2009. – Т. 7. – № 3-3. – С. 224-226.

12. Новоселов А. С. Методические проблемы управления экономикой региона / А. С. Новоселов // Регион: Экономика и Социология. – 2008. – № 2. – С. 49-67.

Ценклер Н.І.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку,

Ужгородський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету,

м. Ужгород, Україна

ІННОВАЦІЙНІ ФОРМИ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК РЕГІОНУ

Сучасний просторовий розвиток регіонів та держав неможливий без виникнення та функціонування інноваційних форм чи структур продуктивних сил. Такі поліфункціональні структури відомі під різними назвами і створюють «форпост» розвитку економіки знань на територіях, де вони виникають. Просторові інноваційні структури дозволяють об'єднати зусилля як бізнес-середовища, так і освіти, науки та культурної сфери відповідних регіонів у напрямі прогресивних соціально-економічних трансформацій. Для оцінки можливостей просторового розвитку Карпатського регіону у контексті євроінтеграції, а також виділення перспективних напрямів трансформації його економіки необхідно, на наш погляд, проаналізувати особливості сучасного етапу, проблеми та перспективи функціонування основних елементів інноваційної інфраструктури регіону.

До нових організаційних структур, які здійснюють трансфер технологій, відносять технопарки, інноваційні центри, бізнес-інкубатори, мережеві інноваційні структури, які функціонують на базі сучасних інформаційних технологій, спеціалізовані інформаційно-консалтингові центри, інститути інноваційно-технологічного провайдингу, систему підготовки та підвищення кваліфікації фахівців із проблем трансферу технологій, інтегровані підприємницькі структури, прикладом яких є кластери [3, с. 451-452].

У Законі України «Про інноваційну діяльність» під інноваційною інфраструктурою маються на увазі «сукупність підприємств, організацій, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо)» [2]. Серед організаційно-просторових інноваційних структур продуктивних сил виділяються інноваційні кластери, технопарки, технополіси, промислові зони, наукові парки, дослідні парки, інноваційні бізнес-інкубатори, навчально-наукові центри, навчально-наукові комплекси та регіональні інноваційні мережі (інноваційно-орієнтовані), промислові кластери, індустріальні парки та ін.

Потреби модернізації промисловості України зумовлюють необхідність утворення інноваційних структур, адаптованих до реалій української економіки. Одними з таких структур є інноваційно-технологічні регіональні кластери. У межах Карпатського регіону така структура, на думку окремих науковців, могла би бути утворена на базі науково-технологічного парку «Яворів» [6].

Світовою практикою напрацьовано три основні типи стратегій інноваційного розвитку: стратегія перенесення (поширення інновацій), сутність якої полягає у використанні зарубіжного науково-технічного потенціалу і його досягнень у вітчизняній економіці; стратегія запозичення (диверсифікації інновацій), сутність якої складає освоєння виробництва високотехнологічної продукції, яка вже вироблялася в інших країнах, шляхом використання власного науково-технічного потенціалу; стратегія нарощування (інноваційного розвитку), за якої доцільно використовувати та розвивати власний науково-технічний потенціал, проводити інтеграцію фундаментальної та прикладної наук [1].

Як слушно зазначає І. Іртищева (2014), сталий розвиток територіальних одиниць у контексті євроінтеграції є беззаперечним стратегічним завданням для уряду України та для вітчизняних науковців, виконання якого дозволить, з одного боку, розробити та впровадити нову модель екосоціальної економіки, що спрямована на всебічне покращення якості людського життя. А з іншого боку – слугуватиме фундаментом євроінтеграційного процесу України, оскільки критерії сталого розвитку та екологічної безпеки будуть першочерговими [4].

На думку В. Химинця (2014), кластерна територіальна організація економіки регіону сприятиме розвитку спеціалізації, збільшенню масштабів і покращенню якості послуг, залученню резервів, активізації економічного оточення, зменшенню витрат на діяльність, загальному підвищенню економічної ефективності, отриманню синергетичного

ефекту. Саме кластери, на думку цього дослідника, повинні стати основою для нового співробітництва між підприємствами, адміністрацією, фінансовими структурами, науковими та навчальними закладами. Завдяки кластерам мобілізуються місцеві ресурси, пом'якшиться соціальна напруженість у регіонах – їх функціонування допоможе скоротити безробіття, підвищити конкурентоспроможність продукції галузей економіки регіонів. В.Химинець слушно зауважує, що, хоч кластери і мають територіальну спрямованість, вони не повинні стримуватись жорсткими територіальними обмеженнями. Кластери можуть мати більш складні взаємозалежності, зорієнтовані на міжрегіональне та міжнародне співробітництво [9].

Однак, у економічній науці існує також критичний підхід до кластерної організації економіки, прихильники якого стверджують, що концентрація виробництва на певній території в рамках кластера зменшує стійкість регіональної економіки, знижуючи її диверсифікованість; переважання на цій території зайнятих в кластері знижує інноваційність економіки, яка часто є наслідком зіткнення людей, що володіють різними знаннями та досвідом; стимулювання кластероутворення є такою ж субсидією, як і традиційні заходи промислової політики [5].

Однак, незважаючи на різні думки, більшість експертів сходяться на тому, що кластерна модель організації інноваційної економічної діяльності є наразі безальтернативною в контексті трансформації економіки регіонів країн з перехідною економікою, до яких належить і Україна.

Підтвердженням цьому є ряд проектів міжнародних інноваційних кластерів, що активно впроваджуються у всіх областях Карпатського регіону, а саме: індустріальний парк Соломоново у Закарпатській області; Львівський ІТ Кластер (Lviv IT Cluster) [7]; Кластер Деревообробки та Меблевого Виробництва (ДОМВ) [8] та ін.

Загалом, у Карпатському регіоні, особливо у його гірській частині та у м. Львові склалися оптимальні передумови для формування рекреаційних кластерів.

Кластери можуть формуватися як у розвинутих регіонах, так і в депресивних. Вони виконують однакове завдання – розвиток галузі, в якій вони сформовані та розвиток регіону загалом. Відмінність полягає в усіх інших аспектах формування, розвитку, функціонування кластерів. Тому перед створенням кластера в певній галузі передусім потрібно визначити структуру кластерної моделі, визначити умови її формування і подальшого функціонування, а також проаналізувати вплив на мікро-, мезо- і макрорівень.

Отже, функціонування інноваційних структур продуктивних сил Карпатського регіону зараз суттєво впливають на його розвиток. Вони обумовлюють такі процеси, серед яких економічна та політична децентралізація, лібералізація економіки у поєднанні із загальною мілітаризацією економічної системи держави зумовлюють можливості економічного зростання на регіональному рівні.

Відтак, аналіз сутності та перспектив перебігу зазначених процесів, на наш погляд, є одним із пріоритетних завдань дослідження розвитку

економіки Карпатського регіону в контексті активізації євроінтеграційних процесів.

Список використаної літератури:

1. Горещкий А. І. Державні механізми формування кластерів у рекреаційній сфері Карпатського регіону / А. І. Горещкий. // Державне будівництво. – 2013. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeVu_2013_2_14.pdf
2. Закон України «Про інноваційну діяльність». – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>
3. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – К.: Вид-во «Основа», 2005. – 552 с.
4. Іртищева І. О. Сталий розвиток територіальних одиниць Закарпаття в контексті транскордонного співробітництва / І. О. Іртищева, М. І. Стегней // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер.: Економіка. – 2014. – Вип. 2. – С. 47-52.
5. Кластер (в економіке) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/969161>
6. Колодійчук А. В. Проект інноваційного науково-технологічного промислового регіонального кластера на базі Технопарку «Яворів» / А. В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.7. – С. 389-394.
7. Львівський ІТ Кластер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://itcluster.lviv.ua/ua/about-us/about-cluster/>
8. Про кластер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.domv.lviv.ua/about>
9. Химинець В. В. Місце та роль курортно-рекреаційного кластеру в сталому розвитку Карпатського регіону / В. В. Химинець // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 240-247.

Шевчук І.Б.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів, Україна*

ПОТОЧНИЙ РІВЕНЬ ЗРІЛОСТІ ІКТ-СФЕРИ ЯК БАЗИС ДЛЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

Про становлення в Україні інформаційного суспільства та розвиток інформаційного простору можна говорити за рівнем динаміки проникнення та поширеності інформаційно-комунікаційних технологій практично у всі види людської діяльності. Оцінити даний процес можна за допомогою низки ІКТ-індексів, розроблених міжнародними

організаціями, кожен з яких ґрунтується на обраних пріоритетах дослідження. До таких індексів належать: індекс мережевої готовності (NRI), індекс розвитку електронного урядування (United Nations e-Government Readiness Index), індекс розвитку ІКТ (IDI), індекс конкурентоспроможності ІТ. Тенденцію зміни позицій України у міжнародних рейтингах за наведеними індексами подано на рис. 1.

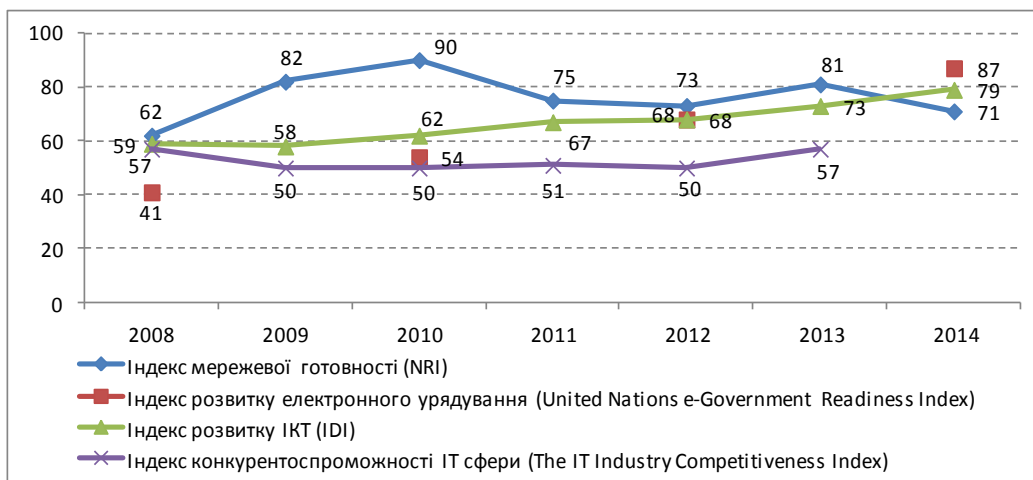


Рис. 1. Динаміка позицій України у міжнародних рейтингах рівня розвитку ІКТ

Джерело: побудовано автором на основі даних [1-3; 8]

У рейтингу за індексом розвитку електронного урядування Україна опустилася з 41 місця (2008 р.) до 87 (2014 р.). Причиною такої ситуації, перш за все, є те, що в країні практично не має розвитку електронних сервісів, не працюють державні системи, за допомогою яких мають надаватися онлайн сервіси з послуг населенню. Індекс онлайн сервісів (OSI) становив: 0,1177 – у 2010 р., 0,4248 – у 2012 р., 0,2677 – у 2014 р. Немає відчутних змін й у розвитку телекомунікаційної інфраструктури, що підтверджується значеннями індексу ТІ: 0,0821 – у 2010 р., 0,3535 – у 2012 р., 0,3802 – у 2014 р. Лише за індексом людського капіталу (НСІ) Україна посідає одне з провідних місць серед 193-ох країн: 0,3184 – у 2010 р., 0,9176 – у 2012 р., 0,866 – у 2014 р.

З 2008 р. по 2014 р. Україна в рейтингу по індексу IDI значно втратила свої позиції: з 59 місця серед 152-х країн опустилася до 79 місця серед 167-ми країн. Лідерами в рейтингу й надалі залишаються Данія, Південна Корея, Швеція, Ісландія та Великобританія.

У 2013 р. Україна, порівняно з минулим роком, погіршила свої позиції у рейтингу за індексом мережевої готовності (NRI) на 8 пунктів і займає 81-ше місце, між Сербією та Еквадором. До сильних сторін України, на думку експертів, відноситься готовність громадян, ділових кіл і державних органів до використання ІКТ (за субіндексом готовності Україна займає 34 місце зі 144 країн). Заважать країні піднятися у рейтингу вище наявність умов для розвитку ІКТ (114 місце у рейтингу за субіндексом середовища) та рівень використання ІКТ у комерційному і державному секторах. Лідеруючі позиції у рейтинг впродовж останніх років залишаються за Фінляндією, Сінгапуром, Швецією, Нідерландами та Норвегією.

У 2014 р. Україна за рейтингу по індексу NRI посіла 71 місце, покращивши свої позиції з попереднім роком на 10 пунктів. У більшій мірі це пояснюється високим попитом на ІКТ з боку населення, так як мають місце значне зростання кількості користувачів Інтернет, доступну тарифи на телекомунікаційні послуги та високий рівень інформаційної грамотності. Однак для суттєвого підвищення позицій в рейтингу цього недостатньо, потрібно сформувати цілісну стратегію, спрямовану на створення умов для використання ІКТ у бізнесі та інфраструктури мережі Інтернет.

Крім того, Україна суттєво втратила свої позиції у рейтингу по значеннях індексу конкурентоспроможності ІТ сфери, перемістившись з 50 місця у 2012 р. на 57 місце у 2013 р. Це при тому, що він визначається для 66-ти країн світу. Причиною такої складної ситуації із конкурентоспроможністю національної ІТ сфери є незбалансованість державної підтримки ІТ, відсутність розвинених ринкових механізмів, наростання дефіциту кваліфікованих кадрів, що обумовлено недосконалістю системи вищої освіти тощо. У розрізі складових індексу Україна показує середні результати по загальній економічній ситуації в країні (бізнес середовище), людському капіталу та правовому режиму, на досить низькому рівні є рівень інфраструктури ІТ та науково-дослідні й дослідно-конструкторські розробки. До першої п'ятірки увійшли США, Фінляндія, Сінгапур, Швеція та Великобританія.

Постановою Кабінету Міністрів України № 1134 від 28.11.2012 р. затверджено Національну систему індикаторів оцінки рівня розвитку інформаційного суспільства в Україні, до якої увійшли: індекс ІТS проникнення ІТ в українське суспільство; індекс СТА технологічного застосування ІТ; індекс RІTС проникнення ІТ по регіонах України. Аналізуючи значення індексу за 2013 р., можна говорити про наявність регіональних диспропорцій проникнення ІТ в життєдіяльність українського суспільства. Лідерами у рейтингу за даним показником є м. Київ, Запорізька, Одеська та Івано-Франківська області, а аутсайдерами – Закарпатська, Херсонська та Луганська області. Розрив між ними – 1,7 рази [6]. Дослідження динаміки показника ускладнюється неоприлюдненням відповідної статистичної бази. Однак з великою ймовірністю можна говорити про збереження наявних тенденцій, так як має місце диференціація регіонів за рівнем проникнення та кількістю користувачів Інтернет, за кількістю підприємств, що використовували комп'ютери та мали доступ до мережі Інтернет, за кількістю суб'єктів господарювання, що надають послуги доступу до Інтернет, за розподілом ринку ІТ спеціалістів, за рівнем комп'ютеризації домогосподарств [7].

Беззаперечним є той факт, що інформаційно-комунікаційні технології стали основним рушієм економічного розвитку будь-якої держави. Завдяки використанню ІКТ спрощуються та прискорюються виробничі й бізнес-процеси, пришвидшується налагодження зв'язків у різних сферах діяльності, активізується співробітництво між регіонами та країнами, створюються та розвиваються нові галузі в економіці, тауці та техніці. Вони є основою підвищення підприємствами ефективності діяльності та забезпечення конкурентоспроможності на внутрішніх та зовнішніх

ринках. Все це безумовно збільшує можливості для розвитку регіонів та відновлення економіки держави.

Так, між обсягом валового регіонального продукту та кількістю підприємств, що використовують у своїй діяльності комп'ютери та мають доступ до мережі інтернет існує явний кореляційний зв'язок. Тісноту зв'язку та аналітичний вигляд такої залежності подано на рис. 2. Це означає, що зміною обсягів створеного в регіоні ВРП у певній мірі пояснюється його положення у ретингу за рівнем проникнення ІКТ усі сфери суспільного життя.

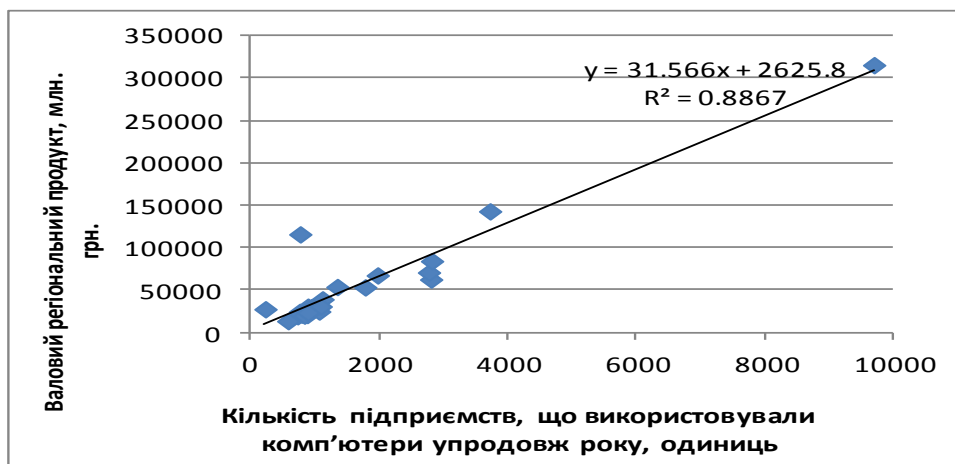


Рис. 2. Залежність обсягу ВРП від кількості підприємств, що використовували комп'ютери у 2014 р.

Джерело: побудовано автором на основі даних [5; 4]

Таким чином, можна говорити про те, що Україна доволі сильно відстає у темпах ІТ-розвитку від інших країн. Це обумовлено недостатнім використанням потенціалу ІТ як державою, так і організаціями й громадянами, нерівномірністю розвитку сфери ІКТ у регіональному вимірі, недостатнім рівнем комп'ютерної та інформаційної грамотності населення, невідповідністю системи підготовки кадрів для сфери ІКТ поточним потребам ринку праці, високим рівнем залежності українського ринку ІКТ від імпорту, недосконалістю ІКТ інфраструктури і т.п. У зв'язку із цим, державна політика повинна бути переорієнтована на забезпечення високих темпів розвитку інформаційного суспільства та масштабне впровадження ІКТ у різні сфери діяльності як однієї із рушійних сил розвитку країни та її регіонів.

Список використаної літератури:

1. ITU Measuring the Information Society: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2015/MISR2015-w5.pdf>
2. The Global Information Technology Reports: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_IT_Report_2015.pdf
3. The IT Industry Competitiveness Index 2011: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://globalindex11.bsa.org/country-table/>

4. Валовий регіональний продукт: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2008_u.htm
5. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України у 2014 році: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/express/expr2015/12/expres_u_2015.html
6. Доповідь про стан інформатизації та розвиток інформаційного суспільства в Україні за 2013 рік: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/dop.doc
7. Офіційний веб-портал Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації: Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://nkrzi.gov.ua>
8. Рейтинги стран и регионов: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/research/countries-ranking>

ECONOMY OF NATURE USING AND MODERN PROBLEMS OF ENVIRONMENTAL PROTECTION

Korinnyi S.O.

*Ph.D., Lecturer of the Chair of International Economics
and Economic Theory,
Zaporizhzhya National University,
Zaporizhzhya, Ukraine*

THE PERSPECTIVE OF USING OF ALTERNATIVE ENERGY IN UKRAINE AS A PART OF ENERGY DIVERSIFICATION TREND

The rapid development of the society, science and technology, which is observed in recent decades, has led to an unpredictable demand for energy resources and energy. To supply a country with energy is the key to its development not only in the economy, but also in all social spheres of life.

Nowadays environmental problems of energetics are among the most exacerbating: natural resources are being depleted, first of all this applies to fuel and energy resources, the market economy scale is being expanded, leading to necessity of review the current concepts about the sources and ways of economic growth. Further development of humanity on Earth is possible within the bounds of sustainable energy and environmental balance.

One of the main causes supporting the transformation of the society into the sustainable development model is rising of ecological effectiveness of its economic and energetic activities. That is, there is a necessity of shortening the amount of fuel and energy resources spent on each item of production (in total, on one item of gross domestic product in money equivalent), the quantity of polluting substances, waste products, formation of which stays in close connection with production of one item of production in each sector (branch) of economy as a whole.

Supporting the needs in energy and fuel resources on all state levels is being under the charge of the fuel and energy complex, the aggregate of industry branches, which execute extraction and working over various kinds of fuel and energy resources – coal, oil, gas, hydraulic, nuclear, turf, biologic ones and so forth. The main branches of fuel and energy complex are energetic, oil, oil processing, gas and coal industries.

To understand the energy consumption patterns at industrial enterprises, it is important to understand the applications of energy processes. Energy applications are grouped into six major types [1, p. 33]:

a) space conditioning. Energy used directly for heating or cooling an area for comfort conditioning;

b) boiler fuel. This is subdivided into space conditioning and process energy, depending on how the steam or hot water from the boiler is utilized;

c) direct process heat. Energy used to heat the product being processed, e.g., for kilns, reheat furnaces, etc., excluding energy used in boiler steam or hot water;

d) feedstock. Fuel used as an ingredient in the process, e.g., electroplating and sodium production;

e) lighting;

f) mechanical drive. Motors used for ventilation systems, pumps, crushers, grinders, production lines, etc. possess this mechanical drive.

Every process within production requires a certain minimum consumption of energy. Energy (or equipment) additions beyond this minimum require an evaluation of the incremental cost of more efficient equipment or techniques versus the resulting energy savings or costs.

There are two economic incentives for energy diversification at industrial enterprises: savings realized by reducing energy use, and preventing economic losses by minimizing the probability of fuel supply curtailment. Ecologic aspect is an integral part of the above-mentioned incentives. Together they are of primary importance of realization of sustainable development.

The problem of energy diversification consists of economic, environmental and technical aspects. Social, educational and motivational aspects are inherent, as well. Energy diversification may be one of the key factors of economic growth. Also it should be added, that one of the aspects of energy diversification is a general thrift, that in the context of industrial production means saving resources, as such productions as ore mining and metals smelting, paper, textile, food industries, need significant amounts of energy, fuel, heat and electricity, most of which are used irrationally today.

The growth of the level of using of electricity (therefore, worsening of environmental problems significantly intensified the search for environmentally friendlier ways of producing of electricity. The types of non-fuel renewable energy resources, such as solar, wind, biogas, geothermal energy, etc., are intensively being developed nowadays. The sources of these types of energy are inexhaustible, but it is necessary to clearly understand, if they are able to satisfy all the needs of the humanity.

Renewable or inexhaustible energy recourses are energy flows, which constantly or occasionally act in the environment. In general, all energy renewable flows are divided into two main groups:

- direct solar energy;
- indirect manifestations of solar energy, such as wind power, hydro power, thermal energy and others [2, p. 24].

The main advantage of the usage of renewable energy is its inexhaustibility and its environmental friendliness, which helps to improve the ecological conditions and does not change the energy balance of the planet. When we use renewable energy, it eliminates the need for mining, processing, enrichment and fuel delivery, it removes the problem of recycling or disposal of hazardous wastes of traditional energy production.

In accordance with REN21's 2015 report, alternative energy contributed 19 percent to our energy consumption and 22 percent to our electricity generation in 2012 and 2013, respectively. This energy consumption is divided as 9% coming

from traditional biomass, 4.2% as heat energy (non-biomass), 3.8% hydro electricity and 2% electricity from wind, solar, geothermal, and biomass [3].

The development of alternative energy should be encouraged directly by the state. For example in Europe the producers of «green» electricity are also exempted from VAT, the companies receive direct grants for the construction of treatment plants or to build modern stations and energy [3].

It is worthwhile to use SWOT-analysis to analyze the possibility of introducing of alternative energy in Ukrainian industry (Table 1).

Table 1

SWOT-analysis of the possibility of introducing of alternative energy in Ukrainian industry

Internal environment External environment	S (Strengths) 1. The presence of potential territory square 2. The presence of necessary resources 3. A large number of companies which need restructuring	W (Weaknesses) 1. Lack of clearly defined laws 2. Lack of investment 3. The phenomenon of outflow of qualified staff 4. The problem of development and implementation of the project about the changing of the type of technology
O (Features) 1. Introduction and dissemination of alternative energy 2. Environment protection from pollution 3. Ability to save money	Optimistic strategy: The successful introduction of using of alternative energy in all major industrial factories	The strategy of internal transformation: Introduction of different bounce programs for high qualified staff, attracting of foreign experts for trainings
T (Threats) 1. Lack of investment in industry of Ukraine 2. Lagging from European industry standards 3. The high price of the equipment for using of the alternative type of energy resources	Strategy against threats: Search ways for getting investments, raise level of technical securing for companies	Strategy in conditions close to collapse: Leave production as it is at this stage, or stop it until you find investors

The usage of alternative and renewable energy at the present stage of the development of Ukraine is inadequate and does not correspond to the European

level. However, gradual steps in the legislative and regulatory-legal framework of the state made a push for the further development of alternative energy in Ukraine. The comparison of the current state of affairs in the industry in our country and in developed countries shows, that Ukraine is currently significantly inferior to the loyalty of events, implementing alternative energy in continuous use in industrial enterprises and household needs.

However, Ukraine has a large resource potential for renewable energy – powerful river hydrological energy reserves, mountains and coasts for installation of wind machines, long sunny period of the year, significant agricultural areas for growing bio-fuel crops. All these features, combined with favorable legislation and «green» public sentiment, will allow Ukraine to occupy an important place among the developed countries of the world.

References:

1. Energy Systems Committee, IEEE recommended practice for energy management in industrial and commercial facilities, The Institute of Electrical and Electronic Engineers, NY, USA, 2010.

2. Энергетика: история, настоящее и будущее. Электроэнергетика и охрана окружающей среды. Функционирование энергетики в современном мире / Т. А. Бурячок, З. Ю. Буцьо, Г. Б. Варламов, С. В. Дубовский; ред.: В. Н. Клименко, Ю. А. Ландау, И. Я. Сигал. – К., 2011. – 391 с.

3. Renewables 2015: Global Status report [Electronic resource] / Renewable Energy Policy Network for 21st Century. – Access mode: <http://www.ren21.net/status-of-renewables/global-status-report/>

Гресків О.Б.

*кандидат географічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Відокремлений підрозділ
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
«Бережанський агротехнічний коледж»,
м. Бережани, Тернопільська область, Україна*

ПІДХОДИ ЩОДО ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ЗАПОВІДНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

На рубежі століть в Україні відбулася зміна концептуальних підходів до розвитку заповідної справи у контексті новітньої Міжнародної стратегії сталого чи збалансованого розвитку та всеєвропейської стратегії збереження ландшафтного і біотичного різноманіття.

Серед зарубіжних та вітчизняних науковців, що займаються проблемами природоохоронного ландшафтознавства, вже сформувалася думка про безперспективність поелементного збереження компонентів

ландшафтів, оскільки кожен з них не може існувати поза будь-яким іншим компонентом земної природи та їхньою структурно-функціональною цілісністю – ландшафтом.

Питання ландшафтного планування та необхідності його проведення при створенні регіональної екомережі розглядалося у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників. Однією з перших у цьому напрямку була колективна праця «Геоэкологические подходы к проектированию природно-технических систем» (1985). Ландшафтне планування стосовно формування і розвитку регіональних природоохоронних систем розглядалося у багатьох працях Л.П. Царика [6]. Зокрема вдосконалення функціональної і територіальної структур заповідної мережі Поділля, формування єдиної системи охоронних об'єктів на прикладі приміської зони Вінниці розглянуті у науковій публікації Г.І. Денисика, О.М. Мудрак, О.І. Бачинської [2], удосконалення функціональної структури територій та об'єктів ПЗФ Львівської області – у колективній публікації І.П. Ковальчука, Є.А. Іванова, І.Б. Свідерко [4], проблеми розвитку природно-заповідного фонду як чинника збереження біорізноманіття у праці В.П. Коржика [5] та багатьох інших.

Серед праць російських авторів необхідно відзначити праці В.С. Преображенського, І.П. Герасимова [1], А.Г. Ісаченка [3], Д.Л. Арманда. Серед останніх праць у цій царині слід відзначити докладні монографії, створені науковцями Сибірського відділення Російської академії наук, під керівництвом О.М. Антипова. Також серед закордонних праць варто назвати роботи німецьких фахівців з ландшафтного планування, зокрема Х. фон Хаарен (Haaren), В. Венде (Wende) та інших.

Оскільки створення більшості природоохоронних територій в Україні не упереджується відповідним ландшафтним територіальним плануванням, обґрунтуванням меж і виділенням функціональних зон, деякі території природно-заповідного фонду не охоплюють ділянок, що є ключовими з точки зору збереженості окремих видів, популяцій, типів ландшафтів для конкретних територій.

Дослідження ландшафтно-структури об'єктів природно-заповідної мережі є надзвичайно важливим, оскільки відіграє провідну роль у обґрунтуванні їхньої функціонально-зональної структури.

Врахування ландшафтно-структури заповідних об'єктів дозволить оптимізувати ландшафтно-функціональне зонування його території, що сприятиме збереженню в єдиному комплексі ландшафтного та біотичного різноманіття, чого не вдається досягти на існуючих об'єктах природно-заповідного фонду, адже на обмежених невеликих площах не відбувається задовільного відтворення природних угруповань. Вивчення особливостей ландшафтно-структури ключової ділянки, яке передуює різним, у т. ч. ландшафтно-природоохоронним дослідженням, відіграють важливу роль у ландшафтному плануванні і науковому обґрунтуванні формування, забезпечення функціонування та оптимізації екологічних мереж при новій стратегії охорони ландшафтного та біологічного різноманіття, яка відповідає концепції збалансованого розвитку.

Головними особливостями цієї стратегії є перехід від ізольовано-локального до системно-регіонального природоохоронного підходу, а також перехід від переважно резерватного його способу до поєданого і збалансованого вирішення природоохоронних і господарських задач. Цього неможливо досягти без ландшафтного планування, здійсненого на базі ландшафтно-характеристики території, яка розкриває її морфологічну структуру, взаємозв'язок і напрямок сучасного розвитку природних комплексів, що її складають.

Україна долучилась до європейських природоохоронних домовленостей прийняттям Загальнодержавної програми формування національної екомережі на період 2000-2015 років. Реалізація другого етапу державної програми сьогодні орієнтована на оптимізацію наявної заповідної мережі та розробку схем формування перспективних екомережі на регіональному рівні.

Оптимізації природозаповідання сприятиме формування регіональної екомережі, основу якої складуть території та об'єкти ПЗФ та інші природоохоронні території (водоохоронні зони річок, протиерозійні лісові насадження, зелені зони міст і містечок тощо)

Незважаючи на високу частку природо-заповідних територій у структурі земельного фонду Тернопільщини, яка значно перевищує пересічноукраїнський показник, природно-заповідний фонд області необхідно реформувати. Насамперед доцільно розширити функціональну структуру ПЗФ за рахунок: створення запроєктованих природних національних та регіональних ландшафтних парків; формування базових заказників у кожному ландшафтному районі для розширення соціально-екологічної спрямованості заповідної мережі, повноцінного збереження ландшафтного різноманіття. Малоефективними, з точки зору встановлення ефективного природоохоронного режиму, є такі категорії заповідання, як загальнозоологічні заказники, частина загальнозоологічних заказників може бути реорганізована у лісові, ландшафтні чи ботанічні заказники для ефективного збереження природного ландшафту. Інші потребують корекції і наукового обґрунтування границь. Наступною категорією природозаповідання, в межі якої входять значні площі антропогенних ландшафтів, є регіональний ландшафтний парк «Дністровський каньйон» з їх сільбищними та господарськими зонами. Так, в межах регіонального ландшафтного парку «Дністровський каньйон» близько дві третини площ припадає на населені пункти, присадибні ділянки та орні землі, в границях яких екологічні обмеження ведення господарства практично не дотримуються. Тому в процесі заключного етапу формування екомережі при виділенні природних ядер та екокоридорів необхідно переглянути статус і режими природозаповідання окремих заповідних категорій, а також залучати до їх складу якомога менше площ господарського використання.

Запропоновані підходи щодо реформування мережі територій та об'єктів природно-заповідного фонду області шляхом створення базових заповідних територій орієнтовані на повноцінне збереження ландшафтного і біотичного різноманіття в межах усіх ландшафтних районів області, реформування малоефективних форм заповідання за для зменшення частки поселенських

ландшафтів, присадибних сільськогосподарських угідь у структурі заповідної мережі, формування цілісної природоохоронної системи, здатної підтримувати екологічну рівновагу, балансувати екологічні, економічні та соціальні цілі розвитку регіону.

Заходи з оптимізації територіально-функціональної структури ПЗФ області базуватимуться на декількох принципових положеннях. Зокрема:

– природні комплекси кожної фізико-географічної області повинні бути репрезентовані у природному заповіднику чи НПП; ландшафтне різноманіття Західно-Подільської фізико-географічної області (ФГО) репрезентують природний заповідник «Медобори» і НПП «Дністровський каньйон»; в межах Північно-Подільської ФГО функціонує НПП «Кременецькі гори»;

– кожний із ландшафтних районів повинен бути репрезентований у перспективній екомережі природним ядром у складі заказника чи РЛП площею понад 500 гектарів; у більшості ландшафтних (фізико-географічних) районів ландшафтне різноманіття репрезентують заказники чи регіональні ландшафтні парки;

– функціональна структура ПЗФ ландшафтних чи адміністративних районів повинна бути максимально повною; функціональна наповненість об'єктів ПЗФ є ще невисокою, за винятком окремих адміністративних районів.

Список використаної літератури:

1. Герасимов И. П. Региональные проблемы рационального использования естественных ресурсов, охраны и преобразования окружающей среды в СССР / И. П. Герасимов, А. А. Минц, В. С. Преображенский // Ресурсы, среда, расселение. – М.: Наука, 1974. – С. 5-23.

2. Денисик Г. І. Формування єдиної системи охоронних об'єктів України (на прикладі приміської зони Вінниці) / Г. І. Денисик, О. В. Мудрак, О. І. Бабчинська // Екологічний вісник. – К.: ВЕЛ, 2006. – № 4. – С. 21-24.

3. Исаченко А. Г. Оптимизация природной среды: географический аспект / А. Г. Исаченко – М.: Мысль, 1980. – 264 с.

4. Ковальчук І. П. Природно-заповідний фонд Львівської області: сучасний стан, зміни, оптимізація / І. П. Ковальчук, Є. А. Іванов, І. Б. Свідерко // Наукові записки Вінницького ДПУ ім. Михайла Коцюбинського. Серія: Географія. – Вінниця: Тезис, 2004. – Вип.8. – С. 5-15.

5. Коржик В. П. Розвиток природно-заповідного фонду як чинник збереження ландшафтного та біологічного різноманіття / В. П. Коржик // «Роль природно-заповідних територій Західного Поділля та Юри Ойцовської у збереженні біологічного та ландшафтного різноманіття». [Збірник наукових праць]. – Гримайлів-Тернопіль: Лілея, 2003. – С. 195-202.

6. Царик Л. П. Географічні засади формування і розвитку регіональних природоохоронних систем: концептуальні підходи, практична реалізація. Монографія / Л. П. Царик – Тернопіль: «Підручники і посібники», 2009. – 320 с.

Сагайдак-Нікітюк Р.В.

доктор фармацевтичних наук, професор;

Голубцова К.К.

здобувач кафедри менеджменту і адміністрування,

Національний фармацевтичний університет,

м. Харків, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНИМИ РИЗИКАМИ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Забруднення повітря, води, ґрунту, продуктів харчування, а також вплив технологічних факторів (шуму, вібрації тощо) призводить до появи серцево-судинних й онкологічних захворювань людини, дистрофічних змін, алергії, гормональної дисфункції, змін імунної й ендокринної систем, скорочення тривалості життя та народження дітей з різними вродженими патологіями [1, с. 23]. Тому особливу увагу необхідно приділяти ретельному регулюванню й контролю процесів транспортування та переробки шкідливих і небезпечних речовин, стану основних, допоміжних і пакувальних матеріалів, які використовуються при виробництві, зберіганні й переміщенні лікарських засобів (ЛЗ), а також поводженню з бракованою продукцією фармацевтичного виробництва, контрафактними ЛЗ тощо.

Незважаючи на те, що сьогодні фармацевтичні підприємства не оцінюють екологічні ризики взагалі (32%) або для їх оцінки використовується досвід і знання менеджерів підприємств (26%) (рис. 1), 91,5% респондентів вважає актуальним питанням управління екологічними ризиками для фармацевтичної галузі.

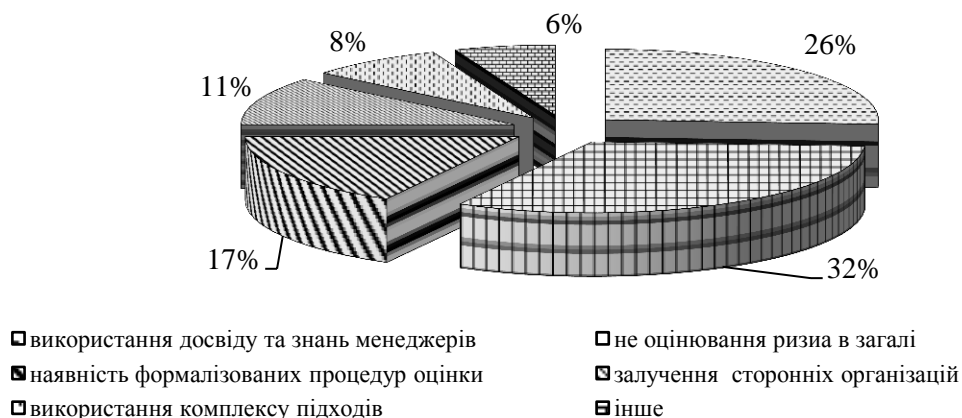


Рис. 1. Результати експертного опитування щодо доцільності використання різних наукових підходів до оцінки екологічних ризиків на фармацевтичному підприємстві

89% респондентів вказують на значний вплив величини екологічних ризиків на ефективність діяльності фармацевтичних підприємств і приблизно 85% респондентів – на необхідність впровадження системи

управління екологічними ризиками в діяльність фармацевтичних підприємств.

Ефективне управління господарською діяльністю фармацевтичних підприємств неможливе без застосування відповідних методів аналізу та управління ризиком. Управління ризиком являє собою процес підготовки та реалізації заходів, спрямованих на зниження небезпеки прийняття помилкового рішення, зменшення можливих негативних наслідків небажаного розвитку подій в ході реалізації прийнятих рішень, а також мінімізація небезпеки нереалізованих можливостей. Тому процес управління ризиком слід розглядати як підсистему управління фармацевтичним підприємством. При цьому в умовах господарської діяльності фармацевтичних підприємств управління ризиком ґрунтується на концепції прийняттого ризику, що допускає можливість раціонального впливу на рівень ризику та можливість доведення його до прийняттого значення.

Модель управління екологічними ризиками фармацевтичного підприємства складається з чотирьох етапів:

I етап. Порівняльна характеристика екологічного ризику з метою встановлення пріоритетів на підставі якого встановлюється ступінь небезпеки (шкідливості).

II етап. Визначення прийнятності екологічного ризику. Екологічний ризик зіставляється з низкою соціально-економічних чинників: зиски від того чи іншого виду господарської діяльності; втрати, зумовлені використанням виду діяльності; наявність і можливості регулюючих заходів з метою зменшення негативного впливу на середовище та здоров'я людини.

III етап. Визначення пропорцій контролю. На цьому етапі здійснюється вибір одного з типових заходів, що сприяє зменшенню або усуненню ризику.

IV етап. Прийняття регулюючого рішення відповідно до нормативних актів (законів, постанов, інструкцій) і їх положень та відповідної реалізації заходів, встановлених на попередній стадії [2, с. 43; 3, с. 129].

Підходи до управління ризиками, що виникають на фармацевтичних підприємствах, ґрунтуються на низькі організаційно-економічних заходів, спрямованих на запобігання та зменшення ймовірності виникнення екологічних ризиків:

- наявності достовірної, своєчасної, повної інформації;
- управляючих впливах на фармацевтичних підприємствах, що знижують ймовірність виникнення екологічних ризиків та зменшують їх негативні наслідки;
- використанні нормативних матеріалів (для правильного реагування на виникнення ризикових ситуацій);
- наявності розвинутої інфраструктури фармацевтичного підприємства (транспортної, інформаційної тощо);
- страхуванні процесів транспортування, складування, вантажопереробки.

Список використаної літератури:

1. Сагайдак-Нікітюк Р. В. Логістика управління відходами фармацевтичної галузі: монографія / Р. В. Сагайдак-Нікітюк. – Х.: ППВ «Нове слово». 2010. – 290 с.
2. Олейник К. Экологические риски хозяйственной (предпринимательской) деятельности: сущность, основные виды / К. Олейник // Управление риском. – 2000. – № 3. – С. 42-45.
3. Мельник Л. Г. Экологическая экономика: учебник / Л. Г. Мельни. – Сумы: Издательство «Университетская книга», 2001. – 350 с.

BUSINESS ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL FEATURES AND WORLD TENDENCIES

Gil'orme T.V.

*Candidate of Economic Sciences, Ph.D. in Economics,
Associate Professor of the Department of Statistics,
Accounting and Economy Informatics,
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University,
Dnipropetrovsk, Ukraine*

FORMATION OF ACCOUNTING MODEL AND HUMAN RESOURCES ASSESSMENT WITHIN THE SYSTEM OF MANAGEMENT ACCOUNTING

Even though the elements of social responsibility have been in active realization by the companies for the past 50 years, the very notion of ‘corporate social responsibility’ was first referred to in 1999 at The World Economic Forum in Davos. In 2000, the UN initiated the wide-scale international movement in the sphere of observance of human rights, labor management relations, environment and combatting corruption (Global initiative UN Global Compact, 2000). Joining the initiative would mean that the company aims at building its business with the consideration for these requirements and, hence, declares its social orientation [1, p. 150].

There exists a number of indexes that allow to assess the extent of corporate social responsibility of businesses – FTSE4 Good, Dow Jones Sustainable Index and others. Socially active behavior directly influences the reputation of the business. This is substantiated by a linear dependence between the corporate social responsibility index and reputation of the world’s leading companies represented in the research ‘Global Reputation Pulse Study’ (2010) [2, p. 6]. When choosing corporate social responsibility as its behavioral philosophy the company makes a voluntary contribution in the society development in social, economic and ecological spheres and this contribution is directly related to its main operational activity expanding beyond the legally defined minimum. Principles of realization of this area of activity for business entity must be included into the intended sub-system of the mechanism of economic security management.

It is particularly in the prevention crisis management that a defining position is assigned to the theory of ‘responsibility accounting’ based upon the concept of ‘responsibility centers’ originally suggested by A. Higgins. John A. Higgins’ theory was based upon the transformation of the organizational structure of the business entity – the enterprise requires allocating costs with the executives of various levels and systematic control over the respecting the budget costs by every individual.

Defining the type of the responsibility center depends on the organizational structure of the enterprise. Hence, the line and staff organization calls for centers dealing with business profitability ('cost center', 'revenue center', 'profit center') while divisional organization maintains 'profit center' and 'investment center' (with existing and running human resources development projects, particularly when the capital cost repayment period for the development project has not yet ensued).

Selecting generic model of human resources cost accounting for business entity must depend on several factors apart from organizational structure, specifically: enterprise life-cycle stage, requirements of the users of management data, necessity to obtain not only the relevant accounting data with regard to human resources costs, etc.

A growing number of businesses are creating an internal system of personnel evaluation that allows solving broad range of tasks: for making decisions with regard to the change in job qualification grade, promoting or transferring of an employee, for formulating training plans and providing executive personnel reserve pool, providing incentives and motivation to the personnel. The major advantage of internal evaluation systems lies in the fact that they allow making decision based on the results of the real activity of one or another employee.

Development of human capital allows prolonging the professional lifecycle of the individual and develop certain properties under the influence of innovative technologies. Employing the concept of personnel lifecycle as a specific asset allows taking into consideration the contemporary trends in forming the new type of knowledge-based economy. Continuous lifelong development, acquisition of new knowledge, skills, support of health and decent living standards is an essential prerequisite for information-oriented society.

All these conditions require formulating the model of accounting and assessment of human capital with the external management accounting of the business entity that conducts an implementation of the mechanism of market promotion of energy saving technologies.

The world practice incorporates two principled approaches to accounting and human resources assessment: assets model ('cost model', chronological costs model) and utility model.

At the first stage, a corresponding methodological platform of accounting and human capital assessment is created (assessment of normative period of depreciation, net investment assessment, and value assessment), employing general and specific scientific principles, methods, instruments and tools. The second stage involves introducing additional accounts to the internal system of management accounting with further addition of three accounts based on the principle of double entry in accounting records: profit and loss account 'Costs for human capital assets' (sub-accounts contains cash basis method costs for development (professional, social), adaptation (professional, social), motivation and other costs concerning formation, utilization and reproduction of human capital); corresponding accounts in assets ('Net investments in human resources'/'Human capital as intangible asset') and liabilities ('Costs allocation for investment in human resources') [3, p. 174].

The final stage sees the development of the internal (corporate) social reporting with regard to the human capital. Such development, in our view, must be formulated taking two directions into consideration: balance of human resources and social reporting. Within the balance of human resources, it is appropriate to separate stand-alone items ('Formation', 'Utilization', 'Reproduction'). General social reporting of the enterprise can be presented as separate report ('Social responsibility report', 'Report on corporate social responsibility') as well as a constituent of the corporate report ('Report on overall progress', 'Report on sustainable development'). In so doing, it is essential to carry out an assessment of economic and social efficiency of introducing the investments in the human capital as a basis for development of the strategy of comprehensive development of the enterprise in the prevention crisis management. A set of mandatory requirements is imposed onto corporate social reporting: rate of delivering, determining target and real values for comparison and the possibility to separate cost items according to structural patterns.

However, the paradigm of 'human capital equals enterprise costs' provokes the company management to decrease the expenses for reproduction (primarily, social and professional development) of the personnel in the formation of the strategy of minimizing overall expenses, especially in crisis conditions. For the purpose of leveling out the negative aftermath of the 'cost'-based accounting model and providing human capital assessment there exists another model on the basis of resource utility – a utility accounting model in the personnel management of the business entity.

Basic distinctions in the stages of implementation of the resource utility model into the personnel management of the economic entity are: at the first stage an accounting methodology is introduced: effects of personnel investments, assessment of the payback period of the investment in human resources, assessment of the rate of return on investment in human resources, etc. depending on the development goals of the enterprise and existing personnel development programs; at the second stage – additional implementation of the account 'Revenues from beneficial use of human capital' (with corresponding sub-accounts: 'Economic outcomes from the change in labor behavior of personnel', 'Costs for professional adaptation', 'Income on investment in human resources', etc.). The last stage presupposes drawing up the balance of revenues and investments in human capital (in so doing, it is expedient to introduce 3 sections: investments, revenues and indexes of investments efficiency according to the methodology of the first stage.

Organizational and methodological approach to accounting of personnel costs as a specific enterprise resource stipulates the reformation of the methodology of accounting, specifically book-keeping – in the attempt to make it approach the international standards and principles, to take into consideration the experience of the most advanced market economy countries, such as the USA, in the formation of the accounting model for personnel within the system of management accounting as well as in the assessment of the efficiency of enterprise personnel formation, utilization and reproduction. Every specific economic entity, due to the peculiar features of its business operation and highly individual structural composition, can independently form an accounting model and human resources

assessment model, using both as a firm basis for building enterprise development strategies as prerequisites for survival in crisis conditions.

References:

1. Кліменко О. М. Проблеми обмеження розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні: зб. наук. статей за матеріалами Всеукр. наук.-практ. конф. «Соціально-економічні проблеми розвитку країн з транзитивною економікою», (14-15 грудня 2007 р.) / О. М. Кліменко // Управління розвитком. – Харків: ХНЕУ, 2007. – С. 150-151.
2. Global Reputation Pulse Study – Reputation Institute's. – 2010. – P. 14. – <http://www.cordis.europa.eu>
3. Gil'orme T. V. Organizational and methodological approach to implementing the models of human resources cost accounting / T. V. Gil'orme // Economics, Management, Law: Problems and Prospects: Collection of scientific articles. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom. 2015. Vol. 1, P. 172-175.

Железняк Н.В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри
фундаментальних та спеціальних дисциплін*

*Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету,
м. Чортків, Тернопільська область, Україна*

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний стан сільського господарства України потребує виокремлення в бухгалтерському обліку інноваційної складової формування власного капіталу. Зумовлено це тлумаченням капіталу як сукупності різнорідних і відтворюваних ресурсів, використання яких у виробничому процесі дозволяє збільшувати продуктивність людської праці. Зауважимо, що матеріально-технічна база – речова форма основного капіталу – на більшості аграрних підприємств досі залишається застарілою. Проте це не відображається у структурі власного капіталу, оскільки моральний і фізичний знос об'єктів жодного впливу на неї не справляє, як і впровадження інновацій в економіку аграрних підприємств.

Публікації, в яких розглядаються питання обліку власного капіталу, мають в основному дидактичний характер, або присвячені висвітленню віртуальних категорій, таких, наприклад, як соціальний капітал. У той же час практика формування власного капіталу аграрних підприємств зумовлює актуальність дослідження облікового забезпечення інноваційних процесів, які відбуваються при оновленні їх основного капіталу.

Категорія «капітал», зважаючи на її роль в економіці, мала би бути визначальною в обліку, адже, як відомо, навіть етимологічно вона

походить від латинського слова *capitalis* – головний, в бухгалтерському обліку їй досі не приділяється належної уваги.

Впровадження у вітчизняну практику Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та трансформації із Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій призвело до того, що формування основного капіталу – частини продуктивного капіталу, яка повністю бере участь у процесі виробництва, але переносить свою вартість на новостворений продукт частинами, в міру зношування основних виробничих фондів як речових носіїв цього капіталу [3, с. 257], в бухгалтерському обліку відображається викривлено, не відповідаючи стадіям його руху. В результаті існує протиріччя між загальною формулою капіталу $G - T - G'$, яку запропонував К. Маркс, виходячи з формулювання Сімонді: «Капітал... самозростаюча вартість» [2, с. 166] та методикою відображення його формування на аграрних підприємствах.

Зокрема, введення в експлуатацію об'єктів основних засобів на функціонуючому підприємстві жодним чином не позначається не тільки на його складових: основному і оборотному капіталі, але й на загальній сумі. Водночас, якщо це відбулось в результаті створення підприємства, то взаємозв'язок введення таких об'єктів в експлуатацію з формуванням власного капіталу, а точніше, його складової – основного капіталу є безпосереднім.

Зокрема, у повній відповідності з економічною теорією грошовий капітал G використовується засновниками на придбання засобів виробництва. В результаті цього гроші стають основним капіталом.

Однак, не дивлячись, що за економічною теорією це розглядається як перша стадія кругообороту капіталу $G - T$, у системі кореспонденції рахунків у цьому випадку такі операції відображаються без жодного взаємозв'язку з формуванням основного капіталу.

Таким чином, будь-які інноваційні зміни речової форми капіталу (а в даному випадку – придбання досконаліших основних засобів) не впливають на номінальну величину основного капіталу і вона залишається незмінною. На більшості аграрних підприємств практично сума власного капіталу – це вже віртуальна величина, що не тільки не характеризує його інноваційної складової, але навіть не є основним капіталом, оскільки та частина авансованого капіталу, яка була втілена в засобах праці, тут давно перенесена на новостворений продукт – товарну продукцію в результаті багаторазового використання або обороту капіталу – кругообороту капіталу, взятого не як окремий акт, а як процес, що безперервно повторюється.

У кращому випадку внаслідок декількох таких кругооборотів постійний капітал, проходячи послідовно перетворення через три функціональні форми у відповідності з формулою, розробленою К. Марксом $G - T < \overset{3B}{P}_C \dots V \dots T' - G'$, з грошового на продуктивний, потім на товарний і знову на грошовий [2, с. 29-68], став оборотним капіталом – частиною продуктивного капіталу, вартість якої входить у створювані товари і яка повністю повертається у грошовій формі після їх реалізації.

У принципі тут можна стверджувати, що оскільки одна частина оборотного капіталу витрачається на предмети праці (сировину, матеріали, тощо), а інша – на робочу силу, то при цьому теж присутня інноваційна складова. Але на практиці, зазвичай, інновації в частині оборотного капіталу зумовлені перш за все інноваціями в основному капіталі. Зокрема, як правило, застосування досконаліших основних засобів спонукає використання більш кваліфікованої робочої сили, інноваційних технологій у рослинництві й тваринництві, отже, й зростання інноваційної складової оборотного капіталу, що проявляється в застосуванні сортів елітних репродукцій, тварин екстра-класу.

Правда, непоодинокими є випадки, коли взаємозалежність тут зворотня: завдяки інтелектуальному капіталу менеджерів аграрних підприємств забезпечуються інноваційні технології виробництва на старій матеріально-технічній базі. Однак поки що інтелектуальний капітал на аграрних підприємствах як реальний об'єкт обліку не фігурує, тому й розглядати його в контексті інноваційної складової можна хіба що гіпотетично, виходячи з динаміки їх власного капіталу. Водночас зрозуміло, що як позитивні, так і негативні зміни власного капіталу за презентабельною сукупністю суб'єктів господарювання певною мірою дають підстави для їх пояснення вмінням менеджерів активно впливати на його інноваційну складову.

Не зважаючи на те, що природнокліматичні умови, наприклад, Чортківського району Тернопільської області є однаковими, отже всі підприємства мають рівні вихідні умови господарювання, майже в половині з них (6+9) формування власного капіталу незадовільне. В результаті вже навіть утворилась група із 6 сільськогосподарських підприємств, де власний капітал взагалі відсутній. Але внаслідок того, що за статтею 1420 «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)» у цих аграрних підприємств сума збитку перевищує суму пайового капіталу, то реально власний капітал нерідко є нульовим, або ж навіть має від'ємне значення.

У той же час на 18 сільськогосподарських підприємствах цього ж району власний капітал зріс лише за один рік у 1,46 разу, що можна пояснити, на наш погляд, якщо не цілком, то у більшій мірі впливом інтелектуального капіталу, а якщо розглядати це з позицій його матеріальних проявів, то завдяки застосуванню інновацій.

Не відображається як зміни капіталу вибуття основних засобів внаслідок їх повного зносу, хоча очевидно, що у даному разі принаймні технічний капітал (комбайни, машини тощо) – складова основного капіталу – зменшується.

Таким чином, за даними бухгалтерського обліку і фінансової звітності – «Балансу (Звіту про фінансовий стан)» ф. № 1 та «Звіту про власний капітал» ф. № 4 неможливо отримати інформацію про його реальну зміну внаслідок кругооборотів та обороту, а тим більше стосовно інноваційної складової.

Навіть якщо в останній і відображається рух капіталу, то оцінити його з позицій інновацій неможливо, оскільки показники, які тут наводяться: коригування внаслідок змін облікової політики чи виправлення помилок, дооцінки або уцінки основних засобів, зменшення номінальної вартості

акцій тощо, як зрештою й спрямування прибутку до статутного капіталу та відрахування до резервного капіталу, не дають підстав стверджувати, що це адекватне якісним змінам структури власного капіталу.

Дослідження формування власного капіталу на аграрних підприємствах Чортківського району дає підстави для емпіричного висновку про його взаємозв'язок з інноваційною діяльністю менеджерів, зокрема, розглядати цей капітал не лише як технічний, тобто, сукупність матеріальних засобів, які використовуються на різних фазах виробництва і збільшують продуктивність людської праці: верстат, комбайн, машина тощо [1, с. 2], а значно ширше, в тому числі за концепцією людського капіталу, за якою його розуміють як витрати на навчання, на підвищення кваліфікації та ін., що сприяють майбутньому збільшенню доходів [1, с. 2]. Отже, зважаючи на це, як складову власного капіталу, яка пов'язана з інноваційною діяльністю треба відображати, на наш погляд, вартість людського капіталу. Проте на даний час за рахунками бухгалтерського обліку, які належать до класу 4 «Власний капітал та забезпечення зобов'язань», такий капітал не обліковується.

Недоліком існуючої методики бухгалтерського обліку власного капіталу є також те, що у складі зареєстрованого (пайового) чи додаткового капіталу аграрних підприємств не виокремлюється основний і оборотний капітал. Оскільки внаслідок декількох кругооборотів відбувається оборот основного капіталу, який переходить в оборотний. Але такі метаморфози власного капіталу аграрних підприємств у бухгалтерському обліку не відображаються, тому економічний аналіз їх інноваційного розвитку не ґрунтується на системній і синтезованій фактографічній інформації.

Отже, існує потреба наукового обґрунтування методики відображення в бухгалтерському обліку інноваційної складової власного капіталу аграрних підприємств і подальші дослідження в цьому напрямку є перспективними.

Список використаної літератури:

1. Башнянин та ін. Політична економія. Навч. посібник. – Львів: «Новий світ – 2000», 2006. – 380 с.
2. Маркс К. Капітал. Критика политической экономии / Маркс К. – Т. 1. Кн. 1. – М.: Политиздат, 1978. – 907 с.
3. Мочерний С. В. Економічна теорія: Посібник для студентів вищих закладів освіти. – К.: Вид. центр «Академія», 1999. – 592 с.

Ужва А.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування;*

Загорулько Ю.С.
*магістр,
Миколаївський національний університет
імені В.О. Сухомлинського,
м. Миколаїв, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕФІНІЦІЇ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОБЛІКУ

Розрахункові взаємовідносини між підприємством і його покупцями та замовниками виникають у процесі господарської діяльності підприємств і цим відносинам, як правило, передують укладення договорів (контрактів) купівлі-продажу товарно-матеріальних цінностей, договорів підряду на виконання законтракованих видів робіт, надання послуг тощо. Це найбільш розповсюджена та важлива основа виникнення зобов'язань, основна форма реалізації товарно-грошових відносин за ринкових умов господарювання.

Для правильної організації облікового процесу операцій щодо розрахунків з покупцями і замовниками важливим є визначення моменту виникнення таких зобов'язань, оскільки юридичні та економічні аспекти цього питання дещо різняться. Так, у момент підписання угоди щодо постачання запасів виникає юридичне зобов'язання, суть якого полягає в тому, що воно підлягає виконанню у майбутньому. Важливо, що в обліковому процесі таке зобов'язання не знаходить відображення, оскільки воно не є борговим [2, ст. 38]. У бухгалтерському обліку зобов'язання реєструється лише тоді, коли у зв'язку з ними виникає заборгованість. Як правило, заборгованість виникає після одержання прав використання товарів (робіт, послуг). Разом з тим, невиконання укладеної угоди може призвести до штрафних санкцій, заборгованість за якими також має відобразитись в обліковому процесі. Постачальник оформлює для списання коштів з покупця платіжні вимоги (платіжні вимоги-доручення) на безакцептне списання коштів [1, ст. 25].

Слід зазначити, що розрахункові взаємини між постачальниками та замовниками нерідко відбуваються на підставі товарообмінних договорів, тобто між контрагентами відбувається товарний обмін – господарська операція, яка передбачає проведення розрахунків за товари (роботи, послуги) у будь-якій формі, іншій, ніж грошова, включаючи будь-які види заліку та погашення взаємної заборгованості, в результаті яких не передбачається зарахування коштів на рахунки продавця для компенсації вартості таких товарів (робіт, послуг). Дебіторську заборгованість, як складову оборотного капіталу, доцільно

трактувати як елемент ресурсів підприємства, що інвестується ним на формування оборотних активів з метою отримання прибутку і при цьому перебуваючи в постійному кругообігу, переходить з однієї функціональної форми в іншу і може бути перетворений в кошти протягом одного року або одного операційного циклу, забезпечуючи безперервність процесу господарської діяльності [3, ст. 74].

За П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначається як сума заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату. При цьому дебіторами визнаються всі юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів [7], під таке трактування і підпадає як заборгованість дебіторів, яка утримується підприємством до дати погашення, так і заборгованість дебіторів призначена для перепродажу.

Важливо, що заборгованість дебіторів, яка призначена для перепродажу, створюється підприємством з метою отримання прибутку або у вигляді відсотків, дивідендів або ж від короткотермінових змін ціни (суми) такої дебіторської заборгованості. Тому така заборгованість, згідно п. 4 П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», є фінансовим активом призначеним для перепродажу і повинна відображатися та оцінюватися в обліку відповідно до цього стандарту [8]. Вважаємо, що визначення наведене в П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» є дещо ширшим, оскільки охоплює усю заборгованість підприємству, у тому числі і ту, яка по суті є фінансовими інвестиціями, тобто активами, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку.

У п. 4 П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» подано визначення дебіторській заборгованості, що не призначена для продажу, а саме: вона трактується як «дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів (робіт, послуг) безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу» [8]. На нашу думку, таке тлумачення формує можливість щодо більш точного розкриття економічної сутності досліджуваної категорії. Необхідно зазначити, що в міжнародній практиці нормативно-методичного забезпечення облікового процесу не існує окремого стандарту, спрямованого на чітку регламентацію питань щодо трактування, формування та відображення в обліку дебіторської заборгованості.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що у міжнародній практиці ведення господарської діяльності дебіторська заборгованість відноситься до фінансових активів господарюючого суб'єкта (Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 «Фінансові інструменти: розкриття», Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 32 «Фінансові інструменти: подання» та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [4; 5; 6]).

Зокрема а пункті 9 МСБО 39 зазначено, що «позики та дебіторська заборгованість – це непохідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку» [7]. Очевидно, що таке тлумачення поняття дебіторської заборгованості є значно ширшим у порівнянні із тлумаченнями, наведеними у національних

стандартах та іншій профільній фінансовій нормативно-правовій документації нашої країни.

Таким чином, на основі аналізу чинних національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та підходів науковців можна дійти висновку, що дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями і замовниками, за своєю економічною сутністю, є сумою заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу.

Дослідження та вивчення дебіторської заборгованості, окрім з'ясування економічної сутності, потребує також обов'язкової ідентифікації її класифікаційних ознак. Встановлено, що серед вчених, що займалися означеною проблематикою, відсутня єдність поглядів.

При складанні фінансової звітності дебіторська заборгованість класифікується за такими ознаками:

- зв'язок із нормальним операційним циклом;
- термін погашення;
- об'єкти, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів;
- своєчасність сплати боржником дебіторської заборгованості.

Запропонована П(С)БО класифікація дебіторської заборгованості і характеризує пооб'єктний її склад [7]. Водночас слід зауважити, що важливе значення має класифікація дебіторської заборгованості в розрізі контрагентів. Вважаємо, що для забезпечення якісної аналітичної діяльності на підприємстві недостатньо виділяти виключно заборгованість вітчизняних та іноземних постачальників, як зазначено в чинному плані рахунків бухгалтерського обліку, оскільки такий поділ є досить поверховим.

Таким чином, дослідження економічної сутності, класифікаційних ознак та особливостей формування дебіторської заборгованості з покупцями і замовниками дозволяє зробити висновок про суттєву поліаспективність існуючих наукових підходів щодо визначення та класифікаційного розмежування цієї категорії. Виявлено, що в переважній більшості випадків дебіторська заборгованість трактується, як іммобілізація грошових засобів, відвернення їх з господарського обороту, що приводить до зниження темпів виробництва і результативних показників діяльності підприємства, оскільки прострочена дебіторська заборгованість, по якій закінчився термін позовної давності, підлягає віднесенню на збитки суб'єкта господарювання.

Встановлено, що в умовах суттєвої диференціації класифікаційних ознак, на преваліюючій більшості суб'єктів господарювання, класифікація дебіторської заборгованості, яка застосовується в прикладній діяльності, є суттєво регламентованою та орієнтованою виключно на діючий План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Список використаної літератури:

1. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / Білик М. Д. // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24-36.

2. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент: навчальний курс, – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Ельга, Ника- Центр. – 2005. – 656 с.

3. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів // За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця – 7-ме вид., доп. і перероб. – Житомир. – 2006. – 823 с.

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_015

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_029

6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 9 «Фінансові інструменти: подання» [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_016

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1991 № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 № 559: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

Клим Н.М.

*доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний лісотехнічний університет України,
м. Львів, Україна*

Гончаренко О.О.

*доцент кафедри обліку і аудиту,
Черкаський інститут банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України,
м. Черкаси, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ КОНТРОЛЬНО-РЕВІЗІЙНИХ ПРОЦЕДУР В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ОБЛІКУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ І ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Процедури, пов'язані із контрольно-ревізійним процесом здійснюються у контрольно-ревізійному органі та безпосередньо на підприємстві, яке перевіряють і залежать як від використання комп'ютерних технологій обліку на підприємстві, так і від техніки внутрішнього і зовнішнього контролю об'єктів ревізії.

Контрольно-ревізійні процедури включають методичні прийоми контролю, тому найпоширенішими є їх класифікація за призначенням у контрольно-ревізійному процесі: організаційні; моделюючі; нормативно-правові; аналітичні; розрахункові; лічильно-обчислювальні; логічні; порівняльно-зіставлювальні [8]. Застосування контрольних процедур при проведенні ревізії зобов'язань і дебіторської заборгованості на підприємствах України здійснюється через систему методичних дій ревизора, спрямованих на отримання достатніх і надійних доказів для виявлення зловживань або порушень та їх винуватців щодо об'єктів ревізії. На зміст контрольно-ревізійних процедур впливають види діяльності суб'єкта перевірки; форми і системи обліку, що використовуються на підприємстві; особливості договірних відносин між контрагентами; види і форми розрахунків, що використовуються; наявність системи внутрішнього контролю та її ефективність, рівень автоматизації обліково-аналітичних робіт та ін. Найпоширенішими контрольними процедурами при проведенні ревізії дебіторської заборгованості і зобов'язань на вітчизняних підприємствах вважаються: – визначення основних дебіторів і кредиторів підприємства; – перевірка результатів проведення інвентаризації дебіторської заборгованості і зобов'язань; – направлення запитів на підтвердження заборгованості; – перевірка своєчасності і повноти оплати за придбані матеріальні цінності, відвантажені товари та надані послуги; – перевірка правильності розрахунків у іноземній валюті та ін.

При проведенні різних видів і форм економічного контролю (в тому числі ревізії) на вітчизняних підприємствах інвентаризація стає не лише інструментом і джерелом обліково-звітнього забезпечення, а й однією із контрольних процедур.

Поняття інвентаризації у більшості авторів має конкретний зміст і розглядається як фактична перевірка наявності цінностей, грошових засобів і співставлення цієї наявності з даними бухгалтерського обліку [5; 6; 7; 8]. Розглядаючи функції інвентаризації, які вона виконує у залежності від мети, періодичності її проведення, охоплення об'єктів, способів узагальнення результатів та ін.. ознак, можна стверджувати, що інвентаризація є методологічним підґрунтям та методичним прийомом контролю за збереженням майна і виконання зобов'язань підприємств.

У Положенні № 879 визначено, що об'єктами інвентаризації є активи і всі види фінансових зобов'язань підприємства, які з метою визначення правил проведення інвентаризації окремих видів майна і фінансових зобов'язань згруповано у такі групи (р. 3 Положення № 879): основні засоби; нематеріальні активи; незавершені капітальні інвестиції; запаси; біологічні активи; дебіторська і кредиторська заборгованість; готівка, грошові кошти та їх еквіваленти, бланки суворої звітності; витрати і доходи майбутніх періодів, забезпечення і резерви [1].

Ефективність інвентаризаційної роботи залежить від планування інвентаризації, контролю за її своєчасним і якісним проведенням а також використання можливостей для застосування комп'ютерних технологій. Для автоматизації інвентаризаційного процесу та складання

інвентаризаційних описів багатьма вітчизняними підприємствами використовуються можливості програмних продуктів фірми «1С». Методику проведення інвентаризації зобов'язань і дебіторської заборгованості із використання комп'ютерних технологій представлено у моделі на рис. 1.

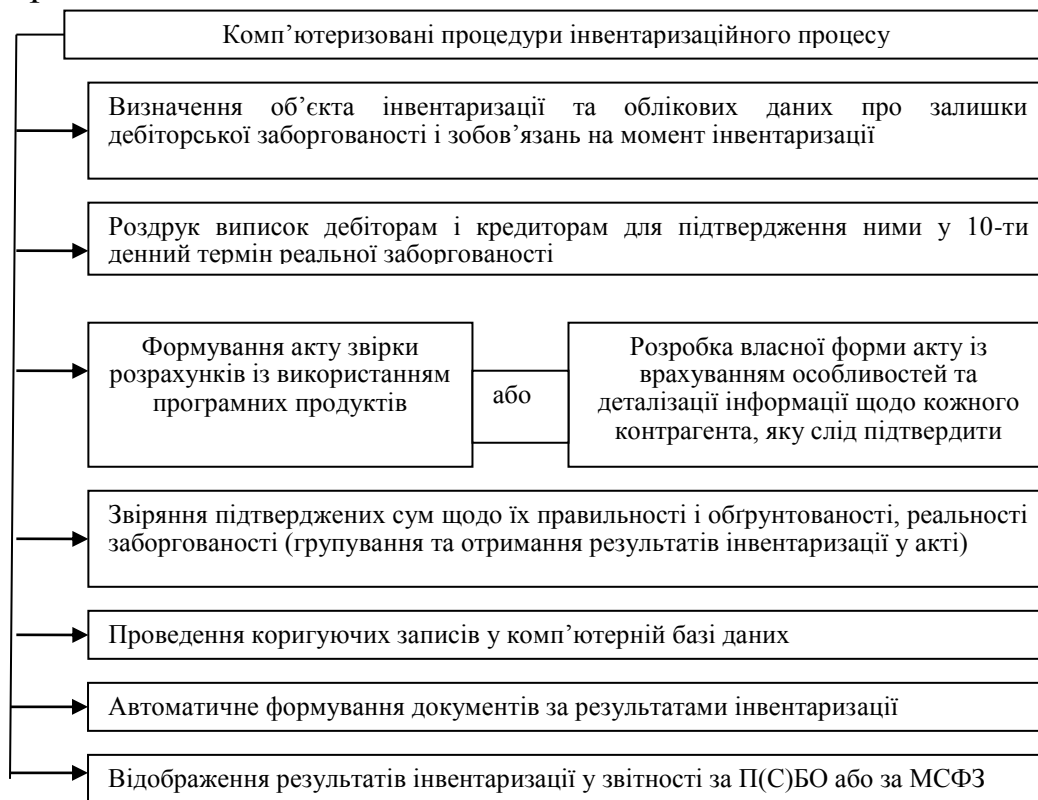


Рис. 1. Модель проведення інвентаризації зобов'язань і дебіторської заборгованості із використанням комп'ютерних технологій

Джерело: авторська розробка

При ревізії зобов'язань та дебіторської заборгованості особлива увага приділяється відображенню результатів проведеної інвентаризації на підприємстві як на рахунках бухгалтерського обліку, так і у підтверджуючих документах (у актах контрольної перевірки, книгах реєстрації контрольних перевірок інвентаризацій та відомості результатів інвентаризації) [5]. Підприємства часто використовують самостійно розроблені бланки, але із урахуванням обов'язкових реквізитів та вимог, передбачених Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [2; 5]. На підприємствах, що використовують програмні продукти 1С, мають можливість автоматичного формування Акту звірки взаєморозрахунків з контрагентами; Акту звірки взаєморозрахунків за окремим договором контрагента, рахунку розрахунків, у гривневій сумі та за видами валют [6].

При відображенні результатів інвентаризації із використанням комп'ютерних технологій (йдеться про програмний продукт 1СБухгалтерія 8) слід звернути увагу на обрані способи заліку авансу або розподілу оплати (табл. 1).

Способи заліку авансу та розподілу оплати у 1СБухгалтерії

У документах надходження та реалізації	Способи заліку авансу	Способи розподілу авансу	У документах оплати	
	Автоматичний розподіл суми оплати між погашенням боргів за договором і авансом	Автоматичний розподіл суми оплати між погашенням боргів за договором і авансом		
	Розподіл суми оплати між погашенням боргу за певним документом і авансом			
	Не погашати борги і всю суму віднести на аванс			
	Автоматичний залік дебіторської і кредиторської заборгованості за різними договорами одного контрагента			
	Перенесення заборгованості з одного контрагента на іншого контрагента			

Для проведення контрольних заходів необхідно здійснити групування дебіторської заборгованості за строками її непогашення а також перевірити дані щодо сум сумнівної та безнадійної заборгованості за П(С)БО10 [3]. Використання можливостей 1С при проведенні інвентаризації дебіторської і кредиторської заборгованості дозволяють застосувати контрольні дії щодо дослідження наявності реєстрації списання безнадійного боргу у розрізі контрагентів і дат. Проте, для групування інформації про порушення, виявлені при відображенні сум дебіторської заборгованості і зобов'язань в обліку та звітності вітчизняних підприємств слід також враховувати класифікаційні ознаки, передбачені П(С)БО10 та П(С)БО11 [3; 4]. Зокрема, щодо дебіторської заборгованості – у розрізі поточної і довгострокової заборгованості із виділенням заборгованості, строк оплати якої не настав, заборгованості, не оплаченої в строк та заборгованості, за якою минув строк позовної давності. Щодо зобов'язань – у розрізі поточних і довгострокових; забезпечень та непередбачених зобов'язань та ін. Для цього використовуються дані відповідних рахунків класів 3; 5; 6 Плану рахунків.

Ревізія дебіторської заборгованості і зобов'язань передбачає виявлення порушень та винуватців, тому складається їх перелік. Порушення, виявлені при проведенні і відображенні результатів інвентаризації згруповуються у довільній формі, і включається до конкретного етапу перевірки дебіторської заборгованості і зобов'язань підприємства при систематизації виявлених недоліків до акту ревізії.

Проведення інвентаризації дебіторської заборгованості і зобов'язань та перевірка достовірності відображення її результатів в умовах використання комп'ютерних технологій обліку полегшує проведення контрольних заходів на підприємствах різних форм власності та видів економічної діяльності України.

Список використаної літератури:

1. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України № 879 від 02.09.2014 р. [Електронний ресурс] //Офіційний

веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>

2. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 року № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/z0168-95>

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237, зі змінами, внесеними Наказом Мінфіну України № 627 (z1242-13) від 27.06.2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20., зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

5. Інструкція з інвентаризації матеріальних цінностей, розрахунків та інших статей балансу бюджетних установ: Наказ Головного управління Держказначейства від 11.08.94 р № 69 (станом на 01.01.2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>

6. 1СБухгалтерія – Розрахунки з контрагентами – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: business-solt.net/uk/calculatiuous-1C-htnd

7 Безверхий К. Інвентаризація як об'єкт обліку і контролю обліково-звітної інформації: організаційно-методологічний аспект. Бухгалтерський облік і аудит: Науково-практичний журнал, № 1. 2013 р. – С. 3-19.

8. Контрольно-ревізійна діяльність – Живко З. Б. – Планування контрольно-ревізійної роботи – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: westudents.com/ua

Мороз В.П.

*кандидат економічних наук,
в.о. доцента кафедри обліку і фінансів,
Львівський інститут економіки і туризму,
м. Львів, Україна*

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Одними із головних показників, який використовується при проведенні податкового аналізу є, так званий показник податкового навантаження (тягаря, тиску, податкомісткості) [3].

Податковий тягар – це сукупність економічних обмежень, що утворюються в наслідок відрахування, або відчуженням матеріальних засобів на сплату податків і відволікання цих ресурсів від інших можливих напрямів використання [3].

Можна сказати, що податкове навантаження – це ніщо інше, як частина прибутку фізичних і юридичних осіб, яка перерозподіляється через

державний бюджет. В широкому розумінні податковий тягар – це загальна сума податків, що сплачуються, вартісний вираз усієї сукупності податків, зборів та інших обов'язкових платежів до бюджетів усіх рівнів, які повинна сплачувати юридична чи фізична особа згідно з чинним податковим законодавством країни.

З розвитком суспільних відносин, економічних систем, паралельно відбувалися постійні структурні зміни і у системі оподаткування, тобто йшов процес постійної зміни структури податків, зростання їх ролі в діяльності підприємств та економічному достатку держави.

Податкове регулювання в другій половині ХХ ст. в усіх країнах з ринковою економікою, а в Україні наприкінці ХХ ст., стало більш жорсткішим. Це було спричинено тим, що при зменшенні частки державного сектора в економіці і зменшенні її ролі в економіці, податкова політика держави крім регулятивної функції, стала виконувати фіскальну функцію, яка стала домінуючою. Постійний моніторинг та аналіз податкових відносин між державою та суб'єктами господарювання змусив науковців визначати їх вплив на економічну активність і доходи платників, що спричинило активний розвиток податкового менеджменту.

Для проведення системного податкового аналізу підприємств лісового господарства України, потрібно розробити послідовний план дій, який буде складатись з декількох етапів (рис. 1).

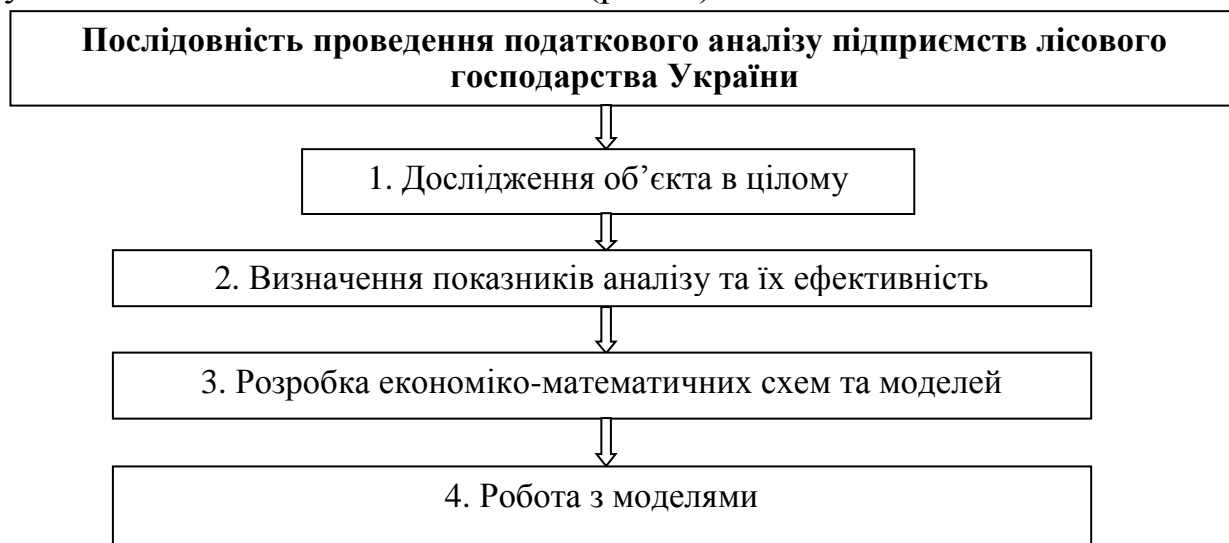


Рис. 1. Порядок проведення системного податкового аналізу

Податковий аналіз, це процес вивчення діючої системи оподаткування галузі, визначення тенденції її розвитку, розрахунки впливу різних чинників на кінцеві результати діяльності підприємства, галузі або держави загалом [1].

Враховуючи загально прийняті теоретичні підходи до аналізу податкового навантаження на економічну діяльність підприємств, а також еколого-економічну специфіку економічної діяльності підприємств лісового господарства, нами теоретично обґрунтована така система показників для оцінки рівня податкового навантаження на економічну діяльність підприємств лісового господарства:

1. Загальні показники економічної ефективності діяльності підприємства: коефіцієнт оподаткування валового доходу; коефіцієнт оподаткування валового прибутку; коефіцієнт оподаткування валових витрат.

2. Для оцінки ефективності податкової політики, яка здійснюється на підприємства лісового господарства: коефіцієнт ефективності оподаткування; коефіцієнт пільгового оподаткування; коефіцієнт податкомісткості реалізованої деревини.

3. Для аналізу податкового навантаження на економічну діяльність підприємств, а також еколого-економічну специфіку економічної діяльності підприємств лісового господарства представлені оціночні коефіцієнти ефективності лісокористування. Дана група оціночних коефіцієнтів дасть можливість визначити ефективність використання лісових земель, ефективність лісокористування та податкове навантаження на одиницю площі покритої лісом. За допомогою даних показників можна буде здійснити податковий та економічний порівняльний аналіз між підприємствами лісового господарства України диференційовані за рельєфними зонами, складом та віком лісових насаджень з метою покращення якісних та кількісних характеристик лісокористування: коефіцієнт оподаткування ліквідної деревини; коефіцієнт оподаткування збору за спеціальне використання лісових ресурсів до валового доходу; коефіцієнт оподаткування збору за спеціальне використання лісових ресурсів на 1 га покритої лісом площі; коефіцієнт податкового навантаження на 1 га покритої лісом площі.

Формули для розрахунку коефіцієнтів представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Оціночні коефіцієнти для визначення податкового навантаження

Показник	Формула для розрахунку	Примітка
Коефіцієнт оподаткування валового доходу	$K_{ВД} = \frac{П_{ВД}}{ВД}$	де: $K_{ВД}$ - коефіцієнт оподаткування валового доходу; $П_{ВД}$ - заплановані податки з валового доходу; $ВД$ - запланований валовий дохід.
Коефіцієнт оподаткування валового прибутку	$K_{ВВ} = \frac{П_{ВВ}}{ВВ}$	де: $K_{ВВ}$ - коефіцієнт оподаткування валового прибутку; $П_{ВВ}$ - заплановані податки з валових витрат; $ВВ$ - заплановані валові витрати.
Коефіцієнт оподаткування валових витрат	$K_{ВП} = \frac{КП_{ВП}}{ВП}$	де: $K_{ВП}$ - коефіцієнт оподаткування валових витрат; $КП_{ВП}$ - заплановані податки з валового прибутку; $ВП$ - запланований валовий прибуток.

Коефіцієнт ефективності оподаткування	$K_{EO} = \frac{ЧП}{П}$	де K_{EO} – Коефіцієнт ефективності оподаткування; ЧП – запланований чистий прибуток; П – запланована загальна сума податків
Коефіцієнт податкомісткості реалізованої деревини	$K_{RP} = \frac{П}{В}$	де K_{RP} – коефіцієнт пільгового оподаткування; В – обсяги реалізованої (деревини) продукції за планом. П – запланована загальна сума податків.
Коефіцієнт пільгового оподаткування	$K_{PP} = \frac{ПП}{П}$	де K_{PP} – коефіцієнт пільгового оподаткування; ПП – заплановані податкові пільги.
Коефіцієнт оподаткування збору за спеціальне використання лісових ресурсів	$K_{ZCB} = \frac{П_{ZCB}}{ВД}$	де K_{ZCB} – коефіцієнт оподаткування збору за спеціальне використання лісових ресурсів; $П_{ZCB}$ – запланована сума збору за спеціальне використання лісових ресурсів, що надходить до зведеного бюджету України; ВД – запланований валовий дохід.
Коефіцієнт оподаткування ліквідної деревини	$K_{LD} = \frac{П}{ЛД}$	де K_{LD} – коефіцієнт оподаткування ліквідної деревини; П – запланована загальна сума податків; ЛД – запланований об'єм виготовленої ліквідної деревини.
Коефіцієнт оподаткування збору за спеціальне використання лісових ресурсів на 1 га покритої лісом площі	$K_{ZCB1GA} = \frac{П_{ZCB}}{S_{LP}}$	де K_{ZCB1GA} – коефіцієнт оподаткування збору за спеціальне використання лісових ресурсів на 1 га покритої лісом площі; $П_{ZCB}$ – запланована сума збору за спеціальне використання лісових ресурсів, що надходить до зведеного бюджету України; S_{LP} – загальна кількість лісових площ.
Коефіцієнт податкового навантаження на 1 га покритої лісом площі	$K_{P1GA} = \frac{П}{S_{LP}}$	де K_{P1GA} – коефіцієнт податкового навантаження на 1 га покритої лісом площі; П – запланована загальна сума податків; S_{LP} – загальна кількість лісових площ.

Мета розрахунків полягає у визначенні тривалості періоду, протягом якого зростання бази оподаткування (відбувся за рахунок зниження ставок податків та зборів) зможе забезпечити збільшення платежів підприємств до бюджету і компенсувати початкове скорочення його доходів.

Однак Бенч Н.Я. переконує в тому, що існує необхідність розгляду критерію оптимальності не в статичному положенні, а в динамці. Це пов'язано з тим, що на практиці дуже важко досягти оптимальних характеристик податкової системи. І навіть коли податкову систему можна охарактеризувати як оптимальну, вона дуже швидко може втратити такі якості. Це пов'язано, головним чином, з динамічною природою економічного середовища [2].

Послаблення податкового тиску на підприємства лісового господарства буде сприяти зростанню реальних доходів підприємств галузі, збільшить їх платоспроможність, дасть поштовх до економічного зростання та розвитку виробництва. Окрім того, скорочення податкового тиску покращить інвестиційний клімат, пожвавить ділову активність суб'єктів господарювання, сприятиме збільшенню робочих місць, добавить додану вартість в результаті удосконалення технологічної обробки деревини, що, в свою чергу призведе до зростання обсягів податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів.

Список використаної літератури:

1. Амоша О. До питання про оцінку рівня податків в Україні / О. Амоша, В. Вишневський // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 11-19.
2. Бенч Н. Я. Податкове навантаження як окрема економічна категорія: теоретична сутність та спроби обрахунку / Н. Я. Бенч // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 2. – С. 111-118.
3. Система оподаткування та податкова політика: Навчальний посібник / В. Б. Захожай, Я. В. Литвиненко, К. В. Захожай, Р. Я. Литвиненко; під заг. ред. В. Б. Захожая та Я. В. Литвиненка. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 468 с.

Томчук В.В.

*кандидат економічних наук, економіст,
ТОВ «Вінницька Промислова Компанія»,
м. Вінниця, Україна*

НОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНТРОЛЮ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Формування системи ринкових відносин у сучасних умовах вимагає від сільськогосподарських підприємств постійно адаптуватись до зміни попиту: поліпшувати якість, знижувати собівартість та ціни, оптимізувати структуру витрат.

Світова економічна криза, зменшення купівельної спроможності населення, інфляція, прийняття неефективних управлінських рішень – все це є чинниками фінансової кризи вітчизняних сільськогосподарських підприємств. На нашу думку, одним із головних чинників, що зумовлює прийняття неефективних управлінських рішень у фінансовій сфері на вітчизняних підприємствах, є відсутність ефективного планування, належної координації дій різноманітних служб, інформаційного менеджменту, бухгалтерського обліку та контролю.

Виробництво, реалізація, отримання прибутку, ефективне управління коштами та інші господарські операції сьогодні безпосередньо залежать від зовнішніх факторів. Тому управління ними повинно здійснюватись оперативно з урахуванням постійного впливу різноманітних чинників. Можливість пристосування до змін ускладнюється також специфікою сільськогосподарських умов господарювання та особливістю галузі. Забезпечення ефективності та результативності господарських процесів можливе за умови своєчасного спостереження за ходом їх здійснення. Разом з тим зростає роль оперативного реагування на факти і причини виникнення відхилень від заданих параметрів. Внаслідок цього виникає необхідність швидкої перевірки отриманої інформації, визначенні і оцінці її доречності та якості. Таким чином, задоволення потреб користувачів й управлінців різних рівнів у своєчасних поточних даних щодо грошових потоків забезпечується системою контролю.

З нашого погляду, для удосконалення процесу контролю грошових коштів необхідно створювати комплексні електронні інформаційні системи (КІС), які забезпечать інтегрованість функцій управління, що орієнтовані на оперативне формування варіантів рішень для керівництва.

У теперішній час для сільськогосподарських підприємств виникає гостра необхідність у володінні засобами збору і можливістю обробки значних обсягів інформації щодо стану та перспектив виробництва, цін на продукцію й виробничих запасів, кон'юнктури на ринку тощо. Це дасть змогу підвищити показники ефективності діяльності підприємства, формувати і приймати ефективні стратегічні рішення.

Стрімкий розвиток сучасних інформаційних технологій дав можливість широкому розповсюдженню інформаційних систем управління. Інформаційні технології (ІТ) призначені для надання інформації щодо її аналізу людиною з метою прийняття на його основі управлінського рішення щодо виконання будь-якої дії.

Інформаційна технологія представляє собою процес обробки інформації про стан об'єкта дослідження за допомогою сукупності методів і засобів реалізації операцій збору, реєстрації, передачі, накопичення, пошуку, обробки і захисту інформації на основі застосування програмного забезпечення і використання комп'ютерних засобів [1, с. 196].

Інформаційні технології у своєму розвитку пройшли кілька еволюційних етапів, перехід до етапу вищого рівня визначався розвитком науково-технічного прогресу, появою нових технічних засобів обробки інформації. Наразі існує ряд сучасних високотехнологічних комп'ютерних

засобів, що зумовило появу нових інформаційних технологій, які забезпечують обробку і передачу інформації різними засобами.

В. В. Сопко і В. П. Завгородній виділяють три основних підходи до проведення контролю в умовах інформаційних систем і комп'ютерних засобів:

- перший підхід передбачає проведення порівняння інформації, отриманої із середовища інформаційної системи, з вихідними відомостями та даними звітності вручну;
- другий підхід полягає в перевірці правильності відображення операцій на основі введених звітних даних і даних реєстрів бухгалтерського обліку;
- третій підхід базується на проведенні контрольних операцій безпосередньо в інформаційній системі підприємства із застосуванням комп'ютерних і програмних засобів, за допомогою яких вона реалізована.

При цьому вибір підходу для проведення контролю в умовах комп'ютерної обробки даних залежить від таких факторів:

- рівня комп'ютеризації бухгалтерського обліку, наявності методик реалізації автоматизованого контролю;
- ступеня доступності до облікових даних;
- труднощів обробки інформації;
- наявності спеціалістів відповідної кваліфікації [4, с. 153 – 161].

Для забезпечення ефективності переходу до комп'ютеризації, впровадження комплексної інформаційної системи необхідно проводити поетапно:

- дослідження господарської діяльності підприємства, яке полягає у вивченні організаційної структури підприємства та системи управління, виявленні ділянок, які потребують покращення;
- аналіз масштабів комп'ютеризації, тобто визначення переліку об'єктів та послідовність їх включення до комплексної інформаційної системи;
- проектування системи та узгодження проекту, тобто у письмовому вигляді фіксується конкретний перелік всіх завдань, які повинна надавати ІС, та умов, які вони повинні задовольняти;
- вибір програмного і технічного забезпечення із врахуванням перспектив їх розвитку;
- впровадження, налаштування та удосконалення системи [2].

Євдокимов В. В. зазначає, що обґрунтування економічної ефективності впровадження інформаційних систем дозволяє:

- встановити основні економічно ефективні напрями комп'ютеризації окремих управлінських робіт;
- виявити можливий розмір річного економічного ефекту, який може бути забезпечений впровадженням інформаційних систем на конкретному підприємстві;
- визначити припустимий обсяг капітальних вкладень у впровадження ІС на підприємстві;
- розрахувати термін окупності витрат на інформаційних систем та порівняти його з встановленими нормативами у відповідній галузі;

- виявити необхідність і доцільність витрат на створення і впровадження інформаційних систем на кожному об'єкті;
- вибрати найбільш економічно ефективний варіант комп'ютеризації в цілому;
- визначити послідовність проведення робіт із впровадження інформаційних систем [2].

Івахненко С. В. вважає доцільним розглядати контроль як функцію управління, на основі кібернетичного підходу.

Кібернетичний підхід передбачає дослідження економічного об'єкта на основі принципів кібернетики, виділення прямих і зворотних зв'язків, розгляду складових системи як «чорних ящиків», про які відомі тільки вхідна і вихідна інформація, а внутрішня структура не розглядається.

Івахненко С. В. визначає чотири умови можливості контролювання будь-якого процесу, при невиконанні хоча б однієї умови процес не є контрольованим:

- наявність завдання для керованого процесу;
- одиниці вимірювання результату процесу мають бути визначені завданнями;
- обов'язкова наявність ідеальної моделі керованого процесу для визначення досягнення або недосягнення;
- має бути передбачена можливість коригування для усунення або зменшення виявлених відхилень від поставлених завдань [3].

Таким чином, в умовах комплексної інформаційної системи значно спрощується виконання розрахункових операцій, зменшується кількість помилок, зростає упорядкованість інформації в інформаційних базах, і, що особливо важливо для забезпечення ефективності контролю – одержання в достатньому обсязі потрібної інформації за короткий час, що забезпечує підвищення оперативності прийняття управлінських рішень в сільськогосподарському підприємстві. При цьому забезпечується інтеграція системи відділу контролю з системою бухгалтерського обліку для можливості формування єдиної інформаційної бази бухгалтерського обліку і контролю за господарською діяльністю підприємства.

Список використаної літератури:

1. Грицунов О. В. Інформаційні системи та технології: навч. посіб. для студ. за напрямом підготовки «Транспортні технології» / Грицунов О. В. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 222 с.
2. Євдокимов В. В. Особливості впровадження комп'ютерних систем бухгалтерського обліку на великих підприємствах / В. В. Євдокимов // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – № 1 (13). – С. 193–202.
3. Івахненко С. В. Інформаційні технології в аудиті та внутрішньогосподарському контролі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / С. В. Івахненко. – ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2011. – 33 с.
4. Сопко В. В. Концепція бухгалтерського обліку пасивів (капіталу, власності) в управлінні підприємницькою діяльністю: автореф. дис. на здобуття

наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / В. В. Сопко. – Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2008. – 31 с.

Тютюнник С.В.

доцент кафедри організації обліку та аудиту;

Тютюнник Ю.М.

професор кафедри економічної теорії

та економічних досліджень,

Полтавська державна аграрна академія,

м. Полтава, Україна

ОЦІНЮВАННЯ ДИНАМІКИ ТА ФАКТОРІВ ЗМІНИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Важливим показником, що характеризує ефективність господарювання, у тому числі операційної діяльності підприємств, є рентабельність (відносна характеристика ефективності). Оцінювання динаміки та факторів зміни рентабельності є одним із етапів аналізу фінансового стану підприємства.

Рентабельність – це відносний рівень прибутковості бізнесу, що характеризує відношення отриманого ефекту (прибутку) до наявних або використаних ресурсів. Рентабельність показує, скільки копійок прибутку одержало підприємство на 1 грн здійснених витрат (вкладеного капіталу, використаних ресурсів).

Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, характеризують ефективність господарювання, оскільки їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або використаними ресурсами [1, с. 171]. Показники рентабельності відображають здатність здійснених витрат (використаних ресурсів) окупитися прибутком, що є основою подальшої діяльності підприємства.

Для оцінювання ефективності операційної діяльності використовується показник рентабельності (збитковості) операційної діяльності. Він визначається як відношення фінансового результату від операційної діяльності до операційних витрат і характеризує, скільки отримано прибутку (збитку) від операційної діяльності з 1 грн операційних витрат.

Проаналізуємо динаміку рентабельності операційної діяльності в економіці України за інформацією Статичного щорічника України за 2014 р. [2] (табл. 1, рис. 1).

Таким чином, упродовж 2010-2014 рр. спостерігалася нестійка тенденція рентабельності операційної діяльності. До 2011 р. мало місце підвищення ефективності такої діяльності, а з 2012 р. відбулося значне її зниження. У 2014 р. розглянутий показник усього за видами економічної

діяльності знизився до рівня збитковості 4,1%, що на 8,1 відсоткового пункту нижче порівняно з 2010 р. Протилежна ситуація спостерігалася з рентабельністю операційної діяльності сільського, лісового та рибного господарства, де відбулося зростання до 20,3% у 2014 р. порівняно з 11,3% у 2013 р., але порівняно з 2010 р. показник знизився на 2,6 відсоткового пункту. Таку ситуацію можна пояснити впливом внутрішніх та зовнішніх чинників.

Таблиця 1

Динаміка показників рентабельності операційної діяльності в економіці України за 2010-2014 рр., %

Показник	Роки					Відхилення (+,-), в. п.
	2010	2011	2012	2013	2014	
Рентабельність операційної діяльності: усього за видами економічної діяльності	4,0	5,9	5,0	3,9	-4,1	-8,1
сільське, лісове та рибне господарство	22,9	23,2	21,7	11,3	20,3	-2,6

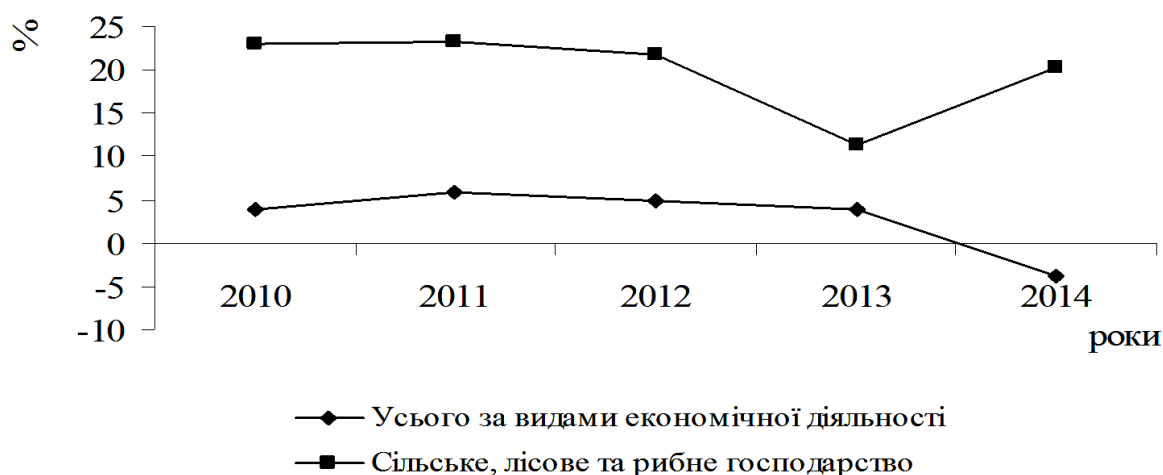


Рис. 1. Динаміка рентабельності операційної діяльності в економіці України за 2010-2014 рр.

Далі визначимо вплив факторів на зміну рентабельності операційної діяльності (табл. 2).

Аналіз впливу факторів на зміну рентабельності операційної діяльності проводиться за детермінованою кратною моделлю:

$$P = \frac{\Phi P}{B} \times 100 \cdot \quad (1)$$

За допомогою способу ланцюгових підстановок визначається умовне значення результативного показника:

$$P_{\text{ум}} = \frac{\Phi P_1}{B_0} \times 100 \cdot \quad (2)$$

де ΦP_1 – фінансовий результат звітного року;
 B_0 – витрати базового року.

**Вплив факторів на зміну рентабельності операційної діяльності
в економіці України за 2013-2014 рр.¹**

Показник	2013 р.	2014 р.	Відхилення (+,-)
Усього за видами економічної діяльності			
Фінансовий результат від операційної діяльності, млн. грн (ФР)	108626,3	-133698,7	-242325,0
Витрати операційної діяльності, млн. грн (В)	2790647,9	3296514,5	+505866,6
Рентабельність (збитковість) операційної діяльності, % (Р)	3,9	-4,1	-8,0
Зміна (+,-) рентабельності за рахунок факторів, в. п.: фінансового результату	×	×	-8,9
витрат	×	×	+0,9
Сільське, лісове та рибне господарство			
Фінансовий результат від операційної діяльності, млн. грн (ФР)	19507,4	43724,8	+24217,4
Витрати операційної діяльності, млн. грн (В)	172904,8	212417,0	+39512,2
Рентабельність (збитковість) операційної діяльності, % (Р)	11,3	20,6	+9,3
Зміна (+,-) рентабельності за рахунок факторів, в. п.: фінансового результату	×	×	+14,0
витрат	×	×	-4,7

¹ За даними Державної служби статистики України. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Тоді, загальна зміна (+,-) рентабельності операційної діяльності, відсоткових пунктів:

$$\Delta P = P_1 - P_0, \quad (3)$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) фінансового результату від операційної діяльності:

$$\Delta P_{\text{ФР}} = P_{\text{УМ}} - P_0, \quad (4)$$

2) витрат операційної діяльності:

$$\Delta P_C = P_1 - P_{\text{УМ}}. \quad (5)$$

Таким чином, за даними табл. 2 упродовж 2013-2014 рр. рентабельність операційної діяльності усього за видами економічної діяльності знизилася на 8 відсоткових пунктів. Ця зміна відбулася під впливом таких факторів. Унаслідок зменшення фінансового результату від операційної діяльності на 242325 млн. грн рентабельність знизилася на 8,9 відсоткового пункту.

Одночасно в результаті збільшення витрат операційної діяльності на 505866,6 млн. грн збитковість зросла на 0,9 відсоткового пункту.

Рентабельність операційної діяльності сільського, лісового та рибного господарства підвищилася з 11,3 до 20,6% (на 9,3 відсоткового пункту). Така зміна обумовлена впливом двох факторів. За рахунок збільшення фінансового результату від операційної діяльності на 24217,4 млн. грн рентабельність зросла на 14 відсоткових пунктів. Одночасно внаслідок зростання витрат операційної діяльності на 39512,2 млн. грн рентабельність знизилася на 4,7 відсоткового пункту. Таким чином, основним фактором впливу на динаміку показника рентабельності операційної діяльності є фінансовий результат.

Із метою підвищення ефективності операційної діяльності необхідно звернути увагу на напрями зростання прибутку від операційної діяльності. Серед них: розширення обсягів виробництва та реалізації продукції, а також каналів збуту; максимальне врахування попиту та пропозиції під час формування ціни реалізації продукції; перегляд структури витрат на виробництво продукції; проведення розрахунку точки беззбитковості з метою визначення критичного обсягу самоокупності та факторного аналізу показників прибутковості; аналіз співвідношення доходів і витрат та диверсифікованості продукції за географічними ринками збуту.

Список використаної літератури:

1. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: [навчальний посібник]; частина II / Ю. М. Тютюнник; 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава: РВВ ПДАА, 2014. – 394 с.
2. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Державна служба статистики України. – К., 2015. – 579 с.

FINANCES, MONEY AND CREDIT: INNOVATIONAL AND INVESTMENT STRATEGIES

Davydenko N.M.
*Head of Finance Department,
National University of Bioresources
and Environmental Management of Ukraine,
Kyiv, Ukraine*

SOURCES OF INVESTMENT POTENTIAL OF THE NATIONAL ECONOMY

Studies in the investment potential of the national economy, in our view, require justification of essential sides and characteristics of this category which will help clarify the categories of the economic science and will become the basis of research of its formation characteristics and use from domestic sources. Investment potential is constantly undergoing quantitative and qualitative changes, so it is evolving. These changes are reflected by giving a content category «investment potential» a substantial and qualitative new content, so it is necessary to study its material content and social aspects.

In our view, it is possible to select the content and form of manifestation of the category of «investment potential», which is derived from the category of «potential.» The Latin word «potential» means the power and capabilities identified with the provision of a process, opportunities of a specific subject [5]. That is why the content of an investment potential is the power, ability of the national economy to reproduce investment process. Natural and material form of potential manifestation is resources. The ability of resources to effectively provide the progress of investment processes with all necessary means investment potential.

The content as a defining characteristic of the investment potential means the whole set of elements, relationships, connections that are formed and can be formed during the formation and implementation of the investment potential. The form describes the internal organization, the method of communication between the elements, structure, and mode of existence of the investment potential. As an internal organization, the form of the investment potential (resources) becomes the content (investment opportunities), but the content can transform into the form. The content is more mobile, dynamic than the form, but the form can actively influence the content [4, p. 518]. It shows a constant dialectical contradiction between them.

It should be noted that not all economic resources (material and technical, financial, labor, natural, etc.) are characterized by capabilities to be used in the process of investment and, therefore, can be a form of the investment potential.

Material and technical resources (means of production), available for the subject, are the one of the main characteristics of the production process, but in the investment process these resources are not directly involved. At the same time, deductions of value of fixed assets to compensation of their wear-out – depreciation – is a source of investment financing, and therefore a form of the investment potential. Again, if material and technical resources are a collateral for obtaining credit for investments, so the financial corporations provide the entity with costs as a portion of the residual value of these resources. Borrowed funds which are literally a part of the cost of material and technical resources can be used as investment funds [2]. Thus, material and technical resources can be used for investment when acquiring such forms. Along with this, it should be noted that fixed assets which are outdated, unsuitable for implementation of production cannot be pledged, that is they cannot serve as the object, which presents the demand in the capital market, so they do not belong to resources that can be investment ones.

A similar scheme can be applied to financial resources as well. Not all financial resources without exception can be the form of the investment potential, but only those that actually can be applied in investment areas in order to update, expand a business base, form the income [1]. Thus, the financial resources used for consumer purposes, ensure the circulation of goods and services in the consumer market, but not in the investment one, they are not the form of manifestation of the investment potential. The same can be said regarding the resources which are required reserves of financial corporations and are the guarantor of the obligations on deposits [2]. Consequently, the financial form of the investment potential is the resources that are the results of the savings and can turn into real investment attachments. Investing begins when the subject forms savings, which are the basis of the investment potential, and ends with investments in facilities, equipment, machines (savings – investment capacity – investments).

Natural, labor, information resources are economic resources only. Investment activities in some way involve only intangible assets derived from these economic resources, namely: ownership of development (use) of natural resources, gained experience, accumulated information, the right to use intellectual property rights, ownership for industrial facilities and others. This means that iron ore is a natural resource and is not a resource that can be involved in the investment process, and the right to use this deposit may be pledged, for instance, and, therefore, potentially it could be a resource of investment [2]. Ownership of discoveries, innovations, inventions, designs, databases, etc., may be a subject to collateral, and thus it is characterized by opportunities for the investment process and the reproduction of the capital.

Thus, the available resources of economic subjects (material and technical, financial resources, intangible assets), which can be used in investment activities or can be directly involved in them, are a natural and material form of manifestation of the investment potential.

It should be noted that in the system of the investment potential the resources are in certain relationships, and each of their elements can influence other elements, complementing each other. As the result of this we can have the growth

of the investment potential which is higher than under the influence of a particular resource. That is, the investment potential will be not the form of a simple sum of resources suitable for investment, but the characteristics of their interaction [2; 3]. For example, certain national economies have roughly the same set of resources that can be used in investment, but the investment potential of these economies varies. This could be a discrepancy between the amount of available natural and financial resources, different energy capacity of technologies selected, different levels of skills and quality of human resources, information in their possession, lack of capacity to complement resources of each other.

Thus, natural and material form of the investment potential is an ordered set of resources that can be used in investment activities.

References:

1. Дучинська Н. І. Нагромадження капіталу в умовах трансформації економіки України: [монографія] / Н. І. Дучинська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 400 с.
2. Марголин А. М. Инвестиции: учебник / А. М. Марголин. – М.: Издательство РАГС, 2006. – 464 с.
3. Мартиненко В. П. Інвестиційний потенціал України: проблеми виміру та оцінок / В. Мартиненко // Вісник НБУ. – 2000. – № 2 – С. 60-61.
4. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник: [У 2 т. Т. 1 / За ред. С. В. Мочерного] / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
5. Нечитайло І. П. Аналіз сучасних підходів до визначення інвестиційного потенціалу регіону / І. П. Нечитайло // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2010. – № 24. – С. 13-19.

Zharikova O.B.

PhD in Economics, Associate Professor of Banking;

Pashchenko O.V.

*PhD in Economics, Associate Professor of Economic Theory,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
Kyiv, Ukraine*

ADVANTAGES AND EVALUATION ACCORDING ESTATE INTERNATIONAL AND NATIONAL STANDARTS UKRAINE

The economic development of Ukraine in the context of globalization and the intensification of international cooperation requires accurate financial information on domestic entities. Currently, there is a question on which the international or national standards to assess the worth of real estate? Any country engaged in professional activities follows the system of relevant standards. The most influential in Ukraine in the field of valuation is the National Valuation Standards (NVS) and the International Valuation Standards (IVS). The International Assets Valuation Standards are recognized worldwide, but they are of advisory nature

and are not legally bound. IVS is a professional benchmark for valuers worldwide since they ensure consistency, transparency and accuracy of their ratings, thus contributing to strengthening the users confidence in the valuation activity of the whole. An important condition for the committed expert money assets valuation is applying the national and international standards, since the NVS and IVS contain the system of global concepts, principles and standards of valuation, which is a generalization of the best national practices and the experience gained by the appraisers from the countries – members of the International Valuation Standards Council. The issue has been studied and analysed by the following: L.M. Buhryn, R.Y. Gul'ko, M.P. Denysenko, Yu.F. Dehtyarenko, A.I. Drapikovskyy, I.B. Ivanova, S.I. Kruchok, A.S. Lyubun, M.G. Degree, A.M. Tretiak and others [1-14].

Expert monetary valuation of real property, including the enterprises integral property complexes, should be conducted in strict compliance with the requirements of the international and national standards of Ukraine. Different countries have developed their own valuation standards, but the principles they are based on as well as the valuation methods are generally very similar. Modern international standards include the following documents (Table 1). Thus, the first two standards (1 IVSC and 2 IVSC) reveal the way the valuation of real estate is carried out – on the basis of their market value, or in some other way (if the use of market value as the basis for valuation is impossible).

The following two standards (3 IVSC and 4 IVSC) determine the purpose of the expert money valuation carried out – for example, for accounting an object on the enterprise balance or to be used as the mortgage. There are four rules determining the characteristics of individual expert money valuation of a real property or a business. All these rules are important in carrying out the expert money valuation of enterprise as integral property complexes, especially the rule № 1.

Table 1

**International standards and procedure rules
for carrying out a real estate valuation**

Document	Document title	Coming into force date
Standard 1	Market value as a valuation base	March 24, 1994
Standard 2	Valuation bases different from the market value	March 24, 1994
Standard 3	Valuation aiming at financial reporting and related documents	March 24, 1994
Standard 4	Loan security, mortgage and debt obligations valuation	March 24, 1994
Rule № 1	Working enterprise valuation concept	April 19, 1996
Rule № 2	Considering hazard and toxic substances in valuation	April 19, 1996
Rule № 3	Main assets, machinery and equipment valuation	July 1, 1997
Rule № 4	Business valuation	July 28, 1999

Source: [3 p. 129]

IVSC Standard 1 states that «the market value is an embodiment of exchange value, which can be obtained for property object if it is proposed for sale on the open market on the valuation date, provided following the requirements specified in the definition of the market value. The market value is determined with the methods mentioned above, namely the sales comparison, the capitalized income or the discounted cash flow and the expenditure method. These methods, in case of their proper use, provide the same result. But this thesis of 1 IVSC is not always realized in practice. The above can be applied to the cost method, under which the valuation may differ significantly from the valuation conducted on the basis of other methods. This standard defines clearly the categories like «market value», «valuation date», «voluntary buyer», «voluntary seller», «commercial agreement», «adequate marketing», etc. that prevent arbitrary interpretation of the abovementioned concepts and thereby contribute to the accuracy of the valuation, and pays much attention to drawing up the valuation report the market value [3-5].

Standard 2 of IVSC. The development of this standard provides a dual purpose: definition and explanation of cost bases which differ from the market rules for their use, as well as disclosure of differences between these bases and the market value. In accordance with the objectives defined with the above Standard 2 of IVSC provides definitions and clarification of the following bases of the value: use value; restricted market property; specialized real estate, real estate of special purpose or specialized design; investment cost; the cost of working enterprise; insurance costs; valued or tax; residual replacement cost (RRC); liquidation value; liquidation cost or forced sales cost; special value.

Standard 2 of INSC requires the appraiser to do the following before granting the consent to do such a valuation [3-5]:

1. To define clearly the task to be fulfilled and to ensure that the implementation of the latter task will not result in ambiguous conclusions that do not meet the real situation.

2. To make sure that the evaluator possesses the knowledge and experience sufficient to perform the task, or to inform the client about the incompetence in any issue related to the implementation of the tasks before proceeding to its implementation; to take all the necessary measures to perform the task competently; to describe clearly the actions taken in the report on the the task completion.

Standard 3 of IVSC provides recommendations to the appraiser making evaluation in order to use it in the financial accounting and the related documents. In accordance with the requirements of the Standard 3, assets are valued as follows [3]:

«Non-specialized estate, which is not intended for future investment and is not an excessive asset, is valued at the market value at the actual use level. Investment property and assets that are excessive for the company, are valued at market value at the most efficient level of use. Specialized property is valued at depreciated replacement cost, except for cases that enable the use of valuation at market value».

Evaluation of the real estate that is not a land or buildings is stated individually in the separate sheet apart from the valuation of the land and

buildings. «In the report on the valuation conducted for the financial purposes, the appraiser is to disclose clearly and unequivocally the following: the nature of the instructions he was given and valuation purposes; valuation base including its type and determine the type of value; form of assets ownership and classification of rights being valued; valuation date; identification of assets and their location as well as the date and nature of their research; regulatory field; all special assumptions and/or limitations; main production facilities and equipment; other issues related to valuation» [3-5].

Standard 4 of IVSC aims to determine the valuation features of providing collateral loans and debt. Standard 4 is used in case of necessity to write a report for a credit institution or any other creditors. The essence of the report is a continuation of Standard 1, i.e. valuation base is the market value. IVSC standards concerning the valuation of assets as debt provision generally coincide with the standards of market value. The essential features of property under construction (construction in progress) valuation as collateral debt should be noted too. Equally important is the development of a phased construction schedule and its funding agreement with the lender; mandatory is the periodic valuation of the market value of the loans [3-5].

As I have already noted, in addition to the four international standards, there are three rules of real estate valuation application and implementation [3-5].

Rule 1 contains a summary of operating enterprise valuation concept. This rule assists in solving three major problems:

1. Explaining general principles concerning the operating enterprise valuation concept.
2. Determination of operating enterprise value compared with other types of cost.
3. Explaining the concepts in order to eliminate misunderstandings between appraisers, accountants and other professionals.

The Rule 2 governs the procedures for considering the effects of harmful and toxic substances in the valuation. The significance of this rule increases due to the growing role of environmental factors in modern conditions. Hazardous substances here are materials and substances placed in or around the estate in an amount that reduces the market value. Toxic material is considered the one that damages life forms. Toxicity is determined by the degree of such ability. While assessing the impact of harmful and toxic substances, an appraiser, apart from his personal experience, can consider the experience of other appraisers and competent professionals and ask them for advice in case of need. These facts should be reflected in the report. If the appraiser does not disclose any factor associated with exposure to hazardous and toxic substances, it should be noted in the report that the valuation is made on the assumption that the existence of such factors on the valuation date was not known.

The Rule 3 related to the valuation of fixed assets, including machinery and equipment. It provides using three methods of valuation presented in Table 2:

The application of this rule provides for using types value defined in the Standard 2 subject to Standard Standard 3 or 4.

Thus, the international standards and rules make clear and perfect system and following them provides high quality valuation of real estate. These standards and

rules serve as a basis for the national valuation standards development, which can not contradict international, but can only supplement and develop them.

Table 2

**Basic methods (approaches) to expert money evaluation
in European countries**

International Assets Valuation Standards Committee	Country			
	Germany	Hungary	Poland	Ukraine
Capitalized income or cash flow discounting method	Income cost method	Method of valuation considering the possibilities	Income approach (approach related to income)	Income approach
Expences method	Essential method	Method of valuation based on anticipated expences	Expences approach (cost) or cost approach	Expences approach
Sales comparison method	Compara- tive cost method	Method of comparison with the anticipated sales price	Comparative approach	Comparative approach

Source: [1, p. 114]

National valuation standards have been developed in Ukraine over the last decades according to the Law of Ukraine «On valuation of assets, property rights and professional valuation activities» [10] on the basis of the international standards, the essence of which is briefly described above.

There are four National valuation standards in Ukraine:

1. The national standard № 1 «General principles of property valuation and property rights» [6];

2. National Standard № 2 «Real Estate Valuation» [7];

3. National Standard № 3 «Valuation of integral property complexes» [8];

4. National standard № 4 «Valuation of intellectual property rights» [9].

Standard № 1 contains definitions applied in the valuation activity as well as valuation base and procedure of valuation the methodological approaches to property valuation and basic principles and general requirements for the valuation of property, in assessment reporting and its review.

Standard № 2 defines concepts related to immovable property objects and their valuation, except for integral property complexes as well as specifics of using the methodological approaches to the real estate valuation.

Standard № 3 is mandatory in the valuation of integral property complex. It defines the terms used by evaluation subjects as well as methodological approaches to this valuation, namely property, comparative and profitable approaches. The basic method within the property approach is the assets

accumulation method, the essence of which is to calculate the net asset value, determined as the difference between the value of the integral property complex assets and the amount of its liabilities. The income approach to the evaluation of integral property complex involves using two models of net cash flow – for equity and for invested (the invested model also includes borrowed capital apart from their own one). Net cash flow is calculated taking into account the predicted inflation (nominal cash flow) or on the basis of prices valid at the valuation date (actual cash flow). The discount rate is determined depending on the selected net cash flow model. The cumulative construction method is applied for the own equity. This method takes into account additional risks consideration compared to the investment method, the peculiarity of which is the minimum risk. Method of average weighted capital cost is the principal one for invested capital. A comparative approach in evaluation of integral property complexes includes the following principal methods: method of capital market and market transactions method.

The capital market method is based on the assumption of correspondence between the market value of the integral property complex and its capitalization (actual or potential) including control right cost. The market transactions method involves matching the value of the integral property complex and the sale prices for similar complexes. Thus, a brief overview of the international and national valuation standards suggests making a conclusion that the normative fields necessary to develop the improved methods of real estate evaluation, including the integral property complexes, is available in Ukraine. However, the need for further improvement of the national valuation standards, including the National Standard № 3 worth considering for the purpose of detailed regulation of the algorithms and procedures for evaluating such systems.

References:

1. Kruchok N.S. Mortgage in Ukraine: state and prospects of development: Monograph / N. S. Kruchok. – K.: JSC «Nichlava», 2010. – 298 p.
2. International valuation standards. Principles, standards and regulations / Ed. O. Drapikovskyy, I. Ivanova. – K.: UKRels, 1999. – 122 p.
3. International valuation standards. Methods and practice of valuation reporting (using materials of the Institute of the World Bank Economic Development the). – K.: International Center of privatization, management and investments, 1996. – P. 5-59.
4. International valuation standards / [G. I. Mikerin (Director), M. I. Neduzhiy, N. V. Pavlov, N. N. Yaschyna.] – M.: JSC «Typography» News «, 2000. – Vol. 1. – 264 p.
5. International valuation standards / [G. I. Mikerin (Director), M. I. Neduzhiy, N. V. Pavlov, N. N. Yaschyna.] – M.: JSC «Typography» News», 2000. – Vol. 2. – 360 p.
6. National Standard № 1 «General valuation of property and property rights» approved by the Cabinet of Ministers of 10.09.2003, № 1440.
7. National Standard № 2 «Real Estate Valuation» approved by the Cabinet of Ministers of 28.10.2004, № 1442.
8. National Standard № 3 «Valuation of integral property complexes», approved by the Cabinet of Ministers of 29 November, 2006, № 1655.

9. National Standard standard № 4 «Assessment of intellectual property rights», approved by the Cabinet of Ministers of 03 October 2007 p. № 1185.

10. On of land value: Law of Ukraine, adopted by the Verkhovna Rada of Ukraine № 1378-IV of December 12, 2003 // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2004. – № 15. – P. 229.

11. Tretiak A.M. State and Problems of Land Management in Ukraine // Bulletin of Agricultural Science. – 2001. – № 8. – P. 5-11.

12. What and how can restore the fertility of our soils // Propozytsia. – 2001. – № 5. – P. 47-49.

13. Teoretical basis of state land cadastre: Manual / M. G. Stupen', R. Y. Gul'ko, O. J. Mikula etc. // Ed. M. G. Stupen' – 2nd edition, stereotype. – Lviv: «Noviy Svit-2000», 2006. – 336 p.

14. Zharikova O. B. Methodological basis of market value of real estate by international and national standar them Tami evaluation //Scientific Bulletin of National Agrarian University. – 2006 – Vol. 100. – P. 305-308.

Klischuk O.V.

Postgraduate Student of Finance Faculty;

Kuznyetsova A.Ya.

Doctor in Economics, Professor,

Banking University,

Kyiv, Ukraine

EXPLORING THE INFLUENCE OF HRYVNIA EXCHANGE RATE VOLATILITY ON FINANCIAL SUSTAINABILITY

Today the issue of choosing the most appropriate and adequate model for predicting hryvnia exchange rate impulse influence on sustainability of financial system gets new weight and is seen in new light due to risen volatility risk if we will compare with situation on Ukrainian currency exchange market 3 years ago. The volume of market have been risen on 100 times [8], which under full short position in hryvnia contracts and derivatives will create financial turmoils.

The free-floating exchange rate regime accompanied with inflation targeting calls for constructing model, which considers volatility clustering of hryvnia on further modeling.

In existing researches provided by Center of scientific researches of National bank of Ukraine have been used structural vector auto-regressive model (VAR), which simultaneously and with lag length considers and estimates answer of financial endogenous variables on exchange rate change [6, p. 21]. But this model is stationary and assumes that variance of residuals as something stable [5], which is really not.

Also I. Hubaryeva and Y. Ohorodnya [7] have proposed modified VAR model of monetary transmission by correcting errors of endogenous variables

that has considerably enhanced adequacy of model. They opened relation between discount rate of NBU and export of goods and services in two-sides, rate of return on sovereign bonds and GDP growth rate, deflator, unemployment and exchange rate as inflow variable. Although this results may be higher than will be in reality due to assumption of stability of volatility variance [2, p. 251].

In fact currency exchange rate market data very often demonstrates volatility clustering. Under volatility clustering understands the state, when time series show periods of high and low volatility [4, p. 477]. That is why for financial data time-varying volatility is more plausible than constant volatility.

So appearing a new task of formalization of hryvnia exchange rate relation with banks refinancing rate, rate of return on sovereign bonds, deposit-credit rate, volume of saving and borrowing money, money in circulation, international reserve rate of accumulation by using tools of Generalized autoregressive conditional heteroscedasticity model (GARCH). The main reason of choosing this type of model is the fact that the variance of innovations (ε_t) in hryvnia monetary transmission is randomly distributed. Then the equation of y_t transforms to next form:

$$y_t = f(x_{1,t}, \dots, x_{p,t}) + \sigma(x_{1,t}, \dots, x_{p,t})\varepsilon_t, \quad (1)$$

where ε_t has conditional (given $X_{1,t}, \dots, X_{p,t}$) mean equal to 0 and conditional variance equal to 1, gives the correct conditional mean and variance of Y_t .

Suppose for now that $\varepsilon_1, \varepsilon_2, \dots$ is Gaussian white noise with unit variance. Later we will allow the noise to be independent white noise with a possibly nonnormal distribution, such as, a standardized t -distribution. Then

$$E(\varepsilon_t | \varepsilon_{t-1}, \dots) = 0, \quad (2)$$

$$\text{Var}(\varepsilon_t | \varepsilon_{t-1}, \dots) = 1. \quad (3)$$

The (2) and (3) properties are called conditional homoscedasticity. So if process a_t we can write as:

$$a_t = \sqrt{\omega + \alpha_1 a_{t-1}^2} \varepsilon_t, \quad (4)$$

we will get next estimation of mean and variance of innovations:

$$E(a_t | a_{t-1}, \dots) = 0,$$

$$\sigma_t^2 = E\{(\omega + \alpha_1 a_{t-1}^2)\varepsilon_t^2 | a_{t-1}, a_{t-2}, \dots\} = (\omega + \alpha_1 a_{t-1}^2) E\{\varepsilon_t^2 | a_{t-1}, a_{t-2}, \dots\} = \alpha_0 + \alpha_1 a_{t-1}^2. \quad (5)$$

Therefore if a_{t-1} is great, then magnitude of σ_t^2 becomes greater and a_t with higher described consequence (4) increases. As a chaotic wave interferential volatility of currency exchange is strengthening or weakening. Also because of this behaviour, unusual volatility in a_t tends to persist, though not forever [3].

Volatility of hryvnia can create such threats for financial system of Ukraine:

1. money outflow from savings in foreign exchange currency in next 12 month [8], which significantly reduces source base of commercial banks;
2. overspeeded rate of sovereign unit devaluation and decreasing of purchasing power parity;
3. surging of price on energy and oil resources and therefore house holding costs;

4. cost increasing of external sovereign debt and default risk, which nowadays delayed due to debt restructuring agreement with foreign creditors;
5. significantly monetary base decreasing in next 4 month [8] and widening size of «shade» economy;
6. slowing of GDP pace growth and acceleration of unemployment growth.

In conclusion we can say, that hryvnia exchange rate predicting model must be seriously revised, because after changing exchange rate regime from crawling pegging to free-floating the volatility risk deepened problem of keeping sustainability in financial system. So by that reason must be developed GARCH model with help of which we can measure volatility risk and forecast or extrapolate it.

References:

1. Dickey, David A. Fuller, Wayne A. (June, 1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical association*, Vol. 74, Issue 366, pp. 427-431.
2. Engle R. and Granger C. (1987). Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica*, vol. 55, pp. 251-276.
3. Sims, C. (1980). Macroeconomics and reality, *Econometric*, vol. 48(№ 1), pp. 3-48.
4. Ruppert D. *Statistics and data analysis for financial engineering*.- [Electronic access]: <http://www.springer.com/us/book/9781461427490>
5. Zivot E. *Vector autoregressive models for multivariate time series*. – [Electronic access]: <http://faculty.washington.edu/ezivot/econ584/notes/varModels.pdf>
6. Monetarnyi transmisiyni mekhanizm v Ukraini: naukovo-analitichni materialy. *Transmission mechanism operation in Ukraine: Information ana Analysis*. Issue 9 / V. I. Mischenko, O. I. Petryk, A. V. Somyk, R. S. Lysenko et al. – Kyiv, National Bank of Ukraine. Banking Policy Research Center, 2008. – 144 p.
7. Hubaryeva I. O., Ohorodnya Ye. M. Pruchynno-naslidkovi zviazky instrumentiv monetarnoi polityky ta pokaznykiv staloho rozvytku ekonomiky (na prykladi oblikovoi stavky NBU). *Cause-Effect Relations of Instruments of the Monetary Policy and Indicators of Sustainable Development of the Country Economy (Using Example of the NBU Discount Rate)*/I. O. Hubaryeva, Ye. M. Ohorodnya.- [Electronic access]: http://www.business-inform.net/pdf/2013/9_0/264_273.pdf
8. Key developments in the Ukrainian foreign exchange market. National bank of Ukraine site. [Electronic access]: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=24338412&cat_id=12063884
9. Monetary and finance statistics. National bank of Ukraine site. [Electronic access]: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58039

Konstantiuk N.I.
PhD, Associate Professor,
Ternopil Ivan Puluj National Technical University,
Ternopil, Ukraine

PECULIARITIES OF UNIVERSITIES FUNDING

The problem of higher education funding has been of interest for scientists and experts for a long time, both Ukrainian and foreign higher educational institutions being under discussion. Universities faced such problems as sufficient budget limits of financial resources, lack of their own budget, demographic crises, population aging and the decrease of the level of enrollment. These problems make the competition between the higher educational institutions for applicants and consequently for their funding more sufficient to provide their successful activity.

But there are winners in this struggle between universities, which use different funding models in their activity. The objective of our paper is to study and analyse different models of university funding and their possible application in the activity of Ukraine universities.

The carried out analysis makes possible to conclude:

1. University funding in the EU countries is mainly by government, its portion being from 50% till 90%, the rest – are private funds.
2. Universities of the USA are funded by public funds – 40%, and private funds – 60%.
3. Ukraine universities are funded by government – 50% and by private funds – 50%.

Taking into account global reduction of financial resources the most popular model of funding is performance-based funding.

Performance-based funding has some subtypes, the most popular being performance contract and formula funding. Competitive funding is also quite often associated with performance-based funding.

A majority of systems consider their funding allocation mechanisms at least partially performance-based for teaching (via graduate-related criteria), and partially or mainly performance-based for research, where indicators related to publications and external research funding are normally taken into account.

Performance contracts, whereby certain goals are agreed between the funder and universities are also associated with performance-based funding, although they do not always have a direct impact on funding.

Higher education funding became increasingly based on mixed sources with students being required to pay a greater share of the costs of their education. But mechanisms to make cost sharing increasingly equitable have been refined. At the same time, the determination of actual costs per institution, per course programme, and even per course has become increasingly accurate, and funding is increasingly taking into account the verdict of performance indicators of various kinds. The funding of research is being increasingly differentiated from

funding for teaching/learning. Across the board, higher education institutions have had to do more for less.

Many governments use competitive elements in the process of allocating public funds to institutions of higher education. Examples include the implementation of performance measures through «formula funding», or resource allocation on the basis of evaluated project proposals. Corresponding forms of performance-based resource allocation can be found within most higher education institutions.

Very often in university funding Needs-Based model is used, which is based on course type, level of enrollment, missions and various other components. This funding model is the characteristic of the Ukraine higher educational institutions, which are funded from the budget on the basis of preliminary adopted costs. Basing on this model the funds are defined per institution

In the financial activity of European universities there is a great variety of financial models, but they still differ depending on the type of activity, teaching or research for example. The most popular funding models are as follows:

Grant funding: financial grants meant to cover several categories of expenditure such as teaching, ongoing operational costs and/or research. Universities are responsible for dividing and distributing such funding internally according to their needs (the flexibility may be curtailed by minor restrictions).

Co-funding: funding for which the main funder requires the beneficiary institution to raise a proportional amount of the full cost of the activity or project being funded, from its own budget or another public or private source.

Competitive funding: funds allocated to institutions through competitions following applications (proposals) submitted to a competitive selection process. These funds are usually attached to a project or are targeted towards the achievement of specific objectives or priorities defined by the funder.

Philanthropic funding: funding obtained from foundations, corporate donors, or individuals acting independently from government and for the public benefit by supporting the university activities through grants or non-financial means (donation of land, buildings...) or by operating their own programmes.

Project-based funding: universities apply for funds and the application is estimated on the basis of meeting the set of criteria and/or on the basis of competition between other institutions.

Targeted funding: funding earmarked for the achievement of specific goals set by the public authorities. It may be allocated through competition or directly attributed to the university.

Basing on the carried out investigations we can make a conclusion that Ukraine institutions are worth using more flexible models for university funding. This flexibility is treated as the search for optimal funding model for the different type of activity or service. Besides, it is worth being targeted funded to meet specific goals and to obtain certain results, as it will result in raising the responsibility of all members of educational process and will make possible to spend effectively limited financial resources.

References:

1. Markina I. Models of funding higher education development in foreign countries / I. Markina, O. Dragan // Digest of the Kyiv National University named after Taras Shevchenko: Edition «Economics». 107-108/2009. – P. 17-19.
2. Higher Education: Ways of development and providing quality // State higher educational institution «Kyiv National Economic University named after Vadym Getman» – 2010. – 159 p.
3. Designing strategies for efficient funding of higher education in Europe by Thomas Estermann, Enora Bennetot Pruvot and Anna-Lena Claeys-Kulik: EUA. – 2013. – 20 p.

Kornyliuk A.V.

PhD, Senior Lecturer,

Department of Corporate Finance and Controlling,

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,

Export Opportunities of Ukrainian Agricultural Companies,

Kyiv, Ukraine

EXPORT OPPORTUNITIES OF UKRAINIAN AGRICULTURAL COMPANIES

Export of agricultural products is provided by two groups of companies: large agricultural holdings and traders. We focused our study on the export opportunities of agricultural holdings as producers of finished goods: Ovostar, Avangard, MHP, Astarta, Industrial Milk Company, KSG Agro, Ukrproductgrup, Kernel, Milkilend [1-9]. Analysis was based on financial statements for the three quarters of 2014 for all agricultural holdings, except Kernel (Semiannual statements for the 2014 marketing year) and Ukrproductgrup (Semiannual results of 2014). We identified the main groups of factors that affect the export potential of Ukrainian agricultural holdings: financial, regulatory, political and organizational ones.

Financial factors. Expansion new markets requires substantial financial resources, so we analysed the access to own sources of financing for domestic agricultural holdings. Declared financial loss of most of the studied companies indicates that they have limited possibilities to finance expansion with their own resources. The analysis of financial statements showed that only two companies made a profit, they are Ovostar and Kernel and the rest of the companies proved to be unprofitable. Among the factors that caused losses are exchange losses associated with the devaluation of the national currency; falling prices for major export commodity groups on world markets; reduction of traditional export markets (primarily for dairy holdings). However, currency depreciation has a double impact on the financial resources of the companies. On the one hand exchange losses caused financial losses, on the other hand, according to experts, they increased EBITDA by 10-30% [10].

The usage of borrowed resources. Traditional indicator that shows company's debt burden of the company is net debt to EBITDA ratio: the lowest value has Ovostar company which is 0.66, the highest has Milkiland which is 7.1, average is 3.2. The average ratio of net debt to EBITDA for the agribusiness companies is 2.5. Our previous studies showed that debt of analyzed companies is denominated mainly in a foreign currency that can create additional pressure on the company's solvency and its ability to attract new debt financing [11].

Opportunities of debt financing obtaining in the domestic market is limited because of the high interest rates. Thus, according to the National Bank the interest rate for agricultural enterprises is 23% and 11.8% in national and foreign currency respectively [12]. It should be noted that the profitability of agricultural companies is lower so it is hard to repay these loans. Some agricultural holdings are not able to repay its obligations. For example, Ukrproduct Group failed to repay 0.3 million US dollars of EBRD loan because of hryvnia devaluation and is negotiating about changes in credit terms. Milkiland company is also negotiating about debt restructuring, and therefore has stopped investment projects.

Regulatory factors. The signing of an association agreement with the EU which also provides for signing of the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement caused the partial removal of tariff barriers on exports, particularly for finished products and semi-finished products. The EU took off tariff restrictions for 83.5% of domestic exports, the rest is regulated by mechanism of tariff quotas.

However, there are a number of non-tariff barriers that hinder considerably the export sales to the EU. First of all these are sanitary and phyto sanitary requirements, in particular non-compliance with European production requirements impedes exports livestock commodities significantly.

During the preparation process for the signing of the Agreement on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products with the EU, which will bring the technical regulations and standards into compliance with the European ones, a number of legislative acts was adopted. However, the process of full harmonization of legislation is long enough, so agricultural producers get individual permissions to export their commodities to the EU. According to the Ministry of Agriculture three dairy plants have been tested and are waiting for the appropriate decisions of the EU supervisory authorities [13].

Political factors. The events in the Crimea and Eastern Ukraine have negative impact on operating activities. KSG Agro, MHP and Avanguard have assets in the Crimea and the Donetsk region. KSG Agro has lost 28 thousand hectares (almost 30% of the land bank). Ukrlendfarminh Company (owns Avanguard) lost 13 thousand hectares of land and has suspended the activities of its enterprises located on the peninsula. MHP suspended the activities of its enterprises located in Donbass region. In addition to the direct loss of production capacity, companies have lost or significantly reduced markets in those regions, which adversely affected the incoming cash flows.

The economic and political situation also has negative effect on the Ukrainian credit rating, and consequently on the credit rating of bond issuers. A poor sovereign credit rating automatically causes poor corporate credit

ratings of domestic companies. Thus, the credit ratings of Avanguard, MHP and Kernel companies is below the investment grade (CCC on Fitch scale).

Organizational factors. Ignoring the needs of consumers can become a burden to export expansion for domestic agriholdings, particularly for finished food producers.

Conclusions. Easier access to the EU market and the rapid development of new markets in Asia and Africa opens up significant prospects for the domestic food producers. The analysis allowed to identify the main factors that may slow down further export expansion of domestic agricultural holdings.

Overcoming these financial, regulatory and organizational barriers will significantly increase the export potential of Ukrainian agricultural companies. Further markets diversification with the global food crisis will help to achieve balance of payments stability by increasing export earnings.

References:

1. Astarta Consolidated interim report for the nine months of 2014 [Online]. Available at: http://www.astartakiev.com/modules/pages/upload/file/report_9m14.pdf
2. AvangardCo Unaudited Financial Statements for 9M 2014 [Online]. Available at: http://avangard.co.ua/files/site/Unaudited_Financial_Statements_for_9M_2014.pdf
3. Condensed Consolidated Interim Financial Statement for the 9 months ending 30 September 2014 [Online]. Available at: <http://www.milkiland.nl/storage/node/files/1442/218/MLK-9m-2014BoD-report-Interim-Final-for-publication.pdf>
4. IMC Condensed Consolidated Interim Financial Statements for the nine months ended 30 September 2014 [Online]. Available at: http://www.imcagro.com.ua/images/docs/Financial%20REPORTS/FS_IMC_9m_2014.pdf
5. Kernel Holding S. A. and subsidiaries Condensed Consolidated Interim Financial Statements for 6 months ended 31 December 2014 [Online]. Available at: <http://www.kernel.ua/media/uploads/library/15/03/KERNEL1HFY2015.pdf>
6. KSG Agro S.A. Unaudited Interim Condensed Consolidated Financial Statements 30 September 2014 [Online]. Available at: <http://www.ksgagro.com/wp-content/uploads/2014/07/KSG%20AGRO%203Q2014%20FS.pdf>
7. MHP S. A. Unaudited Financial Results for the Third Quarter and Nine Months Ended 30 September 2014 [Online]. Available at: <http://www.mhp.com.ua/library/file/mhp-sa-fs-9m-2014-pr.pdf>
8. Ovostar Union N.V. and its Subsidiaries Condensed Consolidated Interim Financial Statements for for the 9 months ended 30 September 2014. [Online]. Available at: http://www.ovostar.ua/data/file/current_reports/ovo_fs_9m_2014.pdf
9. Ukrproduct Unaudited Interim Financial Results for the 6 months ended 30 June 2014 [Online]. Available at: <http://www.ukrproduct.com/files/1411558248/Ukrproduct%20Group%20-%20Interim%20results%20announcement,%2024.09.2014.pdf>
10. Results and perspectives of the biggest Ukrainian agriholdings [Online]. Available at: <http://www.proagro.com.ua/news/ukr/4089658.html> [in Russian]
11. A. Kornyliuk. The analysis of the financial risks of domestic agriholdings // The Advanced Science Journal. – 2014. – #11 – p. 65-68 [Online]. Available at: <http://advancedscience.org/2014/11/065-068.pdf>
12. National Bank of Ukraine [Online]. Available at: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

13. Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine [Online]. Available at: <http://minagro.gov.ua/>

Грищук Н.В.

*асистент кафедри фінансів та кредиту,
Вінницький національний аграрний університет,
м. Вінниця, Україна*

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АГРОФОРМУВАНЬ В УМОВАХ ДЕФОРМАЦІЙ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

Фінансова безпека є «основним економічним гарантом стабільності, забезпечуючи виробничий базис інфраструктурними інститутами розподілу фінансових та інвестиційних ресурсів» [1, с. 22].

Забезпечення фінансової безпеки агроформувань пов'язане з економічними проблемами України на сучасному етапі розвитку: зростанням зовнішнього та внутрішнього боргу країни; підвищенням рівня інфляції та рівня монетизації; збільшенням обсягів зобов'язань суб'єктів господарювання тощо. Нині фінансові можливості як держави так і агроформувань, залежать від шеругу факторів.

Одним із впливових специфічних для аграрного сектора економічних факторів є світові тенденції зростання цін та попиту на продукти харчування. Крім впливу на це явище мають місце і наступні причини. Перша – тенденція до глобального потепління. За оцінками науковців, збільшення температури на один-два градуси дорівнюватиме зниженню врожайності у світі на 5-7%. Експерти прогнозують упродовж наступних десяти років подвоєння цін на зерно. Також погіршення якісного стану ґрунтів, яке призводитиме до зниження продуктивності угідь, зниження обсягів і ефективності виробництва сільськогосподарської продукції; нинішні орендарі, як правило, ведуть виснажливе землеробство, набула поширення монокультура з вирощуванням декількох комерційно привабливих культур – зернових (переважно пшениці і ячменю), соняшнику, ріпаку та сої; масове порушення сівозмін, вичерпання природної родючості; сільськогосподарські землі перебувають у критичному стані, їх якість постійно погіршується (протягом трьох десятиріч вміст гумусу в орних ґрунтах України знизився у середньому майже на 20%).

Друга причина – все більше продуктів згодовується худобі. Незважаючи на зростання виробництва продовольства, все менша його кількість використовується для споживання. Через зростання доходів населення почали використовувати ті групи продуктів харчування, які раніше не були доступні, зокрема м'ясо. Збільшення споживання м'яса означає зростання обсягів кормів, а й відповідно розвитку кормовиробництва.

Власні особисті селянські господарства практично для кожного другого зайнятого сільського жителя єдиним місцем прикладання праці, за роки ринкових трансформацій кількість сіл, де відсутні будь-які суб'єкти формалізованої господарської діяльності, збільшилась із 5 до 14 тис. (у 2,8 рази), частка останніх у загальній кількості сільських населених пунктів досягла 49%. До третьої причини можна віднести світові тенденції на ринку нафти, що призвели до пошуку його альтернатив. Значна частина фуражного зерна йде на виробництво біопалива [2].

Вагомими проблемами забезпечення фінансової безпеки агроформувань також є низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва, зростаючий рівень зношеності техніки, переважаюче використання застарілих технологій, залежність виробництва від природно-кліматичних умов, обмежений доступ до фінансових ресурсів.

Сезонність сільськогосподарського виробництва обумовлює необхідність залучення запозичених коштів у значних обсягах (понад 100 млрд. грн. в рік), у структурі кредитного портфелю банків 75 відсотків припадає на коротко – та середньострокові кредити та взагалі відсутнє довгострокове кредитування з терміном користування 10-15 років. [3]

Протягом 2015 року обсяги агровиробництва скоротились порівняно з 2014 роком на 4,8%. Зокрема, агровиробниками вироблено на 5,2% менше продукції, а продукції домогосподарств – на 4,3%, що є негативною тенденцією. В 2015 році збільшено єдиний податок четвертої групи (фіксований с/г податок) в 21 раз (більше 2 млрд. фінансових ресурсів) аграрії додатково віддали до бюджету; індекс витрат на виробництво сільськогосподарської продукції з січня по травень 2015 значно прискорився, досягнувши показника 60,6% до аналогічного періоду 2014: збільшилися витрати на засоби захисту рослин, мінеральні добрива, паливо, насіння, племінну продукцію, ветеринарні препарати, техніку.

Минулий рік може стати точкою відліку тривалого спаду в аграрній галузі. Цілком ймовірно, що вагомий внесок у даний процес зроблять податкові новації, запроваджені з січня поточного року, що пропогують скасування спеціального режиму оподаткування ПДВ для аграріїв, надавши пільговий режим на період їх переходу на загальну систему оподаткування:

- виробникам молока та великої рогатої худоби ВРХ залишатимуть 80% ПДВ, а решта 20% вони будуть перераховувати до бюджету.

- аграрії, що працюють із зерновими і технічними культурами, будуть відраховувати до бюджету 85% ПДВ, а 15% залишатимуть собі.

- всі інші – 50% перераховують в бюджет і 50% залишають собі.

З 2017 року передбачається скасування спецрежиму ПДВ для аграрної галузі [4].

Такий сценарій є стратегічним напрямом розвитку системи податкового регулювання сільськогосподарського виробництва в умовах деформацій економічного простору.

В подальшому реалізація таких заходів дозволить не лише мінімізувати негативні соціально-економічні наслідки глобалізаційних процесів, але й

значно укріпити конкурентні позиції агроформувань як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

З метою зміцнення конкурентоздатності агроформувань та посилення їх фінансової безпеки, державі доцільно також здійснювати ефективну політику субсидування, основними напрямками якої мають бути: державна підтримка інвестиційної діяльності, допомога у науково-дослідній, маркетинговій діяльності, підвищення якості управління, сприяння підвищенню рівня кваліфікації працівників аграрного спрямування.

Для створення позитивного клімату у сфері фінансової безпеки для агроформувань в Україні необхідно забезпечити гармонізацію вітчизняного законодавства із загальноприйнятими міжнародними нормами. Це значно покращить інвестиційний клімат, спростить доступ як сировини так і готового продукту на іноземні ринки, розширить їх конкурентні переваги, дасть змогу мінімізувати ризики, застосовувати інноваційні біотехнології для нарощування внутрішнього споживання органічних продуктів та їх експорту; поступового переходу до нової системи оподаткування діяльності у аграрному секторі економіки, яка стимулюватиме розвиток сільськогосподарського виробництва суб'єктами господарювання різних форм власності, в першу чергу сімейними фермерськими господарствами, яким належить майбутнє.

Список використаної літератури:

1. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. Власюк // Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.

2. Мартюшева Л. С., Петровська Т. Е., Трихліб Н. І. Фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління / Л. Мартюшева, Т. Петровська, Н. Трихліб // Научно-технический сборник. Вып. 76. – Харків. – С. 235-238. [Електронний ресурс]: Режим доступу – eprints.ksame.kharkiv.ua/1362/1/235238

3. Замикула В. В. Напрями державної підтримки агропродовольчого сектора економіки в умовах глобалізації економіки / В. В. Замикула // Електронне наукове фахове видання. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=258>

4. Верховна Рада ухвалила зміни до Податкового кодексу // NEWS ru.ua // Економіка // Режим доступу: newsru.ua/finance/24dec2015/rada_nalogovy_kodeks.html.

Дем'янюк А.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет,
м. Тернопіль, Україна*

ПАРТИЦИПАТОРНИЙ БЮДЖЕТ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Розвиток процесів децентралізації у сфері бюджетних відносин в Україні зумовлює запровадження новітніх підходів до здійснення бюджетного процесу на місцевому рівні із залученням громадянського суспільства.

Принцип максимального залучення громадськості до бюджетного процесу лежить в основі партиципаторного бюджету, котрий став відповіддю суспільства на політичний та олігархічний лобізм, соціальне виключення та корупцію й набув найбільшого поширення у країнах, що розвиваються. Партиципаторний бюджет відображає прямий демократичний підхід до бюджетного процесу на місцевому рівні, а також – надає можливість достатньої поінформованості громадян та їх безпосередньої участі у формуванні бюджетних ресурсів. Вищезазначена модель бюджету дозволяє підвищувати рівень відповідальності службовців та забезпечує прозорість бюджетного процесу [1, с. 11].

Партиципаторний бюджет – процес дискусій та прийняття рішень у формі прямої демократії (демократії прямої участі, демократії співучасті), у котрому кожен громадянин має право пропонувати напрями витрачання бюджетних коштів визначеної частини місцевого бюджету. Характерними рисами партиципаторного бюджету визначають наступні:

- чітко визначена частина бюджету;
- реалізація всіх запланованих проектів повинна відбутися протягом бюджетного року;
- пропозиції подаються за встановленими вимогами від імені громадянина;
- можливість визначати і голосувати за проекти, реалізація котрих задовольнить потреби всієї місцевої громади;
- реалізація інвестиційних проектів і проведення ремонтних робіт може відбуватися лише на підвідомчій території згідно діючого законодавства;
- можливість здійснення безпосереднього контролю громадянами за бюджетними витратами [2].

Важливо зазначити, що виникнення і тестування моделі партиципаторного бюджету відбувалася протягом 1989 – 1997 рр. у місті Порту Алегрі та інших містах Бразилії, до 2000 р. ця модель бюджету набула поширення в Латинській Америці, а з 2000 р. – досягла країн Північної Америки, Європи, Африки, Азії та Австралії. Модель партиципаторного бюджету розповсюджувалася повсюдно і з 2011 р. була застосована у Польщі. З того часу близько 100 польських міст в різних формах реалізують

цей принцип участі громадян у бюджетному процесі на місцевому рівні. Наприклад, в містах Лодзь та Варшаві частка партиципаторного бюджету – 1%, але навіть маючи в розпорядженні такі кошти, можна реалізувати визначені проекти. Щороку на потреби партиципаторного бюджету міста Лодзь виділяється більше коштів, так у 2013 р. було виділено 20 млн. злотих, у 2014 р. – 40 млн. злотих, а до 2018 р. міська влада пообіцяла виділити 100 млн. злотих. Міська влада у місті Парижі визначила обсяг партиципаторного бюджету у розмірі 7% [4; 3, с. 5].

В Україні запровадження моделі партиципаторного бюджету здійснюється у трьох пілотних містах – Чернігові, Черкасах, Полтаві за допомогою реалізації проекту «Партиципаторний бюджет – можливості для підвищення громадської активності і встановлення належного партнерства з органами влади» у рамках Польсько-Канадської Програми Підтримки Демократії співфінансованої з програми польської співпраці на користь розвитку Міністерства закордонних справ РП та канадського Міністерства закордонних справ, торгівлі та розвитку (DFATD). Метою зазначеного проекту визначено підвищення рівня залучення мешканців Чернігова, Черкас та Полтави до процесу прийняття рішень щодо розвитку міст та покращення діалогу між місцевою владою і громадськістю шляхом співпраці в плануванні та імплементації партиципаторних бюджетів.

Доцільно зауважити, що модель партиципаторного бюджету не заперечує і не применшує ні значення влади, ні відповідальності політичних представників. Влада і відповідальність набуватимуть іншого виду, інституційно пов'язаного консультативними та партиципаторними процесами, котрі їх оточуватимуть. Отже, ключове теоретичне питання стосовно взаємозв'язку між представницькою та партиципаторною (прямою) демократією полягатиме у наступному: функціонування другої гарантуватиме якість першої [5].

Дослідження моделі партиципаторного бюджету дозволяє визначити її переваги та недоліки у сфері реалізації бюджетних відносин на місцевому рівні. Беззаперечними перевагами зазначеної моделі бюджету є сприяння децентралізації влади, розвиток громадянського суспільства, прозорість прийняття бюджетних рішень, підвищення рівня довіри між громадянами та місцевою владою, розподіл бюджетних коштів з урахуванням суспільних потреб. Проте виклики щодо застосування партиципаторного бюджету є не менш важливими і стосуються узгодження пропонованих проектів з іншими діями та заходами на місцевому рівні, досвідченості усіх учасників процесу, доступності та відкритості обраних проектів, затрат часу та коштів під час участі у процесі [4; 6].

Реконструкція бюджетних відносин в Україні передбачає застосування інноваційних підходів до вирішення сучасних проблем в умовах ринкових та демократичних трансформацій, що визначає доцільність запровадження та розвиток моделі партиципаторного бюджету з метою забезпечення соціально-економічного розвитку підвідомчих територій за участю громадянського суспільства.

Список використаної літератури:

1. Бояр А. О. Еволюція наукових бюджетних сентенцій / А. О. Бояр // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2015. – № 1(99). – С. 121-138.
2. Гринчук Н. Бюджетний процес на місцевому рівні в Україні: правове регулювання, повноваження місцевої влади, участь громадськості / Наталія Гринчук. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pauci.org/files/bpnr.pdf>
3. Морозова Х. Бюджет небайдужості / Христина Морозова // Суспільно-політичний альманах «Громадянське суспільство». – 2015. – № 3(23). – С. 4-6.
4. Мартеля Б., Півко Ю. Партиципаторний бюджет / Борис Мартеля, Юстина Півко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pauci.org/files/SeminarCityCouncilsPresentation.pdf>
5. Пол Гінсборг. Популізм, співучасть, демократія / Пол Гінсборг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zgroup.com.ua/print.php?articleid=3948>
6. Gabriela Lidia Tănase. An Overall Analysis of Participatory Budgeting Advantages and Essential Factors for an Effective Implementation in Economic Entities / Gabriela Lidia Tănase. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibimapublishing.com/journals/JEERBE/2013/201920/201920.pdf>

Деркач Ю.Б.

*викладач кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса, Україна*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Валютне регулювання та валютний контроль як механізм реалізації валютної політики є невід'ємною частиною економічної діяльності країн із внутрішньо конвертованою валютою й важливою сполучною ланкою національної економіки й фінансової системи зі світовою економікою.

Інструменти валютного регулювання й валютного контролю, впливаючи на сальдо платіжного балансу, курс національної валюти, рівень валютних резервів та інші макропараметри забезпечують необхідну динаміку розвитку зовнішньої торгівлі, одночасно захищаючи національний фінансовий ринок від неконтрольованого витоку національного капіталу.

Тим часом, ринкові підходи до управління економікою, засновані на використанні методології аналізу макроекономічної ситуації в Україні й світі привели до того, що були знижені, а в окремих випадках повністю усунуті бар'єри на шляху вільного руху грошей і капіталів. Значно спростилася процедура виходу вітчизняних промислових і банківських

структур на основні світові ринки, у тому числі на міжнародний валютний ринок, грошовий ринок і ринок капіталів.

Структура торговельного балансу країни, а також його кількісні складові залежні від діяльності підприємств і об'єднань, що є провідними експортерами й імпортерами й виступаючих у якості основних господарюючих суб'єктів. Валютний ринок стає на перетинанні суперечливих інтересів і важко сумісних цілей учасників економічної діяльності: державних органів, експортерів, імпортерів, банків, іноземних інвесторів, населення й т.п. Політика Національного банку України постійно зазнає критики представників те одних, те інших економічних інтересів.

У системі валютного контролю контроль органів банківської системи займає лідируючу позицію, оскільки в основному валютні операції здійснюються саме за допомогою вповноважених банків, і саме тому ці фінансові установи наділені правами агентів валютного контролю по таких операціях [1, с. 98].

Діяльність банків України як агентів валютного контролю регулюється Декретом «Про систему валютного регулювання й валютного контролю», прийнятим ще в 1993 році й уже не відповідним сучасним задачам валютної політики держави [2].

З огляду на позитивний світовий досвід і аналізуючи сучасний стан нормативно-правового регулювання валютного контролю в Україні, доцільно з метою вдосконалювання правового регулювання валютного контролю й нагляді прийняти Закон України «Про валютне регулювання й валютний контроль» № 3043, що пройшов перше читання у Верховній Раді України 22 березня 2007 року й прийнятий за основу 11 квітня 2007 року [3].

У законопроекті пропонується: уточнення термінологічного апарата в сфері валютного регулювання й валютного контролю, зокрема, введення нових термінів; визначення принципів валютного регулювання й валютного контролю; введення обов'язкового продажу резидентами іноземної валюти на валютному ринку України; надання дозволу фізичним особам-резидентам України відкривати рахунки в установах банків за межами України, а також фізичним особам-резидентам і нерезидентам без обмежень вивозити валюту України за її межі; встановлення порядку здійснення резидентами й нерезидентами резервування коштів; впровадження попередньої реєстрації податковими органами рахунків у банку за межами України; встановлення особливостей здійснення розрахунків по експортних і імпортних операціях; уточнення порядку й механізму здійснення валютного контролю й застосування санкцій за порушення валютного законодавства.

Про недостатню ефективність і невпорядкованість прийнятих мір державних органів по управлінню валютно-фінансовими стосунками свідчить цілий ряд негативних процесів [4]. Валютний ринок в Україні економічно нестійкий. Він ще не вийшов з фази свого становлення й формування в умовах економіки, що носить перехідний характер і в стані потенційної нестабільності. У такій ситуації будь-які події, що втілюють

істотні економічні й політичні зміни автоматично приведуть до дестабілізації й знецінювання національної валюти – гривні.

Однак у сфері валютного законодавства України існує ряд протиріч і невизначеностей, що істотно утрудняють процес валютного контролю. У цих умовах актуальною стає завдання вдосконалювання механізмів функціонування валютного контролю в комерційних банках, які виконують основний обсяг перевіркової, координаційної та інформаційно-аналітичної діяльності. Контроль валютних операцій здійснюють працівники фронт-, бек- та, у деяких випадках, мідл-офісів банку. Розподіл повноважень цих структур при здійсненні валютних операцій у кожному банку проводиться індивідуально та визначається специфікою його діяльності, видом організаційної та управлінської структур, моделлю розподілу повноважень тощо.

Основною метою валютного контролю є запобігання нелегального вивозу капіталу за межі країни. Один зі стратегічних аспектів здійснення валютного контролю комерційними банками – порушення самими агентами валютного контролю нормативно-правових актів.

Звичайно порушення групуються по напрямках валютного контролю: покупка валюти, платежі, зворотний продаж іноземної валюти; експортні надходження валютних коштів; валютно-обмінні операції; дотримання умов валютних обмежень; порядок надання звітності. Дана класифікація не містить інформації про причини порушень. Звідси висновок: для встановлення взаємозв'язку порушень із характером зовнішньоекономічних угод, прорахунки банків з погляду «наміру», на нашу думку, можна згрупувати як навмисні й ненавмисні.

До першого належать: не повідомлення в органи валютного контролю про порушення валютного законодавства або нормативних актів органів валютного регулювання й валютного контролю; зарахування на поточний валютний рахунок валютних коштів, минаючи транзитний рахунок. До других – не повідомлення про порушення встановлених строків одержання підтверджувальних документів, довідок від клієнтів; недотримання строків внесення інформації з валютних операцій в електронну базу даних.

Як показує аналіз матеріалу перевірок групи банків у м. Одесі, ненавмисні порушення становлять менш 34% від загального числа порушень; кількість навмисних залежить від конкретного банку, але в середньому по всіх банках його питома вага не перевищує 10%. Питома вага порушень, які важко кваліфікувати по ознаці навмисності, – більше 56%. Однієї із причин даного положення є проблема кадрів у комерційному банку, що має два аспекти: кількісний і якісний. Проаналізувавши дану проблему, доходимо висновку, що розширення переліку проведених валютних операцій і послуг є перспективним з погляду рентабельності самого комерційного банку. Однак для цього керівництво банку повинне проводити послідовну кадрову політику, що припускає наявність оптимального штату співробітників і виділення достатніх коштів на підвищенні їхнього професійного рівня.

Проведений аналіз процесів здійснення валютного контролю банками України свідчить, що необхідно розробку системи внутрішнього контролю, заснована на сучасних умовах здійснення валютних операцій і нових законодавчих актів, що відповідають їм.

При розробці банками системи внутрішнього контролю економічна вигода, що може бути отримана від використання механізму контролю, повинна бути порівнянна з витратами на їхню розробку. Для цього необхідно провести кількісні і якісні оцінки для того, щоб забезпечити належну збалансованість між витратами банку на впровадження системи внутрішнього валютного контролю й економічною вигодою, що може бути отримана в результаті впровадження системи.

Основна мета системи внутрішнього контролю банків України досягається шляхом організації контролю за дотриманням вимог законодавства й інших нормативних актів, забезпечення контролю за банківськими ризиками й належним рівнем надійності банків, особливо в умовах сучасної національної економічної й економічної кризи, а також шляхом дозволу виникаючих у процесі діяльності банку конфліктів інтересів акціонерів, ради директорів і менеджменту.

Список використаної літератури:

1. Кравченко Л. М. Валютне регулювання і валютний контроль в Україні: навч. посіб. / Кравченко Л. М., Шапошников О. О. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 245 с.

2. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 р. № 15-93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//http://zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua)

3. Про валютне регулювання та контроль в Україні: проект Закону України від 22.03.2007 р. № 3043. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

4. Перебийніс М. Г. Особливості валютного регулювання і контролю в Україні і його вплив на національну економіку [Електронний ресурс] / М. Г. Перебийніс. – Режим доступу: <http://www.donntu.edu.ua>

Діброва О.Л.

здобувач кафедри фінансів,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса, Україна

КОЛІЗІЇ ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗИДЕНТСЬКОГО СТАТУСУ ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ – ПЛАТНИКА ПОДАТКУ

В сучасних умовах відкритості світової економіки відбувається лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків між країнами. Одним з проявів такої тенденції є зняття бар'єрів на шляху переміщення капіталів і робочої сили між державами. Внутрішні податкові норми набирають міжнародного

характеру: вони стосуються громадян інших країн, які проживають на території України чи здійснюють тут певні види діяльності.

До 2004 року оподаткування доходів фізичних осіб ґрунтувалось на визначенні платників податку за критерієм громадянства. Однак, з часом, податкове законодавство втрачало відповідність інтеграційним тенденціям розвитку економіки, внаслідок чого було прийнято ЗУ «Про податок з доходів фізичних осіб», відтоді податкове законодавство України базується на визначенні резидентського статусу фізичної особи [1; 2].

На сьогоднішній день, Податковий Кодекс України (далі ПКУ) є основою податкового законодавства і містить принципові положення щодо регулювання податкових відносин [3]. Ним визначаються і виокремлюються два важливі аспекти регулювання відносин в сфері оподаткування доходів фізичних осіб резидентів і нерезидентів України з метою уникнення подвійного оподаткування.

При визначенні платників податку на доходи фізичних осіб податкове законодавство України ґрунтується на визначенні резидентського статусу фізичної особи.

Термін «резидент», утворено від латинського – «residentis» і перекладається як той, що залишається, перебуває на одному місці, є присутнім. Резиденти зобов'язані у своїх економічних діях дотримуватись законів даної країни та сплачувати податки згідно з чинним законодавством [4].

Розмежування платників податку за резидентським статусом є основою для визначення податкового обов'язку особи. Доцільно зазначити, що в Україні резидентський статус особи регламентується низкою законодавчо-нормативних документів, але кожен з них застосовується для регулювання окремого виду відносин. Така ситуація приводить до виникнення колізії щодо визначення даного поняття.

Визначення фізичних осіб-резидентів наведені в п. 50 ст. 4 Митного Кодексу України (далі МКУ) та в п. 5 ст. 1 Декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» ідентичні та викладені в такій редакції: «фізичні особи-резиденти – це громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які мають постійне місце проживання в Україні, у тому числі ті, які тимчасово перебувають за кордоном [5; 6]. Головною ознакою фізичної особи-резидента виступає постійне місце проживання.

В пп. 14.1.213 ст. 14 ПКУ зазначено, що фізична особа – резидент – фізична особа, яка має місце проживання в Україні. Але ПКУ регламентуються й інші випадки надання резидентського статусу. Статус резидентства фізичної особи встановлюється за такими критеріями: місце проживання в Україні; місце постійного проживання; центр життєвих інтересів; термін перебування в Україні протягом податкового року; громадянство України. Причому головним критерієм є проживання в Україні і кожний наступний критерій може застосовуватись лише у випадку, якщо не можливо визначити резидентський статус за попередньою ознакою.

Таким чином, визначення резидента у ПКУ має свої особливості з розширеним переліком критеріїв визначення даного поняття. А саме, фізична особа вважається резидентом України, якщо:

- має місце проживання в Україні, а також в іноземній державі, однак місце постійного проживання розташоване в Україні;

- має місце постійного проживання в Україні, а також в іноземній державі за умови наявності центру життєвих інтересів в Україні.

У відповідності до норм ПКУ, на відміну від МКУ, фізична особа може отримати статус резидента України у разі, якщо термін перебування в Україні перевищує 183 дні (включаючи день приїзду та від'їзду) протягом одного або декількох періодів податкового року.

Отже, в умовах неузгодженості норм ПКУ та МКУ виникає колізія визначення резидентського статусу фізичною особою у випадку її перебування в Україні більше 183 днів протягом податкового року. У відповідності до ПКУ така особа буде визнана резидентом України, а у відповідності до МКУ – нерезидентом.

Ще одним специфічним аспектом визначення фізичної особи резидентом України у відповідності до ПКУ є факт її реєстрації як само зайнятої особи. Доцільність надання статусу резидента самозайнятій особі, зареєстрованій в Україні підтверджується тим, що самозайнята особа виступає суб'єктом податкових правовідносин, а отримані нею доходи – відповідно об'єктом.

У пп. 14.1.122 ст. 14 ПКУ визначено, що фізичні особи – нерезиденти – це фізичні особи, які не є резидентами України. Відповідно до п. 5.3. ст. 5 ЗУ № 1636-VII від 12.08.2014, фізична особа, яка має місце проживання та самозайнята особа, яка має податкову адресу на території ВЕЗ «Крим», прирівнюються (з метою оподаткування) до нерезидента [7].

Резюмуючи вищенаведене, робимо висновок про доречність впровадження в Україні світового досвіду застосовуються рекомендації Організації економічного співробітництва й розвитку щодо використання для цілей оподаткування терміну «податкового резидентства».

Виходячи з законодавчо закріпленого визначення фізичної особи – резидента, пропонуємо власне визначення фізичної особи –резидента і нерезидента України для цілей оподаткування.

Фізична особа – податковий резидент – особа, яка має місце постійного проживання або центр життєвих інтересів в Україні, перебуває в Україні більше 183 днів (включаючи день приїзду та від'їзду) протягом податкового року, має громадянство України або зареєстрована в Україні як самозайнята особа.

Фізична особа – податковий нерезидент України – це особа, яка:

- не має постійного місце проживання та центру життєвих інтересів в Україні;

- перебуває в Україні менше 183 днів (включаючи день приїзду та від'їзду) протягом податкового року;

- має місце проживання на території ВЕЗ «Крим»;

- самозайнята особа, яка має податкову адресу на території ВЕЗ «Крим».

Застосування єдиного підходу щодо визначення резидентського статусу платника податку на основі критерію податкового резиденства сприятиме уникненню колізій визначення даного поняття та підвищенню ефективності адміністрування ПДФО.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про прибутковий податок з громадян України, іноземних громадян та осіб без громадянства» від 26.12.92 – Верховна Рада України.електронний ресурс. Режим доступу:<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1306-12>

2. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22.05.2003 № 889-IV – Верховна Рада України.електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/annot/889-15>

3. Податковий кодекс України – Верховна Рада України. Редакція від від 01.01.2016 № 2755-VI. – Електронний ресурс. Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/podatkovij_kodeks_ukraini/statja-14.htm

4. Економічна енциклопедія – Словники – електронний ресурс. Режим доступу:<http://slovo.org.ua/38/53408/383653.html>

5. Митний кодекс України. (ВВР). Редакція від 01.01.2016, підстава 512-19 – електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

6. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» Редакція від 27.09.2014, підстава 1636-18 – електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/15-93>

7. Закон України «Про створення вільної економічної зони «Крим» та про особливості здійснення економічної діяльності на тимчасово окупованій території України» Верховна Рада України; Закон від 12.08.2014 № 1636-VII. Редакція від 09.10.2015, підстава 685-19 – електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1636-18>

Дубовик О.Ю.

професор кафедри фінансів,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса, Україна

ДОМІНАНТИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В АГРОСЕКТОРІ

Сільське господарство – одна з пріоритетних галузей економіки України. Від її стану та розвитку залежить продовольча безпека країни. Однак, з огляду на специфіку функціонування аграрного сектору (залежність від природних умов, низька інвестиційна привабливість, сезонний характер виробництва, низька еластичність попиту на продукти харчування тощо), він практично не може існувати без підтримки держави. Кошти необхідні для внесення мінеральних добрив, застосування засобів захисту рослин, покупки нової техніки. Тільки за

допомогою інноваційних рішень у веденні сільського господарства, а також залучення максимальних обсягів інвестицій можливий гармонійний і ефективний розвиток цієї галузі.

Забезпечення стійкого економічного зростання аграрного сектору повинно спиратися на стабільну і міцну фінансову базу. Однією з форм державної фінансової підтримки вітчизняного сільгосптоваровиробника є впровадження економічно обґрунтованої податкової політики. Податки – потужний, ефективний, але й дуже небезпечний інструмент у розпорядженні держави, тому що без наукової концепції реалізації завдань податкової політики вони можуть гальмувати її економічний розвиток.

Державна підтримка сільського господарства реалізується через надання пільг, застосування спеціальних режимів оподаткування, можливості здійснення господарської діяльності на спрощеній системі оподаткування тощо. Тобто використовуються можливості регулюючої функції податків через реалізацію їх стимулюючого впливу на цей сектор економіки.

Однак сучасному характеру оподаткування сільського господарства в Україні притаманні фіскальна спрямованість, перманентна зміна податкового законодавства і відсутність чітко окресленої системної податкової політики, адекватної умовам роботи сільськогосподарських товаровиробників.

Реформа українського податкового законодавства, яка має за мету створення простої, прозорої та справедливої податкової системи, що стимулюватиме інвестиції та надасть сприятливі умови для стійкого розвитку національної економіки, одночасно забезпечуючи надходження в державний і місцеві бюджети для покриття основних видатків, не обійшла і сферу сільського господарства. Але зміни, які стосуються аграріїв, у більшості випадків переслідують фіскальні цілі.

До 2016 року аграрний сектор економіки мав право на використання спеціального режиму з податку на додану вартість, який полягав у тому, що сума ПДВ, нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ним сільськогосподарських товарів/послуг, не підлягала сплаті до бюджету та повністю залишалася у розпорядженні підприємства для відшкодування суми податку, сплаченої (нарахованої) постачальнику на вартість виробничих факторів, за рахунок яких сформовано податковий кредит, а за наявності залишку такої суми податку – для інших виробничих цілей [1]. Це надавало підприємствам можливість акумулювати кошти і спрямовувати їх у виробництво, залишаючись при цьому конкурентноздатними і зберігаючи доступні ціни на продукти харчування для людей.

Однак з нового бюджетного року було змінено підходи до оподаткування агросектору. Розподіл ПДВ вирішено представити у таких пропорціях: для виробників зернових та технічних культур пропорція становитиме 15% на спецрахунки (для подальшого використання на розсуд підприємства) і 85% в бюджет, для виробників тваринницької та молочної продукції – відповідно 80 і 20%, для виробників іншої продукції – 50 на 50% [2].

Вважаємо, що таке поспішне скасування спецрежиму без надання галузі перехідного періоду для адаптації до нових умов призведе до занепаду сільського господарства, інвестиційна привабливість агропромислового комплексу зменшиться на третину. За попередніми підрахунками, аграрний сектор втратить близько 30 млрд. грн. обігових коштів. Співробітників агросектору буде скорочено на 10%, а це близько 100 тисяч чоловік. Фонд зарплати у галузі знизиться на 1,5 млрд. грн., що відповідно зменшить і податкові надходження. У найближчій перспективі рівень виробництва впаде на 10-12%. Очікується величезний спад у тваринництві – до 15%, в рослинництві – до 5-7% [3].

Наступні проблеми, з якими сьогодні зіткнувся агробізнес, пов'язані зі змінами у спрощеній системі оподаткування. З метою підтримки вітчизняного сільгоспвиробника, зниження податкового тиску у нього за українським законодавством є можливість вибору системи оподаткування – традиційної (зі сплатою всіх податків) чи спрощеної, коли у склад єдиного податку для платників 4 групи (сільгосппідприємств) включаються податок на прибуток підприємств, податок на майно (у частині земельного податку) і рентна плата за спеціальне використання води.

З 2016 року відбулося збільшення ставки єдиного податку з гектара для сільгоспвиробників в 1,8 рази. Аналітики вважають, що ці новації призведуть до підвищення ціни на продукти харчування мінімум на 45%. Податкоємність сільськогосподарської продукції зростає, але законодавство не враховує реального рівня рентабельності виробництва. Усі підприємства усереднено сплачують за «місце під сонцем», і ця плата перманентно збільшується. У цьому ми бачимо важливий недолік механізму розрахунку єдиного податку для сільськогосподарського виробництва. Якщо б у Податковому кодексі земельний та єдиний податки, які відносяться до складу місцевих податків, розраховувалися у відсотках від доходу, то місцеві органи влади у межах своєї компетенції мали б змогу оперувати податковими ставками задля раціоналізації землекористування, врахування регіональних особливостей використання земель різного цільового призначення, координації дій з підвищення еколого-економічної ефективності землекористування з урахуванням існуючого рівня та можливостей активізації асиміляційного потенціалу окремої сільської території. Податки повинні виступати одним з економічних регуляторів заохочення власників землі та землекористувачів до самостійного проведення заходів щодо раціонального використання земель, підвищення їх урожайності.

Однак чинна податкова реформа внесла і позитивний момент в оподаткування агросектору. Ставка єдиного соціального внеску на фонд оплати праці підприємств стала єдиною – 22%. А це означає, що замість 37,19 та 37,3% (відповідно до 22 та 24 класу ризику) нарахування на фонд оплати праці сільгосппідприємств знизилися майже на 40%. Будемо сподіватись, що таким чином вирішена проблема надмірного навантаження на фонд оплати праці, що сприяє виходу зарплат з тіні.

Сільське господарство є базою для розвитку інших галузей економіки. Один працюючий у сільському господарстві забезпечує роботою вісім

працюючих в інших сферах діяльності. Але низька монополізація у сільському господарстві та висока монополізація у ресурсозабезпечуючих і обслуговуючих сферах робить цю галузь вкрай вразливою та інвестиційно ризиковою. Можливе падіння виробництва, викликане новаціями податкового законодавства, теж негативно вплине на процес надходження інвестицій.

Податкова система повинна відповідати виробничим типам господарювання, стимулювати їх подальший розвиток, робити інвестиційно привабливими. Виважена і збалансована фіскальна політика є одним із ключових факторів зростання виробництва, інноваційно-інвестиційної активності і зайнятості. Ефективність і результативність функціонування податкового механізму в агросекторі повинні забезпечуватися стабільністю, системністю, прозорістю і прогнозованістю податкової політики, визначеністю умов ведення діяльності учасниками податкових відносин, а також конструктивним взаємозв'язком наслідків податкових перетворень з показниками розвитку галузі.

Список використаної літератури:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 р. № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/909-19>

3. Інформаційне агентство УНІАН. Економіка / Агро. 28.12.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/agro/1224751>

Євенко Т.І.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України,
м. Київ, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

На етапі переходу України до ринкової економіки проблеми банківського сектору стають особливо актуальними, адже від їх вирішення значною мірою залежить не тільки успішна діяльність підприємства чи окремої галузі, але й прискорення розвитку економіки країни в цілому.

Наявність в Україні успішно функціонуючого фінансового сектору, зокрема банківського, є необхідною умовою створення ефективної

ринкової економіки, завоювання міцних позицій на вітчизняному та світовому ринках. Це пов'язано з його провідним значенням у забезпеченні рівня накопичень та інвестицій, необхідних в умовах зростання та підвищення ефективності економіки [1, с. 32].

Сьогодні банківська система України – це законодавчо визначена, чітко структурована і субординована сукупність фінансових посередників, які здійснюють кредитні і фінансові операції на професійній основі і функціонально взаємопов'язані в самостійну економічну структуру [2, с. 167].

Сучасний стан банківської системи України, залишає бажати кращого, існує багато невирішених проблем, які потребують негайної реакції з боку влади. На разі Україну порівнюють з найбіднішими країнами світу, після чергового падіння гривні мінімальна зарплата становила 43 долари, що на 4 долари менше ніж у бідних Бангладеші, Гані та Замбії [3].

Достатньо цікавим та читабельним є документ, який опублікував НБУ «Банківська система 2015: виклики та перспективи», який дає можливість зрозуміти офіційну позицію регулятора відносно проблем сектору, а головне пріоритетність поставлених задач.

Головні проблеми банківської системи, на думку НБУ це:

- значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії східному регіоні та анексія АР Крим, недостатній рівень корпоративного управління зумовили погіршення якості кредитного портфелю банків.

- низький рівень капіталізації банківських установ.

- зростання валютних ризиків як потенційна загроза стійкості банківської системи.

- викривлення окремими банками статистичної звітності, що ускладнює можливості оцінки реальних масштабів кредитування банками пов'язаних осіб [4].

Головними шляхами врегулювання проблем в банківській системі НБУ назвав такі:

- надання Національному банку України права при здійсненні банківського нагляду визнавати фізичних та юридичних осіб такими, що є пов'язаними з банком, за наявності ознак, визначених Національним банком України;

- передбачення можливості віднесення банку до категорії проблемного у разі систематичного подання недостовірної звітності, у тому числі щодо операцій з пов'язаними особами;

- встановлення адміністративної та кримінальної відповідальності власників істотної участі, керівників банків, та інших пов'язаних з банком осіб за діяльність, що призводить до неплатоспроможності банку [5].

НБУ обрав кілька напрямів, щодо вдосконалення банківської системи, не охопивши її цілком та не зачіпаючи важливі, на наш погляд проблеми.

Проаналізувавши статистичну інформацію по банківській системі в 2015 році, можемо зробити наступні висновки:

Станом на 1.11.2015 року ліцензію Національного банку України мали 120 банківських установ (в т.ч. 40 банків з іноземним капіталом).

Загальні активи банків у жовтні 2015 року зросли на 48,7 млрд. грн., зобов'язання – на 42,0 млрд. грн. Таке зростання відбулось переважно за рахунок впливу курсової різниці.

Регулятивний капітал діючих банків за жовтень 2015 року зменшився на 10,7 млрд грн. Зменшення відбулося за рахунок збитку двох банків, що були отримані внаслідок формування резервів за активними операціями. При цьому в цілому по системі банків регулятивний капітал за жовтень збільшився на 27,8 млрд грн за рахунок виходу з банківської системи ПАТ «Дельта банк». В той же час, продовжилось зростання статутного капіталу по системі (на 190 млн грн в жовтні та на 12,3 млрд грн з початку 2015 року) внаслідок докапіталізації банків.

Збиток по системі банків станом на 1 листопада 2015 року становив 56,3 млрд грн.

За жовтень 2015 року загальний обсяг збитку діючих банків становив «мінус» 3,7 млрд грн. Проте, за жовтень у порівнянні з вереснем збиток скоротився на 39% (за вересень 2015 року – «мінус» 6,1 млрд грн).

– На зменшення обсягу збитку головним чином вплинув прибуток від торговельних операцій, який за жовтень становив 3,2 млрд грн (16,5% доходів банків за жовтень). Крім того, в жовтні платоспроможні банки отримали максимальний за 8 місяців чистий комісійний дохід – 2 млрд. грн. Також дещо збільшився чистий процентний дохід – до 4,4 млрд грн за жовтень 2015 року. Головним чинником отримання банками збитків залишаються значні обсяги відрахувань у резерви – за жовтень поточного року банками було сформовано резервів на загальну суму 9,8 млрд грн (42,8% від витрат за жовтень). Проте слід зауважити, що темпи нарощення банками резервів поступово уповільнюються. Станом на 01.11.2015 року 79 банків отримали прибуток на загальну суму 3,9 млрд грн, в тому числі за жовтень – 78 банків на загальну суму 0,7 млрд грн [6].

Найбільш прибутковим банком за результатами 2015 року був Сітібанк (337,04 млн грн), друге та третє місця належать Унікомбанку (115,6 млн грн) та КредіАгріколь банку (92,23 млн грн).

Звернувши увагу на кредитні рейтинги банків України, можемо сказати, що найнадійнішими банківськими установами в 2015 році були: Ощадбанк (державна гарантія 100% вклади), Укрексім банк, КредіАгріколь банк, Укрсіббанк, Райффайзен банк Аваль.

При складанні рейтингу найбільших українських банків враховувалася здатність банку без затримки повернути депозити, якщо у нього з'являться фінансові проблеми або проблеми по погашенню кредитів і зростанні заборгованості клієнтів, а також рівень підтримки акціонерів і держави.

Важливу роль грає чинник власника з точки зору поповнення капіталу і ліквідних ресурсів, що є основою стійкості в стресових умовах. Жоден банк, який належить державі або міжнародним фінансовим холдингам, не був визнаний неплатоспроможним. Важливу роль грає чинник власника з точки зору поповнення капіталу і ліквідних ресурсів, що є основою стійкості в стресових умовах. Жоден банк, який належить державі або міжнародним фінансовим холдингам, не був визнаний неплатоспроможним.

На нашу думку, НБУ не враховано ряд важливих питань, зокрема: валютні кредити населенню, недостатня увага до депозитного відтоку, виплата депозитів вкладникам ліквідованих банків, різноманітні валютні питання.

В бюджеті зафіксовано, що з 1 грудня 2015 року передбачалось збільшення прожиткового мінімуму, мінімальних пенсій, мінімальних зарплат в Україні на 13%, але на разі ми цього не спостерігаємо, незначне підвищення виплат все ж не полегшило життя пересічних українців [7].

Банківський ринок знаходиться в трансі від курсового стрибка, втрати активів у Криму та зоні АТО (втрата більше 15% активів і пасивів банків), падіння платоспроможності позичальників, масового скорочення персоналу і продовження серії дефолтів фінансових установ. Масовий відтік депозитних коштів населення склав \$ 10 млрд за валютними вкладками, і понад 40 млрд – за гривневими [8].

За роки незалежності в Україні створена і діє банківська система, яка активно впливає на соціально-економічний комплекс як держави в цілому, так і її регіонів. Треба визнати, що банківська система в Україні перебуває нині у стані подальшого реформування і потребує конкретних дій. Аби підвищити ефективність української економіки, банкам треба відігравати роль посередника між надходженням вітчизняних заощаджень та раціональним розміщенням капіталів в економіці [9, с. 85].

Для врегулювання проблем в банківському секторі прийнято закон про капіталізацію та реструктуризацію банків [10].

Ми вважаємо, що рятувати неплатоспроможні комерційні банки за кошти держбюджету та приєднувати їх до державних банків недоцільно, оскільки тут виникає значна корупційна складова. У цьому випадку рекапіталізація банку за рахунок великих вкладників і конвертація депозитів у капітал може використовуватися тільки для реально «неплатоспроможних» банків і в ситуаціях, коли повернути депозити немає ніякої іншої можливості.

Проте політика НБУ має бути превентивною та мати внутрішній механізм запобігання фінансовим кризам.

Отже, зважаючи на існуючі проблеми, можна запропонувати такі шляхи вирішення:

- підвищення контролю за діяльністю банків;
- підвищення рівня капіталізації банків;
- участь банків у міжнародних банківських об'єднаннях, відкриття філій за кордоном.

Отже, зважаючи на існуючі проблеми, можна запропонувати такі шляхи вирішення:

- підвищення контролю за діяльністю банків;
- підвищення рівня капіталізації банків;
- врегулювання конфліктів між народом і банками;
- забезпечення довіри до банків, шляхом підвищення їхньої стабільності, конкурентоспроможності та стійкості;
- участь банків у міжнародних банківських об'єднаннях, відкриття філій за кордоном.

Зокрема, підвищення рівня капіталізації банків повинне стати першочерговим завданням у процесі планування розвитку банківської системи. Нові міжнародні стандарти у сфері капіталу та ліквідності (Базель-III) розроблені Базельським комітетом із банківського нагляду в складі комплексного пакету фундаментальних реформ міжнародної системи банківського регулювання й нагляду. Основна мета базельських стандартів – підвищення стійкості банків і захист прав споживачів фінансових послуг [11]. Тому НБУ потрібно максимально швидко їх упроваджувати. Це дасть змогу повернути довіру до банківської системи України та забезпечить її стабільність.

На нашу думку, банківська система України має ряд серйозних проблем, НБУ робить маленькі кроки щодо їх подолання, але на сьогодні вони є малоефективними, тому що банківська система нашої країни на стадії краху і потребує повільного одужання та швидких дій уряду.

Список використаної літератури:

1. Примерова О. К. Інтеграція банківської системи як організаційна інновація і потреба розвитку світового фінансового ринку / О. К. Примерова // Проблеми науки. – 2011. – № 5. – С. 31–37.

2. Вовчак, О. Д. Кредит і банківська справа: підручник / О. Д. Вовчак. – К.: Знання, 2008. – 564 с. Вовчак, О. Д. Кредит і банківська справа: підручник / О. Д. Вовчак. – К.: Знання, 2008. – С. 564.

3. Мінімальна зарплата в Україні через падіння гривні вже нижча, ніж у Замбії й Гані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/1047928-minimalna-zarplata-v-ukrajini-cherez-padinnya-grivni-vje-nijcha-nij-u-zambiji-i-gani-zmi.html>

4. Банківська система – 2015: погляд НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankografo.com/bankivska-sistema-2015-poglyad-nbu.html>

5. «Банківська система 2015: виклики та перспективи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673>

6. «Доходи та витрати банків України за десять місяців 2015 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=14789283&cat_id=58285

7. Мінімальні зарплати та пенсії українців зростуть на 13% із 1 грудня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/soc/1042211-minimalni-zarplati-ta-pensiji-ukrajintsiv-zrostut-na-13-iz-1-grudnya-2015-roku.html>

8. Рейтинг життєздатності банків – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zt.ridna.ua/2015/02/16/rejtynh-zhyttjezdatnosti-bankiv-2015/>

9. Тарасова О. В. Стан і тенденції розвитку банківської системи України [Текст] / О. В. Тарасова, Ю. О. Панова // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 3. – С. 79-86, с. 85.

10. Закон України «Про заходи, спрямовані на сприяння капіталізації та реструктуризації банків», відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 6, ст. 41 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/78-19>

11. Базель III: вопросы внедрения. Электронный ресурс. – Режим доступа: https://www.kpmg.com/RU/ru/topics/Russian-Banking-Club/Documents/Basel%20III_rus.pdf

Жадан О.В.
*аспірант,
Науково-дослідний фінансовий інститут
Академії фінансового управління,
м. Київ, Україна*

ОЦІНКА МЕТОДІВ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Місцевий бюджет є фінансовою базою органів місцевого самоврядування для забезпечення соціально-економічного розвитку певного регіону. Процес управління бюджетними коштами передбачає планування та прогнозування доходів і видатків місцевих бюджетів, за допомогою чого здійснюється розрахунок очікуваних показників у майбутньому. Ефективний прогноз дозволяє підвищувати якість рішень місцевої влади у підтримці фіскальної дисципліни в регіоні та наданні необхідних місцевих послуг. Політично-фінансова криза в Україні негативно впливає на рівень доходів місцевих бюджетів, що свідчить про необхідність пошуку нових підходів до управління ними. Тому на сьогодні особливої актуальності набуває питання вдосконалення планування та підвищення точності прогнозування доходів місцевих бюджетів на майбутні бюджетні періоди з метою досягнення збалансованості між бюджетними показниками та запобігання їх небажаним змінам.

Проблему щодо планування та прогнозування бюджетних доходів у наукових працях розглядали Єпіфанов А. О., Ніколаєва О. М., Рева Т. М., Сунцова О. О., Федосов В. М. й інші вчені. Проте невирішеними залишається питання щодо методів планування та прогнозування, застосування яких дозволяло б отримувати реальні бюджетні показники у майбутньому.

Метою дослідження є аналіз планування та прогнозування доходів місцевих бюджетів і надання пропозицій щодо визначення та застосування методів, які дадуть змогу більш точно прогнозувати доходи.

Методи планування та прогнозування не можуть бути однаковими для всіх видів доходів [4]. Вони обираються залежно від специфіки того чи іншого джерела надходження до місцевого бюджету та переліку факторів, що на нього впливають.

У науковій літературі розглядаються різні методи планування та прогнозування доходів місцевих бюджетів і не припиняються дискусії стосовно їх застосування. Найпоширенішими вчені називають: нормативний (Єпіфанов А. О., Ніколаєва О. М. і Федосов В. М.); метод екстраполяції (коефіцієнтів, тенденцій) (Єпіфанов А. О., Рева Т. М., Федосов В. М. і Сунцова О. О.); метод експертної оцінки (Ніколаєва О. М., Рева Т. М. і Сунцова О. О.); балансовий (Єпіфанов А. О. та Ніколаєва О. М.); аналітичний метод (Ніколаєва О. М. і Федосов В. М., проте спільної думки щодо його сутності вченими не досягнуто); прямий

розрахунок (Рева Т. М. і Федосов В. М.); економетричне прогнозування (Рева Т. М. і Сунцова О. О.); детерміністичний підхід, аналіз фінансового впливу (Сунцова О. О.) тощо. При цьому щодо застосування зазначених методів, то Ніколаєва О. М. зазначає, що нормативи, на основі яких базуються розрахунки показників доходів за нормативним методом, поділяються на: обов'язкові, грошові та розрахункові, а Федосов В. М. – на узагальнені та деталізовані. Щодо методу екстраполяції, то Рева Т. М. та Єпіфанов А. О. занадто стисло його описують. Натомість, серед учених немає єдиної думки щодо визначення методів, необхідних для підвищення точності й ефективності прогнозування доходів місцевих бюджетів.

У Бюджетному кодексі України [1] прописано, що планування показників доходів місцевих бюджетів здійснюється в поточному бюджетному році на наступний рік. Цей процес включає складання, розгляд і затвердження рішення про місцевий бюджет на наступний (плановий) рік. Крім цього, разом із проектом рішення про місцевий бюджет до відповідних місцевих рад подається прогноз місцевого бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди.

Планування доходів місцевих бюджетів необхідне для оцінки та визначення реальних джерел надходжень, досягнення збалансованості між доходами та видатками місцевих бюджетів у найближчому бюджетному періоді. Від правильно встановлених планових бюджетних показників залежить якість його виконання. Натомість прогнозування передбачає розрахунок обсягів доходів на середньострокову перспективу, воно необхідне для того, щоб передбачити тенденцію показників доходів на більш віддалені у часі бюджетні періоди, ніж планування, та точніше оцінити ситуацію й прийняти вчасно необхідні рішення. У зв'язку з цим планування та прогнозування можна вважати елементами фінансового контролю за виконанням місцевих бюджетів.

Бюджетне планування та прогнозування є схожими між собою процесами і здійснюються переважно за допомогою однакових методів, основні з яких – екстраполяція, економетричний (регресійний), прямого розрахунку, нормативний та експертної оцінки (табл. 1).

Із таблиці 1 видно, що кожний із методів має свої переваги та недоліки, які повинні бути враховані при їх застосуванні.

Проведемо розрахунок прогнозованої величини податку на доходи фізичних осіб на 2014 рік із застосуванням наведених вище методів і порівняємо результат із фактичним його значенням.

Розрахуємо прогноз методом екстраполяції, для чого визначимо показник на основі встановленої динаміки його розвитку. Так, протягом 2007–2013 років середня динаміка збільшення податку на доходи фізичних осіб – 11,4%. Тоді, враховуючи збільшення показника 2013 року, що становив 64586,0 млн. грн. [3], величину середньої динаміки, отримаємо прогноз на 2014 рік у сумі 71948,8 млн. грн. ($64586,0 * 11,4\% + 64586,0$). Тобто прогноз, розрахований методом екстраполяції – 72029,5 млн. грн., відрізняється від фактичних даних на 13% ($62557,2 / 71948,8 * 100$).

**Переваги і недоліки методів планування
та прогнозування доходів місцевих бюджетів**

Найменування методу	Переваги	Недоліки
Метод екстраполяції (коефіцієнтів)	Показники визначаються на основі встановленої динаміки їх розвитку за останній період часу	Не враховуються непередбачувані зміни в динаміці
Економетричний (регресійний) метод	Визначення зв'язків між доходами та незалежними змінними, що найбільше на них впливають	Неврахування впливу змінних, які не завжди можливо передбачити та розрахувати
Метод прямого розрахунку	Проведення детальних розрахунків показників кожного елементу певного виду доходу	Високі трудомісткість і витрати часу
Метод експертної оцінки	Застосування бази теоретичних знань і практичного досвіду висококваліфікованих експертів	Залежність від професіональності, досвідченості експерта. Можливість складання надмірно песимістичних або оптимістичних показників
Нормативний метод	Застосування норм відрахування доходів, що встановлюються нормативно-правовими актами, наприклад, Податковим кодексом України [2] для всіх податків і зборів визначаються ставки, в розмірі яких сплачуються ці надходження	Неможливість передбачити рішення про внесення змін до нормативно-правових актів, що встановлюють норми відрахування доходів до місцевих бюджетів

Розрахунок прогнозного показника податку на доходи фізичних осіб економетричним (регресійним) методом дозволить визначити вплив на нього окремих факторів. На суму доходів фізичних осіб переважно впливають: зміна кількості зайнятих осіб, коливання середньої заробітної плати, заборгованості із заробітної плати. Так, протягом 2013 року середня заробітна плата зросла на 7,9%, заборгованість із заробітної платі – на 7,25%, кількість працюючих осіб збільшилась на 0,24%. Спираючись на ці показники, обчислюємо прогноз обсягу надходжень із податку на доходи фізичних осіб: $64586,0 + (64586,0 * 7,9\%) - (64586,0 *$

7,25%) – $(64586,0 * 7,9\%) = 65167,3$ млн. грн., що є відмінним від фактичних даних на 4% $(62557,2 / 65167,3 * 100)$.

Застосування експертного методу дозволяє врахувати прогнози експертів. Наприклад, беручи до уваги початок політичної кризи в країні наприкінці 2013 року, фінансові експерти передбачали підвищення рівня інфляції, погіршення стану роботи провідних підприємств, зростання заборгованості із заробітної плати тощо, що може спричинити зниження рівня надходжень із податку на доходи фізичних осіб приблизно на 10%. Із огляду на це, розрахуємо прогноз: $64586,0 - (64586,0 * 10\%) = 58127,4$ млн. грн., що є відмінним від фактичних даних на 7% $(62557,2 / 58127,4 * 100)$.

Отже, як показали розрахунки, обсяг доходів за кожним методом значно відрізняється від фактичних даних цього показника за 2014 рік. Тому пропонуємо для прогнозування податку на доходи фізичних осіб поєднувати різні методи та застосувати їх комплексно.

Так, враховуючи динаміку показника (11,4%), динаміку рівня виконання бюджету (-5,3%), вплив вагомих факторів (збільшення заборгованості із заробітної плати (7,25%), зростання середньої заробітної плати (7,9%), прогнози експертів щодо погіршення стану діяльності підприємств, підвищення інфляції, що спричинить зменшення доходів на 10%), розрахуємо прогноз: $64586,0 + (64586,0 * 11,4\%) - (64586,0 * 5,3\%) + (64586,0 * 7,9\%) - (64586,0 * 7,25\%) - (64586,0 * 10\%) = 62512,8$ млн. грн., що є відмінним від фактичних даних на 0,07% $(62557,2 / 62512,8 * 100)$.

Таким чином, як показали розрахунки, при плануванні та прогнозуванні показників доходів місцевого бюджету, зокрема податку на доходи фізичних осіб, доцільно комбінувати методи прогнозування для отримання більш точного показника. Це дозволить підвищити вірогідність прогнозування доходів місцевих бюджетів та ефективність управління бюджетними коштами.

Список використаної літератури:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

2. Податковий кодекс України: Кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>

3. Звітність про виконання бюджетів України – Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>

4. Government Finance Officers Association (2014), «Financial Forecasting in the Budget Preparation Process» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gfoa.org/financial-forecasting-budget-preparation-process>

Завадська Д.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИСПРОПОРЦІЙ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО ТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Банківський і реальний сектори є базовими елементами інституціональної структури господарського механізму національної економіки, а їхні взаємозв'язки є об'єктивно зумовленими. Українська економіка потребує диверсифікації, що зумовлено істотними диспропорціями в розвитку банківської системи, окремих галузей господарського комплексу, орієнтацією на сировинний експорт та низько-технологічне виробництво.

Розвиток банківської системи України стримується значними територіальними диспропорціями щодо забезпечення банківськими послугами окремих регіонів, що відрізняються за структурою галузей, обсягами економіки, інвестиційною привабливістю на тлі безробіття. Для визначення галузевих пріоритетів у сфері залучення інвестицій нами здійснено класифікацію регіонів за домінуванням відповідних секторів в їхній економіці, а саме за розміром частки сектору в економіці регіону, що дорівнює або є вищою за середню по Україні – 4,0 [1, с. 209, 234, 362]. Отже, регіони України згруповано наступним чином: 12 областей з домінуючою аграрною економікою (Вінницька, Дніпропетровська, Донецька, Київська, Кіровоградська, Одеська, Полтавська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська), 6 регіонів з домінуванням промисловості (Дніпропетровський, Донецький, Київський, Полтавський, Харківський), та 6 регіонів з ознаками сервісної економіки (Дніпропетровський, Донецький, Київський, Одеський, Харківський, Львівський). Крім того, в 4 регіонах визначено домінування трьох секторів в економіці (Дніпропетровський, Донецький, Київський, Харківський). Одеська та Полтавська області характеризуються домінування двох секторів в економіці. Для більш глибокого визначення типологізації регіонів України нами застосовано методи багатовимірної статистичного аналізу, а саме кластерного. За розрахунками, проведеними в програмному пакеті Statistica 10.0, визначено оптимальну кількість кластерів – 3. За результатами групування регіонів зазначимо, що в Україні ще не збудована сервісна економіка (відсутній кластер за таким напрямком), індустріальна база представлена трьома регіонами, аграрна шістьма (табл. 1).

**Структура галузей в розрізі регіонів
за результатами кластерного аналізу***

Група регіонів	Особливості розвитку	Напрямки промислової галузі згідно технологічних укладів
Група 1 (15 регіонів)		
Львівський (III, V, VI) Волинський Житомирський Закарпатський Запорізький Івано-Франківський Кіровоградський Луганський Миколаївський Рівненський Сумський Тернопільський Херсонський Чернівецький Чернігівський	З відсутнім домінуванням одного з секторів економіки. Регіони з аграрною, індустріальною та сервісною економікою. Проте в деяких випадках є конвергенція з кластером 2 за сектором сільське господарство.	III. Низько-технологічні галузі промисловості. V. Середньо та високотехнологічні галузі промисловості. VI. Високотехнологічні галузі промисловості.
Група 2 (6 регіонів)		
Київський (IV, V, VI) Харківський (IV, V, VI) Вінницький (IV) Хмельницький (IV) Черкаський (IV) Полтавський (III, IV)	Регіони з домінуванням сектору аграрної економіки.	III. Низько-технологічні галузі промисловості. IV. Середньо- та низькотехнологічні галузі. V. Середньо та високотехнологічні галузі промисловості. VI. Високотехнологічні галузі промисловості.
Група 3 (3 регіони)		
Дніпропетровський (IV) Одеський (IV) Донецький (III, IV)	Регіони з домінуванням сектору індустріальної економіки, проте в деяких випадках є конвергенція з кластером 2 за секторами сільське господарство та послуги.	III. Низько-технологічні галузі промисловості. IV. Середньо- та низькотехнологічні галузі.

*власна розробка автора згідно джерела [1, с. 48-74]

Третьюму технологічному укладу виробництва (низько-технологічні галузі промисловості) відповідають такі області, як Львівська та Полтавська, де основними напрямками промислової галузі є виробництво та переробка, на які спрямовується близько 75% інвестиційних коштів, з яких 80% – на модернізацію та технічне переозброєння.

До четвертого технологічного укладу виробництва відносяться Київська, Харківська, Вінницька, Хмельницька, Черкаська та Полтавська області. В цих регіонах зосереджені в основному середньо- та низько-технологічні галузі, такі як: гумові та пластмасові вироби, інші неметалічні мінеральні продукти, суднобудування, базові метали, машинобудування. Освоєння інвестицій підприємствами IV технологічного укладу, що використовують найсучасніші технології виробництва, складає менше 0,5%.

П'ятому та шостому технологічним укладам виробництва відповідають Київський, Львівський та Харківський регіони: середньо- та високотехнологічні галузі промисловості (електричне та електронне устаткування, машинобудування, фармацевтика) та високотехнологічні галузі промисловості (біотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі, інтегровані високошвидкісні транспортні системи). Загальний обсяг інвестицій у нове високотехнологічне виробництво – 5%. Така ситуація зумовлює, з одного боку, неспроможність вітчизняного виробника відповідати на запити внутрішнього споживчого попиту населення, а з другого – стрімке зростання імпорту споживчих товарів. Коефіцієнт покриття експортом імпорту – 0,49; 0,53 та 0,96 відповідно [1, с. 411].

Також зазначимо, що в Україні наявні регіони, де їхня структура промислового комплексу не відповідає жодному з досліджуваних (Волинський, Житомирський, Закарпатський, Кіровоградський тощо), що свідчить про неоднорідність регіонального розвитку. Основними напрямками реалізації конкурентних переваг внутрішнього ринку України, на наш погляд, є розвиток сільського господарства в таких областях, як: Дніпропетровська (частка продукції сільського господарства складає 5,7%), Кіровоградська (4,5%), Одеська (4,4%), Донецька (4,2%), Сумська (4,1%), Херсонська (4,1%), Чернігівська (4,0%), Львівська (3,8%), Запорізька (3,7%), Івано-Франківська (2,4%), Чернівецька (1,9%). В аграрній сфері набуває розвитку виробництво екологічно та генетично чистих продуктів харчування, що вимагає нових технологій захисту рослин, добрив, сільськогосподарського машинобудування, стимулювання інноваційного розвитку та залучення інвестицій. Тому наступним кроком нашої роботи є дослідження інвестиційно-інноваційного середовища регіонів й територіальної структури банківської системи України (табл. 2).

Згідно даних таблиці, до економічно розвинених відносяться Дніпропетровська, Київська, Полтавська, Донецька, Харківська, Одеська та Черкаська області. Вони володіють ресурсною базою для формування доходів бюджету. За рівнем капітальних інвестицій найбільш інвестиційно привабливим є Київський регіон, де зосереджено 20% активних підприємств, Дніпропетровська, Одеська, Львівська та Вінницька області.

Рейтингові позиції щодо інвестиційно-інноваційного розвитку деяких регіонів України відповідно до технологічних укладів виробництва*

Регіон	ВРП у розрахунку на одну особу населення, млн. грн.	Капітальні інвестиції на одну особу, млн. грн.	Обсяг реалізованої інноваційної продукції на одну особу, тис. грн.	Прямі іноземні інвестиції, на одну особу населення, дол. США.	Середня рейтингова позиція економічного розвитку регіону
1 група «Високий рівень залучення інвестицій»					
Дніпропетровський	1	2	4	1	2
Київський	2	1	7	2	3
Полтавський	3	3	1	5	3
2 група «Середній рівень залучення інвестицій»					
Донецький	4	13	6	3	7
Харківський	5	14	3	4	7
Одеський	7	6	11	7	8
Львівський	11	7	10	8	9
3 група «Низький рівень залучення інвестицій»					
Черкаський	9	15	14	6	11
Вінницький	16	8	12	19	14
Хмельницький	18	12	19	20	17

*власна розробка автора згідно джерела [1, с. 12; 190; 387-393]

Вважаємо за доцільне звернути увагу на створення умов щодо залучення інвестицій до таких інноваційно активних регіонів, як: Сумський, Запорізький, Івано-Франківський та Закарпатський, що дозволить розширити масштаби виробничої діяльності, підвищити рівень доходів регіонального бюджету за рахунок податків, забезпечити ефективність заходів в соціальній сфері.

Далі. Банківська система України характеризується майже монопольною регіональною концентрацією. Зокрема, більше половини капіталу зосереджено в 20 найбільших банках, статутний капітал яких складає 63,5% від загальної суми [2]. Внаслідок чого в більшості регіонів країни суперництво розгортається між місцевими банками й територіальними підрозділами великих банківських установ (табл. 3).

За результатами групування банків за територіальною структурою майже в половині областей України (Вінницькій, Житомирській, Івано-Франківській, Кіровоградській тощо) не зареєстровано жодного банку. Тобто ці регіони є донорами, через які вилучаються фінансові ресурси в

інші регіони. Іншою проблемою банківської системи є те, що практично не здійснюються інвестиції з боку комерційних банків у виробничі галузі, через низьку рентабельність довгострокових вкладень – банківське кредитування промисловості складає 26,2%, сільського господарства 7,1%, торгівля та громадське харчування – 35,5%.

Таблиця 3

Територіальна структура банківської системи України*

Група регіонів	Кількість банків юридичних осіб, зареєстрованих в регіоні	Загальна кількість банків, що діють в межах групи регіонів
Перший кластер: Київський Дніпропетровський	111, 9	2178, 1141
Другий кластер: Закарпатський Запорізький Івано-Франківський Львівський Одеський Полтавський Харківський Черкаський Чернівецький	1, 3, 0, 5, 7, 2, 4, 0, 2	388, 596, 368, 851, 963, 562, 932, 496, 311
Третій кластер: Вінницький Волинський Донецький Кіровоградський Миколаївський Рівненський Сумський Тернопільський Хмельницький Чернігівський	0, 0, 6, 0, 0, 0, 1, 0, 0, 0,	452, 287, 716, 306, 406, 308, 383, 235, 329, 374
Четвертий кластер: Житомирський Луганський Херсонський	0, 2, 0	278, 342, 312

*власна розробка автора згідно джерела [2]

Можливим способом вирішення проблем територіальної структури банківській системи, на наш погляд, є створення регіональних систем комерційних банків, що сприятиме інтенсивному розвитку підприємництва, подоланню диспропорцій галузевого розвитку та підвищенню інвестиційно-інноваційної активності на підприємствах усіх галузей регіональних економік.

Список використаної літератури:

1. Статистичний збірник «Регіони України 2015». Частина II. // І. М. Жук, Державна служба статистики України, 2015. – 681 с.
2. Аналітичні огляди. Банківська система України. «РЮРІК» національне рейтингове агентство. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua/branch-reviews.html>

Затонацька Т.Г.
*доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка,
м. Київ, Україна*

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ЩОДО ФОРМУВАННЯ НАПРЯМІВ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ: ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Наразі Україна знаходиться на шляху до євроінтеграції, що вимагає застосування актуальних у світовому масштабі підходів та пріоритетів до розвитку державної інвестиційної політики та формуванні пріоритетів державних інвестиційних видатків. Так, державна інвестиційна політика України має включати базові аспекти основних цілей та завдань Інвестиційної політики нового покоління, що враховує останні тенденції та потреби світової економіки.

Оскільки в Україні відбувається реформування економічних процесів відповідно до європейських стандартів, актуально розглянути узагальнення зарубіжного досвіду у напрямі формування та реалізації державної інвестиційної політики.

З метою підвищення ефективності державних інвестицій відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 22.07.2015 № 571, створено Міжвідомчу комісію з питань державних інвестиційних проектів. Основним завданням Комісії є відбір державних інвестиційних проектів, розроблення та реалізація яких здійснюється з використанням державних капітальних вкладень (крім тих, що здійснюються із залученням державою кредитів (позик) від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій, а також із коштів державного фонду регіонального розвитку).

В розрізі базових стратегічних документів виділимо пріоритетні напрями щодо капітальних вкладень та проаналізуємо їх спрямування. Враховуючи кризові явища в економіці країни важливо проаналізувати динаміку державних капітальних вкладень для розуміння державних пріоритетів в країні. Загальна частка капітальних видатків на економічну діяльність у видатках державного бюджету знижується (з 28,9% у 2012 р. до 3,0% у 2014 р., 2,5% у першому півріччі 2015 р.), а питома вага капітальних видатків у зазначені галузі збільшується (з 48,6% у 2012 р. до 93,1% у 2014 р., 95,2% у першому півріччі 2015 р.). У 2014 р. половина капітальних видатків Державного бюджету України на економічну діяльність була направлена на розвиток транспортної галузі. Також, значно збільшилась питома вага капітальних видатків у розвиток агропромислового комплексу (з 5,1% у 2012 р. до 27,0% у 2014 р., 30,1% у першому півріччі 2015 р.).

Так у основних напрямках бюджетної політики на 2016 рік [1] зазначається про проведення структурних реформ в основних галузях економіки і сферах діяльності, встановлення сприятливих умов для ведення бізнесу, здобуття енергонезалежності, розвиток освіти і науки.

Зокрема про необхідність удосконалення механізму управління державними інвестиціями шляхом внесення змін до Бюджетного кодексу України і Закону України «Про інвестиційну діяльність» щодо створення системи управління державними інвестиціями з визначенням основних принципів і критеріїв прозорого формування та використання державних інвестицій, а також створення єдиної системи проведення оцінки, відбору і моніторингу державних інвестиційних проектів.

Враховуючи інституціональні зміни в Україні, розглянемо сучасні світові тенденції, що стосуються заходів та напрямів формування державної інвестиційної політики, та механізмів її реалізації в різних країнах світу з урахуванням рекомендацій міжнародних організацій, до яких можна віднести інвестиційну політику нового покоління.

Інвестиційна політика нового покоління у міжнародному середовищі почала формуватися у післякризовий період та відображається в багатьох політичних курсах останніх кількох років, які характеризуються одночасним рухом, з одного боку, до подальшої лібералізації інвестиційних режимів і заохоченню іноземних інвестицій, а, з іншого – до регулювання інвестицій для досягнення поставлених цілей державної інвестиційної політики.

Концептуальні засади інвестиційної політики нового покоління було вперше ґрунтовно розглянуто та сформульовано на Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD) у 2012 році.

В таблиці 1 наведено тенденції змін базових векторів в міжнародній інвестиційній політиці. Вектори світової інвестиційної політики пройшли стадії від «інвестиційного протекціонізму» до відмови від податкових пільг.

Таблиця 1

Тенденції змін базових векторів в міжнародній інвестиційній політиці

<p>2012 Базовий напрям: «Сталий розвиток»</p>	<p>2014 Базовий напрям: «Приватний сектор»</p>	<p>2015 Базовий напрям: «Податкова реформа»</p>
<p>Концептуальні засади інвестиційної політики нового покоління було вперше ґрунтовно розглянуто та сформульовано на Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD) у 2012 році. У широкому розумінні інвестиційна політика</p>	<p>Основна і кардинальна роль у формуванні інвестиційної політики відводиться державному сектору, але приватний може внести вклад за наступними двома основними напрямками: управління у</p>	<p>Інвестиції в виробничі активи, інфраструктуру і знання є необхідною умовою та основою для економічного зростання, сталого розвитку в усіх країнах. Такий напрям інвестиційної політики</p>

<p>нового покоління націлена на:</p> <ul style="list-style-type: none"> – забезпечення синергізму з більш широкими цілями економічного розвитку або промисловою політикою і досягнення органічної інтеграції в стратегії розвитку; – заохочення відповідальної поведінки інвесторів; – забезпечення ефективності політики в ході її розробки та здійснення, а також у тому інституційному середовищі, в якому вона діє. <p>Метою такої політики на національному рівні є прискорення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національного виробництва шляхом досягнення синергетичного ефекту</p>	<p>комерційній практиці і інвестиції в сталий розвиток.</p> <p>У широкому розумінні інвестиційна політика нового покоління націлена на створення балансу між:</p> <ul style="list-style-type: none"> - лібералізацією та державним регулюванням; - забезпечення прийняттого співвідношення ризику та прибутковості; - заохоченням приватних інвестицій до співпраці з державним сектором (співінвестування). <p>Метою такої політики на національному рівні є створення сприятливих умов для фінансування інноваційних розробок, для створення нових робочих місць, що повинно забезпечити передачу технологій та заохочення експорту.</p>	<p>націлено на:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сприяння інвестиціям та лібералізації в певних секторах (наприклад, в інфраструктурі та послугам). - інвестиційні обмеження, з якими пов'язані в основному інтереси національної безпеки та стратегічні галузі (наприклад, транспорту, енергетики і оборони). <p>Наголошується, що у всіх галузях інвестиційної діяльності: торгівлі, оподаткування, конкуренції і соціальних та екологічних проблем важливо діяти в інтересах сталого розвитку.</p> <p>Метою такої політики є:</p> <ul style="list-style-type: none"> - захист прав інвесторів; - реформування права щодо врегулювання інвестиційних спорів; - заохочення та сприяння інвестиціям; - забезпечення відповідальних інвестицій; - підвищення системної узгодженості ПІІ.
<p>від проведення інвестиційної політики та реалізації стратегій розвитку окремих галузей економіки. На</p>	<p>На міжнародному рівні метою такої політики є зниження бар'єрів при виході на національний ринок та</p>	<p>Характерною особливістю цього напряму інвестиційної політики є формування загальних принципів</p>

<p>міжнародному рівні метою такої політики є встановлення балансу у питаннях розподілу прав та обов'язків іноземних інвесторів та приймаючої країни, вдосконалення інвестиційних угод, що гарантували б економічну безпеку країни, до якої спрямовується іноземний капітал, та забезпечували у повній мірі право власності інвесторів.</p> <p>Характерною особливістю інвестиційної політики нового покоління є встановлення акценту на розвиток внутрішнього інвестиційного ринку та підвищення його значення у розвитку національної економіки.</p> <p>Інвестиційна політика нового покоління ґрунтується на наступних принципах:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Спрямування інвестиційних потоків до ключових галузей національної економіки з метою підвищення їх конкурентоспроможності. 2. Інтеграція інвестиційної політики до стратегій розвитку окремих галузей та економіки країни у 	<p>забезпечення гарантій використання ефективних інструментів державної політики, що дозволить заповнювати недоліки у функціонуванні ринків.</p> <p>Характерною особливістю інвестиційної політики нового покоління є встановлення акценту на розвиток механізму регулювання приватних інвестиційних ресурсів та підвищення їх значення у розвитку національної економіки.</p> <p>Інвестиційна політика нового покоління ґрунтується на наступних принципах:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Встановлення цільових показників інвестицій; 2. Забезпечення узгодженості в політиці й синергізму; 3. Створення глобальної платформи за участю широкого кола зацікавлених сторін з питань інвестицій; 4. Створення за участю широкого кола установ механізму технічної допомоги в галузі інвестицій. <p>Нові та існуючі фінансові механізми, такі як «зелені</p>	<p>для узгодженого міжнародного податкового регулювання та інвестиційної політики. Необхідність у реформуванні режимів іноземного інвестування для задоволення вимог всіх зацікавлених сторін.</p> <p>Інвестиційна політика повинна базуватися на загальній стратегії розвитку країни. Всі напрями державної економічної політики, які впливають на інвестиції мають бути послідовними і синергетичними як на національному, так і міжнародному рівнях.</p> <p>Інвестиційна політика через призму податкового регулювання спрямована на розгляд наступних позицій:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Толерантність чи сприяння ухилення від сплати податків не слід розглядати як інструмент для залучення іноземних інвестицій або для підтримки конкурентоспроможності ТНК. 2. Заходи щодо усунення та ухилення від сплати податків повинні ретельно оцінюватися з позиції впливу на інвестиційну
--	---	--

<p>цілому.</p> <p>3. Максимізація позитивних та мінімізація негативних ефектів від інвестування.</p> <p>4. Відповідальність суб'єктів за наслідки інвестиційної діяльності.</p> <p>5. Посилений інституціональний вплив на реалізацію інвестиційної політики.</p>	<p>облігації» або інвестиції, орієнтовані на чиниться вплив, потребують у підтримці та сприятливих умовах, з тим щоб вони могли знайти широке застосування і зацікавити найбільш перспективні джерела фінансування.</p>	<p>привабливість.</p> <p>3. Національні інвестиційні політики повинні розглянути варіанти і створити бар'єри для запобігання ухиленню від сплати податків. (наприклад: опції із залучення інвестицій та конструктивне управління взаємовідносинами з інвесторами можуть бути використані для зниження мотивації і можливості для ухилення від сплати податків.</p> <p>4. Уникнення подвійного оподаткування (ДІДН) є частиною сприяння інвестиціям; ці інструменти повинні бути узгоджені.</p> <p>5. Політики повинні враховувати важливість обох міжнародних інвестиційних та податкових надходжень для фінансування сталого розвитку, і особливості ухилення від сплати податків в країнах, що розвиваються.</p>
---	---	--

Джерело: [2; 3; 4]

Підсумовуючи наведені в таблиці світові тенденції щодо змін пріоритетів в напрямках формування державних інвестиційних політик, зазначимо, що в Україні запущена податкова реформа, метою якої є запровадження дієвого механізму стимулювання нових інвестицій в країні шляхом запровадження з 2016 року механізму «інвестиційного податкового кредиту». Пропонується за наявності дійсної потреби, замінити податкові пільги наданням прозорої прямої бюджетної підтримки.

З метою уникнення корумпованих схем та підвищення привабливості інвестиційного клімату, плануються наступні заходи:

- скорочення кількості податкових перевірок;
- запровадження однорівневої процедури адміністративного оскарження;
- розвиток електронних сервісів;
- запровадження системи електронного адміністрування акцизного податку для підакцизних товарів;
- запровадження системи автоматизованого обліку товарообігу від імпортера/виробника до кінцевого споживача;
- стабільність податкового законодавства, зокрема, за рахунок запровадження 3-річного мораторію на зміни.

Підсумовуючи вище наведене, зауважимо, що глобальні тенденції формування векторів світових інвестиційних потоків повинні враховуватись урядами країн, які прагнуть отримати значні обсяги інвестицій, що забезпечить соціально-економічний розвиток країни.

Список використаної літератури:

1. Проект основних напрямів бюджетної політики на 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/332080>
2. Доклад о мировых инвестициях 2012. К инвестиционной политике нового поколения // ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Overview-ru.pdf>
3. Доклад о мировых инвестициях 2014. Инвестиции в достижение ЦУР: план действий // ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf
4. World investment report 2015. Reforming international investment governance // UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf

Ключка С.С.

*головний спеціаліст відділу контролю та аудиту,
Управління справами Апарату Верховної Ради України,
м. Київ, Україна*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

В умовах фінансової, економічної та політичної нестабільності в Україні зростає потреба у побудові якісної системи внутрішнього фінансового контролю. Однією з найважливіших передумов посилення ролі внутрішнього фінансового контролю є необхідність формування системи виявлення прихованих резервів економічної безпеки та попередження ймовірних ризиків.

З метою удосконалення формування механізму ефективного внутрішнього фінансового контролю бюджетних установ доцільно проаналізувати чинні нормативно-правові акти, якими регулюється здійснення контрольних повноважень.

Основою внутрішнього фінансового контролю (за термінологією ЄС – фінансового управління і контролю) є відповідальність керівника за управління та розвиток органу в цілому. До основних функцій керівника належить планування та організація діяльності, формування адекватної структури внутрішнього контролю, нагляд за здійсненням внутрішнього контролю та управління ризиками для досягнення впевненості в межах розумного в тому, що мета і цілі органу були досягнуті, а рішення, включаючи фінансові, виконувалися з урахуванням принципів законності, економічності, ефективності, результативності та прозорості. Керівник відповідає за всі дії і процеси в органі, в тому числі, за внутрішній контроль, який не обмежується лише фінансовими аспектами діяльності органу.

Базові основи для здійснення внутрішнього фінансового контролю визначено в Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року, що затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. № 158 (Офіційний вісник України, 2005 р., № 22, ст. 1224; 2008 р., № 82, ст. 2767), що реалізується в Україні з 2005 року.

В рамках бюджетної реформи Бюджетним кодексом України та деякими підзаконними актами, що розроблені для забезпечення імплементації його положень, підвищено вимоги до фінансового управління та відповідальності керівника, які пов'язані з реалізацією функцій головного розпорядника бюджетних коштів і стосуються:

розроблення планів діяльності на плановий та наступні за плановим два бюджетні періоди (включаючи заходи щодо реалізації інвестиційних програм (проектів) (статті 21 і 22 Бюджетного кодексу України, Методичні рекомендації щодо розроблення планів діяльності головних розпорядників бюджетних коштів (за бюджетними призначеннями, визначеними законом про Державний бюджет України на відповідний бюджетний період) на плановий та два бюджетні періоди, що настають за плановим, затверджені Мінекономрозвитку);

складення проекту кошторису та бюджетного запиту на підставі плану діяльності та індикативних прогностичних показників бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди і подання їх Мінфіну (місцевому фінансовому органу), затвердження кошторисів розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня (плани використання бюджетних коштів одержувачів бюджетних коштів) (статті 22 і 35 Бюджетного кодексу України, постанова Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2002 р. № 228 «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» (Офіційний вісник України, 2002 р., № 9, ст. 414). Кошторисами встановлюються повноваження щодо отримання надходжень і розподілу бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань та здійснення

платежів для виконання бюджетною установою своїх функцій і досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень;

отримання бюджетних призначень шляхом їх затвердження у законі про Державний бюджет України чи рішеннях про місцевий бюджет на відповідний бюджетний період;

розроблення проектів порядків використання коштів державного бюджету за бюджетними програмами (статті 20 і 22 Бюджетного кодексу України), що включають, зокрема, вимоги до використання бюджетних коштів, бухгалтерського обліку та звітності про використання бюджетних коштів, контролю за їх використанням;

розроблення і затвердження паспортів бюджетних програм, складання звітів про їх виконання (у разі застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі);

здійснення управління бюджетними коштами, проведення оцінки ефективності бюджетних програм, забезпечення ефективного, результативного і цільового використання бюджетних коштів, організації та координації роботи розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня та одержувачів бюджетних коштів (статті 8, 20 і 22 Бюджетного кодексу України, Інструкція щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та Інструкція щодо застосування класифікації кредитування бюджету, Бюджетна класифікація, Методичні рекомендації щодо здійснення оцінки ефективності бюджетних програм, документи, що застосовуються в процесі виконання бюджету, затвержені Мінфіном). Зокрема, проведення оцінки ефективності бюджетних програм передбачає заходи з моніторингу, аналізу та контролю за цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів. За результатами оцінки вживаються заходи щодо підвищення ефективності бюджетних витрат;

здійснення контролю за своєчасним поверненням у повному обсязі до бюджету коштів, наданих за операціями з кредитування бюджету, а також кредитів, отриманих державою чи територіальною громадою міста, та коштів, наданих під державні (місцеві) гарантії (статті 16, 17 і 22 Бюджетного кодексу України, Методичні рекомендації щодо підготовки проектів порядків використання коштів державного бюджету, затвержені Мінфіном, постанова Кабінету Міністрів України від 13 квітня 2011 р. № 460 «Про затвердження Порядку визначення необхідності, розміру та виду майнового забезпечення під час надання кредитів (позик), залучених державою або під державні гарантії» (Офіційний вісник України, 2011 р., № 33, ст. 1377);

здійснення внутрішнього контролю за повнотою надходжень, взяттям бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів нижчого рівня та одержувачами бюджетних коштів і витрачанням ними бюджетних коштів (статті 22, 26, 43, 48 і 49 Бюджетного кодексу України, Порядок казначейського обслуговування державного бюджету за витратами, Порядок реєстрації та обліку бюджетних зобов'язань розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів в органах Казначейства, затвержені Мінфіном);

організації та ведення бухгалтерського обліку, складення та подання фінансової і бюджетної звітності (статті 22, 56-60 Бюджетного кодексу України, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі, які розроблені з урахуванням міжнародних стандартів, Порядок складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, затверджені Мінфіном).

Положеннями Закону України «Про Регламент Верховної Ради України» посилено відповідальність (підзвітність) керівника за управління та розвиток органу, зокрема, передбачено можливість заслуховування на пленарних засіданнях Верховної Ради України головних розпорядників бюджетних коштів щодо мети, завдань та очікуваних результатів виконання відповідних бюджетних програм, зазначених у проекті закону про Державний бюджет України на відповідний рік, а також під час розгляду річного звіту про виконання Закону про Державний бюджет України на відповідний рік – результатів виконання бюджетних програм за звітний період;

забезпечення доступності інформації про бюджет (статті 22 і 28 Бюджетного кодексу України, вимоги та форми публічного представлення головними розпорядниками коштів державного бюджету інформації про бюджет, затверджені Мінфіном). Головні розпорядники коштів державного бюджету відповідно до вимог законодавства та за встановленими формами до 15 березня року, що настає за звітним, здійснюють публічне представлення інформації (в засобах масової інформації, на веб-сайтах, прес-конференціях) про використання ними бюджетних коштів за бюджетними програмами та показниками, бюджетні призначення щодо яких визначені законом про Державний бюджет України на відповідний рік, а також асигнування щодо яких визначені розписом державного бюджету. Під час представлення інформації про бюджет мають бути висвітлені обсяги видатків головного розпорядника, проаналізовано їх використання за бюджетними програмами, які характеризують пріоритетні напрями діяльності головного розпорядника, із зазначенням досягнутих результатів у звітному періоді.

Таким чином, для посилення внутрішнього контролю в бюджетних установах, покращення якості бухгалтерського обліку та звітності слід підвищувати роль бухгалтерської служби бюджетної установи, відповідальність і статус керівників бухгалтерських служб від «фінансового контролера» до «фінансового радника» (підпорядковуються безпосередньо керівнику або заступнику керівника бюджетної установи, а їх діяльність організовується, координується та контролюється Казначейством).

Також необхідним є посилення інституціональної спроможності підрозділу гармонізації в реалізації функцій гармонізації внутрішнього фінансового контролю відповідно до європейських стандартів.

Список використаної літератури:

1. Бюджетний кодекс України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=26766

2. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року: схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України в редакції від 22.10.2008 р. № 1347-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR050158.html

Косаревич Н.Б.

*кандидат економічних наук,
начальник відділу забезпечення моніторингу
обласних програм та аналізу бюджету,
Івано-Франківська обласна рада,
м. Івано-Франківськ, Україна*

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ – ШЛЯХ ДО ФІНАНСОВОЇ САМОДОСТАТНОСТІ ОБ'ЄДНАНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ

Сучасний етап розвитку України як демократичної, соціальної і правової держави характеризується пріоритетністю уваги до місцевого самоврядування як інституції рушійних державотворчих процесів економічного поступу і забезпечення якісного розвитку регіонів країни – важливих складових частин економічної системи України.

Місцеве самоврядування сьогодні виступає важливим фактором демократизації суспільного життя, децентралізації управління та необхідною передумовою становлення громадянського суспільства, наближення влади до її джерела – народу [1, с. 3-4]. В Україні створені належні умови для переформатування владних повноважень місцевого самоврядування і успішного впровадження конституційних змін, які полягають у зміцненні економічних та правових основ органів влади на рівні територіальних громад. Тому найважливішим завданням для усіх є наполегливо, виважено і з повною відповідальністю віднестись до необхідності змінювати щось на краще, а в умовах пересторог і нестабільності крок за кроком реалізовувати започатковані ідеї, що сприятиме нормалізації і стабілізації ситуації в територіальних громадах.

Надзвичайно важливим етапом у розвитку місцевого самоврядування є процес змін, що полягає у реалізації державної політики, спрямованої на децентралізацію владних повноважень та спрямування акцентів на підсилення фінансового розвитку місцевого самоврядування. Цей процес виявляється у взаємних намірах територіальних громад до об'єднання та утворення потужних і самодостатніх адміністративних одиниць.

Саме завдяки об'єднанню громад, спільним зусиллям до влаштування свого добробуту і соціального розвитку територій, які знаходяться у їх віданні, вдасться забезпечити нормальний процес та розвинути економічний потенціал населених пунктів держави. Спонукало до цього фінансове зубожіння окремих сіл і селищ, які не мали можливості

вирішувати самостійно нагальні питання, а була постійна залежність від владних структур районного чи обласного рівня. Ідеєю об'єднання громад було створення комфортного життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту прав, надання доступних та якісних публічних послуг.

В Україні станом на 1 січня 2016 року утворено 159 об'єднаних територіальних громад, які будуть мати прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. Цьому передувала копітка і наполеглива робота із затвердження перспективного плану формування територій громад областей, як це передбачено Законом України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [2]. Затвердження перспективних планів дало можливість громадам, які попередньо вже навіть розпочали процес об'єднання, потенційно бути учасниками бюджетного процесу напряду з «державою» і розраховувати, в першу чергу, на фінансову підтримку з боку держави для реалізації запланованих реформ. Це насамперед стосується інфраструктурних проектів за рахунок державного фонду регіонального розвитку, що необхідні для розвитку інфраструктури територій населених пунктів, ремонтів об'єктів, доріг, вулиць у населених пунктах і т. д. [3].

Однією з видимих і відчутних уже з початку 2016 року переваг такого об'єднання є фінансування таких соціально значимих галузей як освіта і охорона здоров'я за рахунок освітньої та медичної субвенцій з державного бюджету. Питома вага цих галузей у видатках місцевих бюджетів складає до 85 відсотків. Тому фінансове навантаження частково буде «пом'якшене» участю держави у фінансуванні повноважень, які вона делегувала на місцеві бюджети.

Наступне – це можливість залучити додаткові ресурси до своїх бюджетів з державного бюджету і, зокрема, через державний фонд регіонального розвитку. Як визначено у статті 24¹ Бюджетного кодексу України, з цього джерела будуть фінансуватися проекти, які «відповідають пріоритетам, визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку та відповідних стратегіях розвитку регіонів» [4].

Тому, першочерговим для новоутворених об'єднаних територіальних громад є затвердження місцевих стратегій розвитку і визначення напрямів роботи на перспективу.

Стратегічне планування як інструмент системи управління громадою дає можливість органам місцевого самоврядування визначити чіткі пріоритети та приймати обґрунтовані короткострокові й середньострокові рішення з урахуванням стратегічних цілей розвитку населеного пункту. Робота над стратегічним плануванням сприяє налагодженню партнерських відносин для консолідації зусиль задля сталого розвитку населеного пункту між мешканцями територіальної громади, органами місцевого самоврядування, бізнесом і громадськими організаціями. Якісно розроблена стратегія створює позитивний імідж населеного пункту, формує у мешканців та інвесторів почуття передбачуваності, є інструментом залучення додаткових ресурсів для його розвитку [5, с. 9-16].

З метою обговорення та затвердження ключових напрямів стратегічного розвитку необхідно залучати депутатів місцевої ради, керівників управлінь і відділів, представників громадських організацій, місцевого бізнесу, засобів масової інформації, експертів, консультантів. Активна і зацікавлена громадськість повинна мати доступ до інформації про стратегічний розвиток та до інструментів впливу на формування стратегії. Робоча група повинна розробити стратегію розвитку регіону з урахуванням його конкурентних переваг та особливостей.

Ознаками якісної стратегії територіальної громади є наявність в ній чітко сформульованих і узгоджених між собою місії, бачення, системи стратегічних та операційних цілей, завдань та заходів, а також конкретних вимірюваних індикаторів виконання, строків реалізації та відповідальних осіб.

Стратегічне планування передбачає визначення системи чітких стратегічних та операційних цілей та завдань, які взаємопов'язані між собою, що схематично зображено на рисунку 1.

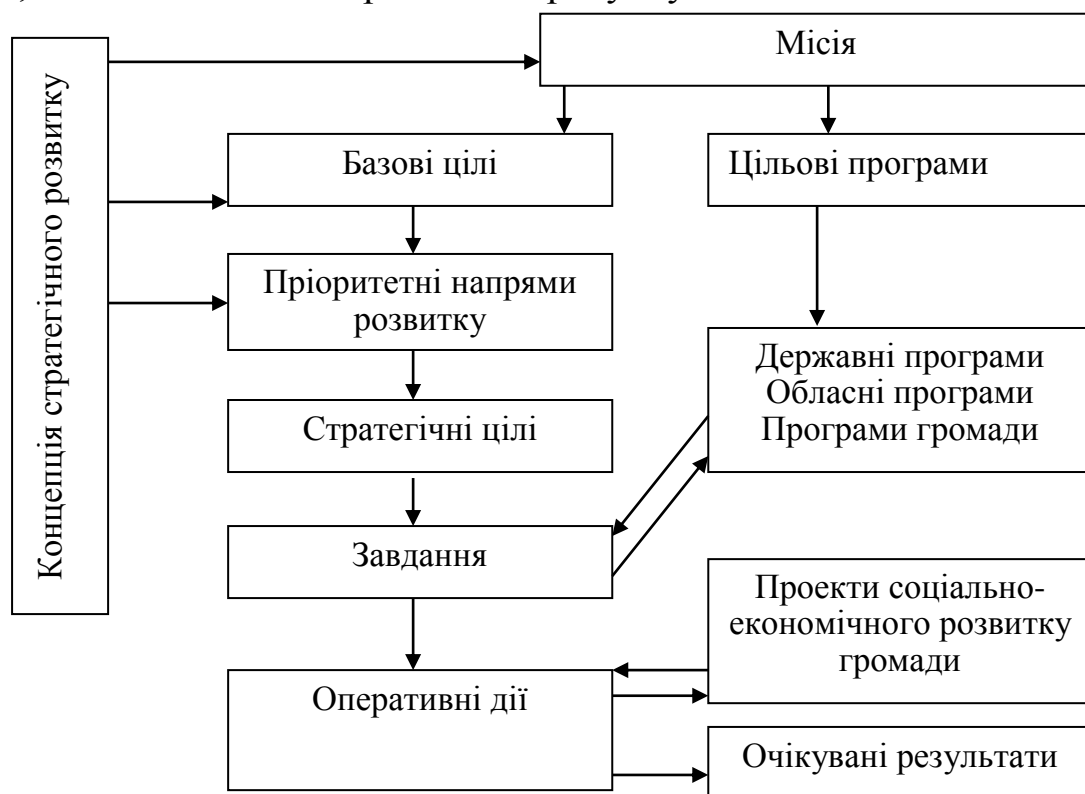


Рис. 1. Структурна схема системи цілей та завдань для реалізації стратегії об'єднаної громади

Визначення стратегічних цілей або напрямів стратегічного плану залежить від багатьох факторів (специфіка та структура громади, географічне розташування, рівень розвитку економіки, тощо). Цілі мають бути взаємоузгоджені із наявним обсягом ресурсного потенціалу.

В умовах, коли ресурсів не вистачає, виникає необхідність вирішувати питання про пріоритети, що визначають сфери, куди буде спрямований той обсяг ресурсів, який є на даний час: на розвиток системи освіти, поліпшення доріг, житлово-комунальну інфраструктуру, надбавки до

зарплат або підтримку розвитку підприємництва. Для цього стратегія повинна відповісти на питання про те, в чому полягає специфіка території, якими можуть бути пріоритети, цілі і сценарії її розвитку в існуючих умовах, якими можуть бути позиції території всередині регіону або поза його межами. І ця відповідь, як правило, не проста.

Щоб її отримати та аргументувати, необхідна копітка робота з аналізу всіх складових життя громади та зовнішніх факторів, що на нього впливають. Тобто недостатньо зібратися і поговорити про майбутнє території, потрібно визначити конкурентні переваги та обґрунтувати стратегічний вибір конкретними фактами [6].

Системна діяльність дасть можливість сформувати цілісну взаємоузгоджену систему планування місцевого розвитку. Місцева стратегія має стати основним документом, за яким організовується робота з розробки і корегування галузевих, соціально-економічних, фінансових програм, Генерального плану, а потім і правил землекористування та забудови. В стратегії визначаються основні пріоритети місцевого розвитку, найважливіші проекти для реалізації заявлених ідей. Генеральний план і містобудівна документація забезпечують формування необхідної земельної бази для того, щоб визначені в стратегічному плані наміри були реалізовані. Стратегічні пріоритети у середньостроковому вимірі набувають вигляду комплексних соціально-економічних і секторальних програм. Поточна діяльність і робота з реалізації середньострокових цілей знаходять своє відображення у щорічних програмах соціально-економічного розвитку, які тісно ув'язуються з щорічним бюджетом.

Список використаної літератури:

1. Місцеве самоврядування в Україні: сучасний стан та основні напрями модернізації: наук. доп. / [редкол.: Ю. В. Ковбасюк, К. О. Ващенко, В. В. Толкованов та ін.]; за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. Ю. В. Ковбасюка. – К.: НАДУ, 2014. – 128 с.

2. Про добровільне об'єднання територіальних громад: закон Верховної Ради України від 5 лютого 2015 року № 157-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 13. – С. 91.

3. Деякі питання державного фонду регіонального розвитку: постанова Кабінету Міністрів України від 18 березня 2015 р. № 196. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/196-2015-p>

4. Бюджетний кодекс України: закон Верховної Ради України від 8 липня 2010 року № 2456-VI // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 151.

5. Кращі практики бюджетної прозорості та підзвітності органів місцевого самоврядування. За ред. В. А. Тарная. – К.: Центр політичних студій та аналітики. – 2015. – 64 с.

6. Стратегічне планування місцевого розвитку. Практичний посібник / [Берданова О., Вакуленко В.]; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. – К.: ТОВ «Софія-А». – 2012. – 88 с.

7. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>

8. Місцеві бюджети в контексті реформи бюджетного процесу в умовах децентралізації влади. Матеріали дистанційного курсу Швейцарсько-українського проекту «Підтримка децентралізації в Україні» (DESPRO). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mx.despro.org.ua:8081/>.

Криленко В.І.

*доктор економічних наук, доцент,
Миколаївський національний університет
імені В.О. Сухомлинського,
м. Миколаїв, Україна*

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Розвиток інноваційних процесів в сільському господарстві має певну специфіку. Серед інновацій в аграрній сфері на особливу увагу заслуговують біологічні, біодинамічні та органічні системи землеробства, ґрунтозберігаючі технології, а також інші системи низьковитратного сталого сільськогосподарського виробництва. Зарубіжний досвід таких країн як Індія, Мексика та Індонезія показує, що при порівняно невеликих інвестиціях, використовуючи високоврожайні сорти рослин і досягнення агротехніки, у відносно короткі строки можна значно збільшити виробництво зернових та інших агропродовольчих культур.

У розвинутих країнах світу саме за рахунок нових знань і впровадження нововведень у розвиток землекористування отримують високий рівень доданої вартості у виробництві, не порушуючи при цьому екологічної рівноваги у навколишньому природному середовищі.

На сьогодні інноваційний розвиток в Україні характеризується такими тенденціями [1]:

– обсяг фінансування науки є нижчим від законодавчо встановлених норм (1,7% ВВП) і становив у 2010 р. за бюджетним фінансуванням – 0,4–0,5% ВВП, а за всіма джерелами фінансування – 0,84% ВВП;

– державні витрати на наукові дослідження в сільському господарстві у 2007 р. склали лише 0,03% ВВП, виробленого у сільському господарстві, а за 2008–2009 рр. у зв'язку з кризовими процесами в економіці їх було зменшено ще майже удвічі.

Це підтверджує не інноваційний характер державної політики, що, насамперед, виражається в недостатньому обсязі фінансування наукової та інноваційної сфер, тоді як більшість підприємств постійно перебувають у стані необхідності жорсткої оптимізації витрат і тому «передусім заощаджують на розвитку, відкладаючи на невизначене майбутнє інноваційні проекти, видатки на НДДКР і технологічну модернізацію» [4].

Йдеться про відсутність не тільки фінансової підтримки, але й реальних стимулів для здійснення інноваційної діяльності.

Про недосконалість політики в аграрній сфері свідчать і непрозорість земельної реформи, і проблеми з поверненням ПДВ експортерам, і непередбачена політика щодо мінімальних цін і надбавок, і щорічні податкові нововведення, і нестабільна державна підтримка аграрного сектору. Усе це зменшує інвестиційну привабливість аграрного сектору. Крім того, в Україні існує величезна кількість обтяжливих і застарілих регуляторних процедур, які створюють додаткове навантаження на бізнес, який змушений здійснювати додаткові витрати на подолання цих процедур, а в деяких випадках просто не може розвивати виробництво.

Водночас, підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектору національної економіки пояснюється тим, що країна володіє необхідним потенціалом для виробництва сільськогосподарської продукції у значних масштабах і здатна не тільки забезпечити власну продовольчу безпеку, але й активізувати експорт продовольства. Найбільш інвестиційно привабливими галузями сільського господарства є рослинництво і тваринництво, оскільки, за оцінками ООН, до 2015 р. виробництво продуктів харчування у світі повинне зрости на 70–100%, і це тільки для того, щоб втримати сьогоднішній баланс між чисельністю населення і кількістю продуктів харчування, адже щороку населення Землі збільшується на 2,5% [3].

Основним джерелом фінансування інвестицій у сільське господарство у 2014 р. залишалися власні кошти товаровиробників. При цьому інвестиційні можливості сільськогосподарських підприємств обмежувало скорочення їх доходів від реалізації продукції.

Аналіз інноваційної активності за джерелами фінансування інновацій показує, що у середньому за останні дванадцять років обсяг власних коштів підприємств, залучених у інновації, становив 77%, бюджетних – 1,8%, іноземних інвесторів – 7,8%, з інших джерел – близько 21,2% [2].

Переважну кількість інновацій за рахунок самофінансування здійснено корпоративними структурами, які єдині на сьогоднішній день здатні вкладати до третини своїх коштів у інновації. Частково такі показники інвестиційної активності інновацій є виправданими також зарубіжною практикою, коли науковий бюджет корпорацій може становити до 50% усіх витрат характерною тенденцією стає спільне фінансування соціально і економічно стратегічних (необхідних та виправданих) інноваційних проектів.

Найслабкішою щодо можливості реалізації моделі інноваційного розвитку визнано організаційно-управлінську систему, яка не забезпечує належного інноваційного клімату і культури, не розвиває інтелектуальну складову організації. Основоютворюючими елементами моделі інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України є біологічний потенціал і науково-освітня система, яка формує інноваційне мислення, генерує інновації та забезпечує аграрний сектор економіки компетентними спеціалістами, здатними працювати з різними видами інновацій.

Управління інноваційно-інвестиційним потенціалом сільськогосподарських організацій повинне ґрунтуватися на формуванні та дії

визначеного стратегічно виробленого важеля, яким має стати організаційно-економічний механізм розвитку інноваційних процесів, представлений як комплексна система, що складається з планування, організації впровадження інноваційних проектів у виробництво, розвитку підприємництва у науково-технічній сфері аграрного сектору, державної підтримки (фінансування, кредитування, страхування, оподаткування) на всіх стадіях процесу (розробки, поширення, впровадження і освоєння інновацій), ціноутворення на основі створення взаємного інтересу його учасників (рис. 1).



Рис. 1. Організаційно-економічний механізм розвитку інноваційних процесів в аграрному секторі (Складено автором)

Пропонований механізм має бути впроваджений на всіх рівнях управління аграрного сектору – починаючи з мікрорівня (рівня окремого аграрного підприємства) і закінчуючи макрорівнем (державна інноваційна політика). Як показує досвід, головними є своєчасне і в повному обсязі фінансування аграрної науки, а також забезпечення безперервного потоку реальних інновацій для їх освоєння в аграрному виробництві. Такий механізм повинен реалізовуватись у рамках визначеної спрямованості, що полягає у формуванні інноваційної політики в аграрному секторі за пріоритетними напрямками розвитку цього процесу. Функціонування окресленого механізму інноваційного процесу сільськогосподарського виробництва має бути націленим на гарантування економічної безпеки аграрного сектору.

Результативність інноваційного розвитку аграрного сектору економіки визначається здатністю системи управління забезпечити ефект від впровадження різних видів інновацій на різних ієрархічних рівнях (включаючи й аграрні підприємства) та ефективністю здійснення змін в усіх підсистемах аграрного сектору [1].

Список використаної літератури:

1. Тарабрін О. Є. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України в сучасних умовах / О. Є. Тарабрін, І. Г. Піменов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://inb.dnsgb.com.ua/2011-2/11_tarabrin.pdf

2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 305 с. – Режим доступу до збірника: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Кузьо Н. Філософія інвестицій в аграрний сектор / Н. Кузьо // Агробізнес сьогодні. – 2012. – № 21 (244) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/event/1344-2012-12-10-14-19-25.html>.

4. Федулова Л. І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України [Електронний ресурс] / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87–100. – Режим доступу до статті: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/EP/2012_1/7_Fed.pdf

Кузнєцов А.М.
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
організацій та зовнішньоекономічної діяльності,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса, Україна*

ВНУТРІШНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ ПЕРСОНАЛУ БАНКУ НА ВИКОНАННЯ ЗАВДАНЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Банківська система та її основна інституціональна одиниця – банк, існують і функціонують у взаємозв'язку з безліччю чинників, які по-різному впливають на банк і на його можливості стратегічного розвитку. Сукупність чинників та їх взаємодія розглядається в управлінні як середовище розвитку банківської системи.

Сучасні умови діяльності банків України характеризуються низкою економічних, правових та соціальних конфліктних проблем, які зумовлюють ускладнення процесів розвитку фінансового управління та використання трудової мотивації персоналу банків як одного з дієвих інструментів такого управління. Особливості сучасної діяльності працівників банку потребують розробки та використання нових підходів до мотивації підвищення якості результатів їх діяльності, формування яких повинно враховувати як зовнішні, так і внутрішні чинники. Предметом нашого дослідження є аналіз внутрішніх чинників, тому що саме внутрішнє середовище банку потребує ефективної системи трудової мотивації для виконання завдань фінансового управління.

Основними внутрішніми чинниками розвитку мотиваційного впливу на виконання завдань фінансового управління банком, на нашу думку, є: спеціалізація, розмір банку, його економічний стан, організаційна структура банку та специфіка праці персоналу банків.

1. Спеціалізація банку. Як відомо, банки можуть бути спеціалізованими та універсальними. Сучасні банки переважно універсальні, у зв'язку з необхідністю диверсифікації ризиків за своїми операціями, особливо у кризових умовах. Тому насамперед використовують інструменти мотивації на основі оцінки персоналу за основними фінансовими показниками результатів здійснення бізнес-процесів за різними напрямками діяльності. Одним із раціональних методів оцінки досягнення фінансових завдань розвитку банку є атестація персоналу за основними показниками роботи, а також оцінювання на засадах рейтингових оцінок.

2. Розмір банку. Наявність у банку розроблених стандартів і норм поведінки персоналу, чітких вимог до посади, швидкість здійснення бізнес-процесів залежать від його розміру. Як відомо, згідно з класифікатором НБУ банки в Україні з початку 2016 р. поділяються на 4 групи залежно від форми власності: банки з державною часткою (в яких держава володіє часткою понад 75%); банки іноземних банківських груп

(банки, власниками контрольних пакетів акцій в яких є іноземні банківські установи); національні банки: група I (банки, частка активів яких більше 0,5% активів банківської системи); група II (банки, частка активів яких менше 0,5% активів банківської системи) [1].

Отже, розмір банку характеризується, з одного боку, обсягами банківських ресурсів та напрямів їх використання, а з іншого – кількістю працівників банку. Залежно від кількості працівників банку різні методи оцінки персоналу мають різний мотиваційний вплив, причому чим більший банк, тим більша кількість методів оцінки має високий рівень мотиваційного впливу.

3. Економічний стан банку. Зміна мотиваційного впливу оцінки персоналу залежно від економічного стану банку має певне значення для його подальшого розвитку. Проведений аналіз свідчить, що зменшення кількості банків у 2015 р. та збільшення їх збитків не створює умов для активізації впливу інструментів трудової мотивації на ефективне виконання фінансових завдань розвитку банків України.

Наступними чинниками, що характеризують вплив інструментів трудової мотивації персоналу банків на ефективне виконання завдань фінансового управління та можливості їх активізації є особливості змісту та організації праці у банку. Зазначені особливості поділяємо на дві групи: перші – безпосередньо впливають на інструменти мотивації праці та управління персоналом, другі – опосередковано (табл. 1).

Таблиця 1

Внутрішні чинники, що впливають на мотивацію до якісного виконання фінансових завдань розвитку банку

Особливості змісту та організації праці у банку	Специфіка впливу трудової мотивації на виконання завдань фінансового управління банком
1. Безпосередньо впливають на трудову мотивацію та фінансове управління	
1.1. Практично всі операції і послуги не може здійснити один фахівець. Робота в банку є колективною.	Усвідомлення кожним працівником щодо залежності власного добробуту та впевненості у майбутньому від фінансового стану банку, його клієнтів, іміджу
1.2. Вплив загальних та специфічних чинників на процеси трудової діяльності персоналу	Трудова мотивація необхідна як чинник досягнення фінансових завдань банку і як інструмент підвищення психологічної стійкості
1.3. Соціальна відповідальність за проведені операції та прийняті рішення (робота пов'язана з грошима клієнтів)	Підвищення зацікавленості в безпомилковому проведенні операцій і максимально виваженому прийнятті управлінських рішень
1.4. Інноваційний характер банківських операцій,	Необхідність постійного контролю щодо рівня кваліфікації і якості

упровадження нових комп'ютерних технологій тощо	виконання функцій працівників (проведення тестувань та атестації)
2. Опосередковано впливають на трудову мотивацію та управління розвитком банку	
2.1. Переорієнтація ринку банківських послуг з «ринку продавця» до «ринку покупця»	Необхідність у підвищенні конкурентоспроможності та якості обслуговування клієнтів працівниками банку
2.2. Високий рівень внутрішньобанківської спеціалізації	Розвиток та підтримка горизонтальних зв'язків між підрозділами банку – формалізованих і неформальних
2.3. Банківська праця – кваліфікована інтелектуальна праця та є визначальним чинником, що забезпечує успіх у досягненні стратегічних завдань	Необхідні інструменти мотивації, які стимулюють не лише досягнення конкретних результатів роботи, а й мотивуючі творчу, інтелектуальну активність працівників

Розроблено автором при опрацюванні [2; 3; 4]

Як видно з наведеної таблиці 1, до першої групи внутрішніх чинників віднесено ті, що безпосередньо впливають на трудову мотивацію персоналу. Основними з них є:

1.1. Процес створення та реалізації банківських продуктів та послуг має таку особливість – їх практично не може здійснити один фахівець, тому робота у банку є завжди колективною. Отже, доцільно мотивувати кожного працівника таким чином, щоб він усвідомлював, що власний добробут і впевненість у завтрашньому дні залежить від фінансового стану банку, його клієнтів, іміджу.

1.2. На характер, зміст та якість роботи персоналу банку особливо впливають специфічні чинники: стреси, нерівномірна завантаженість дня тощо.

1.3. Існує високий ступінь відповідальності за проведені банківські операції та прийняті управлінські рішення – цей чинник є характерним практично для всіх працівників банків.

1.4. Постійне оновлення (ускладнення) спектру банківських операцій, запровадження нових комп'ютерних технологій для прискорення та спрощення проведення банківських операцій. Для заповнення відсутніх знань і професійних навичок доцільно використовувати в практиці управління персоналом різноманітні тренінги, семінари, круглі столи тощо.

До чинників групи 2, які опосередковано впливають на мотивацію персоналу до праці, належать:

2.1. Переорієнтація ринку банківських послуг з «ринку продавця» до «ринку покупця». Для вирішення завдань підвищення конкурентоспроможності банків необхідно враховувати, що їх створює персонал банку – від касира, операціоніста і закінчуючи його керівником, президентом. Усі повинні бути зацікавлені у якісному обслуговуванні

клієнтів, і тоді головним мотивом буде розвиток банку та підвищення його прибутковості, тобто – поліпшення добробуту персоналу.

2.2. Банківській діяльності притаманно високий рівень внутрішньої спеціалізації, що значно ускладнює комплексне вирішення завдань фінансового управління, координацію діяльності всіх підрозділів банку. Доцільним напрямком управління персоналом повинне стати розширення та поглиблення зв'язків між підрозділами не тільки у вигляді формалізованих процедур. Важливі неформальні зв'язки, що мають не меншу значущість, які бажано підтримувати і розвивати.

2.3. В основі банківської діяльності – кваліфікована інтелектуальна праця, що забезпечує успіх у конкурентній боротьбі на фінансовому ринку. Необхідно мотивувати процеси підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу, щоб максимально ефективно використовувати цей найбільш цінний і важливий ресурс для мотивації персоналу до якісного виконання завдань фінансового управління банком.

Зауважимо, що чинники відіграють важливу роль у вирішенні завдань фінансового управління, про що свідчить послідовність використання складових системи трудової мотивації у використанні завдань фінансової стратегії розвитку банку (рис. 1).

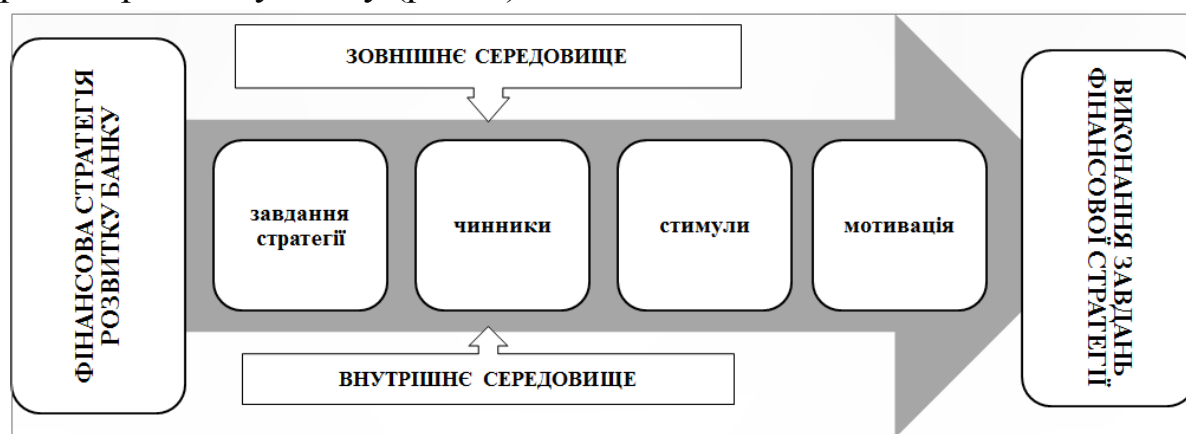


Рис. 1. Чинники у системі виконання завдань фінансової стратегії розвитку банку [5]

Дослідивши особливості впливу внутрішніх чинників на результати фінансового управління банком та на використання інструментів мотивації персоналу керівниками банків можна зробити висновок, що в сучасних умовах необхідні як нові теорії та концепції мотивації розвитку соціально-трудових відносин у банку, так і пошук методологічного інструментарію нових підходів до побудови фінансових стратегій банків.

Список використаної літератури:

1. Рішення Комітету з питань нагляду та регулювання діяльності банків, нагляду платіжних систем від 31 грудня 2015 року № 657 [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=25852020&cat_id=55838

2. Міщенко В. І. Комунікаційна політика центрального банку / В. І. Міщенко, В. В. Крилова, М. В. Ніконова // Вісник НБУ. – 2015. – № 1. – С. 6-12.

3. Половинко В. С. Управление персоналом. Омск. 2001. – 276 с.
4. Дикань В. Л. Стратегічне управління: навч. Посіб. / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, О. В. Маковоз, І. В. Токмакова, О. В. Шраменко – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 272 с.
5. Кузнецов А. М. Мотиваційне регулювання конкурентоспроможності персоналу банку / Кузнецов А. М. // Стратегічні складові фінансової стійкості та безпеки банківської системи та фінансових ринків України, 51-16 травня 2014 р. – Дніпропетровськ, 2014. – С. 58–61.

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Chaikovska I.I.

*PhD (Economics), Senior Lecturer, Chare of Mathematics,
Statistics and Information Technology,
Khmelnysky University of Management and Law,
Khmelnysky, Ukraine*

MATHEMATICAL MODEL OF EMPLOYEE ASSESSMENT IN THE ENTERPRISE KNOWLEDGE MANAGEMENT SYSTEM

In the knowledge management system people is a major component. The joint work of people increases the knowledge accumulated the enterprise. When selecting the employee in the system of enterprise knowledge management is a very important his evaluation.

A preliminary study, taking into account the views of experts by the method of constructing a majority preference relation on the set of evaluated criteria have allowed to conclude that the most important are the following components (in parentheses indicate designations element and its weight coefficient):

- Professional component P (Possession of appropriate level of professional knowledge P1 – 0,11215, Education P2 – 0,140187, Experience specialty P3 – 0,11215).
- Intellectual component I (Intellect perception I1 – 0,102804, Logical (system) Intellect I2 – 0,084112, Creative Intellect I3 – 0,11215, Self-organization I4 – 0,084112).
- Social component S (Compliance socionic personality type of area of activity and profession S1 – 0,121495, The level of socionic personality type of interaction with other team members S2 – 0,130841).

Also, this study revealed the mutual influence of elements (P_{inf} , I_{inf} , S_{inf}).

Comprehensive assessment of employee:

$$EA = P + P_{inf} + I + I_{inf} + S + S_{inf}, \quad (1)$$

where $P = (0,11215 P1 + 0,140187 P2 + 0,11215 P3)$;

$P_{inf} = (1,0218 P1 (P2 + P3 + I2) + 1,0685 P2 (P1 + P3 + I2) + 1,0608 P3 (P1 + P2 + I1 + I2))$;

$I = 0,084112 I1 + 0,102804 I2 + 0,084112 I3 + 0,11215 I4$;

$I_{inf} = 1,1901 I1 (P1 + P2 + P3 + I2 + I4) + 1,0505 I2 (P1 + P2 + P3) + 1,1082 I3 (P1 + P2 + P3 + I1) + 1,4199 I4 (P1 + P2 + P3 + I1 + I2)$;

$S = 0,121495 S1 + 0,130841 S2$;

$S_{inf} = 2,3802 S1 (P1 + P3 + I1 + I2 + I3 + S2) + 1,5440 S2 (P1 + P3 + I2 + I3 + S1)$.

Indicators P1, I1, I2, I3, I4 determined by tests and have range from 0 to 1. P2 is defined as follows: higher education specialty – 1; no specialty – 0,6; the

average professional specialty – 0,8; not the average professional specialty – 0,2; secondary education – 0,2; others – 0 (summation not allowed). P3 is as follows: the number of years of service divided by 15 and those over 15, then divide by itself.

Regarding the social dimension, to determine the S1 and S2 must first pass a test to determine socionic personality type.

S1 is determined using table of correspondence social type and professional activities. More attention to the element S2 and the manner of its calculation. As seen from the weights of the index weight is on the second place after education.

Consider the hypothetical example where the selection of an employee in a unit in which it will cooperate with certain individuals. Let he will work closely with four employees (90%) and other employees subsection (10%) (Figure 1).

h_1-h_4, h_{other} – indicate the level (coefficient) cooperation of employee (Emp) with others (Emp1, Emp2, Emp3, Emp4, Empother).

k_1-k_4, k_{other} – effectiveness of cooperation of employee (Emp) with others (Emp1, Emp2, Emp3, Emp4, Empother) (Table1, Table 2).

k_{other} take the average (consider the division, which has representatives of different subtypes in the same ratio).

Thus, the formula for finding S_2 the next:

$$S_2 = \sum h_n k_n, \tag{2}$$

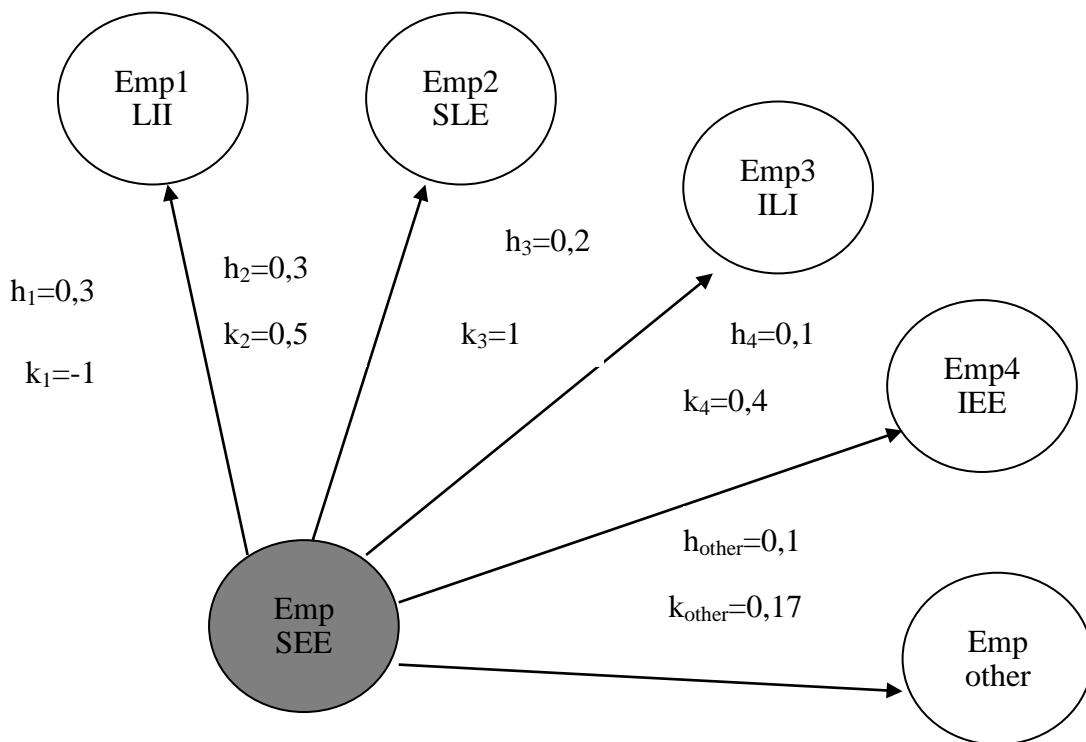


Fig. 1. The level of socionic personality type of interaction with other team members

Table 1

Table of intertype relations

	IL E	SEI	ES E	LII	EI E	LSI	SL E	IEI	SE E	ILI	LI E	ESI	LS E	EII	IE E	SLI
ILE	Id	Du	Ac	Mr	Rq +	Sv +	Cp	Mg	Se	Ex	QI	Cf	Rq-	Sv-	Cg	Sd
SEI	Du	Id	Mr	Ac	Sv +	Rq +	Mg	Cp	Ex	Se	Cf	QI	Sv-	Rq-	Sd	Cg
ES E	Ac	Mr	Id	Du	Cg	Sd	Rq-	Sv-	QI	Cf	Se	Ex	Cp	Mg	Rq +	Sv +
LII	Mr	Ac	Du	Id	Sd	Cg	Sv-	Rq-	Cf	QI	Ex	Se	Mg	Cp	Sv +	Rq +
EIE	Rq-	Sv-	Cg	Sd	Id	Du	Ac	Mr	Rq +	Sv +	Cp	Mg	Se	Ex	QI	Cf
LSI	Sv-	Rq-	Sd	Cg	Du	Id	Mr	Ac	Sv +	Rq +	Mg	Cp	Ex	Se	Cf	QI
SL E	Cp	Mg	Rq +	Sv +	Ac	Mr	Id	Du	Cg	Sd	Rq-	Sv-	QI	Cf	Se	Ex
IEI	Mg	Cp	Sv +	Rq +	Mr	Ac	Du	Id	Sd	Cg	Sv-	Rq-	Cf	QI	Ex	Se
SE E	Se	Ex	QI	Cf	Rq-	Sv-	Cg	Sd	Id	Du	Ac	Mr	Rq +	Sv +	Cp	Mg
ILI	Ex	Se	Cf	QI	Sv-	Rq-	Sd	Cg	Du	Id	Mr	Ac	Sv +	Rq +	Mg	Cp
LIE	QI	Cf	Se	Ex	Cp	Mg	Rq +	Sv +	Ac	Mr	Id	Du	Cg	Sd	Rq-	Sv-
ESI	Cf	QI	Ex	Se	Mg	Cp	Sv +	Rq +	Mr	Ac	Du	Id	Sd	Cg	Sv-	Rq-
LS E	Rq +	Sv +	Cp	Mg	Se	Ex	QI	Cf	Rq-	Sv-	Cg	Sd	Id	Du	Ac	Mr
EII	Sv +	Rq +	Mg	Cp	Ex	Se	Cf	QI	Sv-	Rq-	Sd	Cg	Du	Id	Mr	Ac
IEE	Cg	Sd	Rq-	Sv-	QI	Cf	Se	Ex	Cp	Mg	Rq +	Sv +	Ac	Mr	Id	Du
SLI	Sd	Cg	Sv-	Rq-	Cf	QI	Ex	Se	Mg	Cp	Sv +	Rq +	Mr	Ac	Du	Id

Key: Du – Duality (1); Ac – Activation (0,9); Sd – Semi-duality (0,6); Mg – Mirage (0,1); Mr – Mirror (0,7); Id – Identity (0,8); Cp – Cooperation (0,4); Cg – Congenerity (0,5); QI – Quasi-Identity (0,2); Ex – Extinguishment (0,05); Se – Super-ego (-0,5); Cf – Conflict (-1); Rq+ – Requester (0); Rq- – Request recipient (0); Sv+ – Supervisor (-0,2); Sv- – Supervisee (-0,8).

The range of their fluctuations is quite wide: from the most favorable – Duality to most conflict – Conflict. In brackets scores forming by matching the ease of interaction of employees based on personality types with using experts knowledge. Transformed table presented below (Table 2).

Table 2

Table of intertype relations (converted by experts)

	IL E	SEI	ES E	LII	EI E	LSI	SL E	IEI	SE E	ILI	LI E	ESI	LS E	EII	IE E	SLI
ILE	0,8	1	0,9	0,7	0	-0,2	0,4	0,1	-0,5	0,0 5	0,2	-1	0	-0,8	0,5	0,6
SEI	1	0,8	0,7	0,9	-0,2	0	0,1	0,4	0,0 5	-0,5	-1	0,2	-0,8	0	0,6	0,5
ES E	0,9	0,7	0,8	1	0,5	0,6	0	-0,8	0,2	-1	-0,5	0,0 5	0,4	0,1	0	-0,2
LII	0,7	0,9	1	0,8	0,6	0,5	-0,8	0	-1	0,2	0,0 5	-0,5	0,1	0,4	-0,2	0
EIE	0	-0,8	0,5	0,6	0,8	1	0,9	0,7	0	-0,2	0,4	0,1	-0,5	0,0 5	0,2	-1
LSI	-0,8	0	0,6	0,5	1	0,8	0,7	0,9	-0,2	0	0,1	0,4	0,0 5	-0,5	-1	0,2
SL E	0,4	0,1	0	-0,2	0,9	0,7	0,8	1	0,5	0,6	0	-0,8	0,2	-1	-0,5	0,0 5
IEI	0,1	0,4	-0,2	0	0,7	0,9	1	0,8	0,6	0,5	-0,8	0	-1	0,2	0,0 5	-0,5
SE E	-0,5	0,0 5	0,2	-1	0	-0,8	0,5	0,6	0,8	1	0,9	0,7	0	-0,2	0,4	0,1
ILI	0,0 5	-0,5	-1	0,2	-0,8	0	0,6	0,5	1	0,8	0,7	0,9	-0,2	0	0,1	0,4
LIE	0,2	-1	-0,5	0,0 5	0,4	0,1	0	-0,2	0,9	0,7	0,8	1	0,5	0,6	0	-0,8
ESI	-1	0,2	0,0 5	-0,5	0,1	0,4	-0,2	0	0,7	0,9	1	0,8	0,6	0,5	-0,8	0
LS E	0	-0,2	0,4	0,1	-0,5	0,0 5	0,2	-1	0	-0,8	0,5	0,6	0,8	1	0,9	0,7
EII	-0,2	0	0,1	0,4	0,0 5	-0,5	-1	0,2	-0,8	0	0,6	0,5	1	0,8	0,7	0,9
IEE	0,5	0,6	0	-0,8	0,2	-1	-0,5	0,0 5	0,4	0,1	0	-0,2	0,9	0,7	0,8	1
SLI	0,6	0,5	-0,8	0	-1	0,2	0,0 5	-0,5	0,1	0,4	-0,2	0	0,7	0,9	1	0,8

Using Formula 1, Figure 1, Table 2 we can get S2 for our hypothetical example for employee:

$$S_2 = 0,3 \cdot -1 + 0,3 \cdot 0,5 + 0,2 \cdot 1 + 0,1 \cdot 0,4 + 0,1 \cdot 0,17 = 0,107.$$

From employee 1 relationship conflict, which is not conducive of cooperation.

Аверкина М.Ф.
*професор кафедри економіко-математичного моделювання
та інформаційних технологій,
Національний університет «Острозька академія»,
м. Острог, Рівненська область, Україна*

ЛОГІСТИЧНА КООРДИНАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ МІСТ ТА АГЛОМЕРАЦІЙ

Оскільки однією із важливих підсистем міста є інформаційно-комунікативна, то процес організації логістичних потоків міст та агломерацій обов'язково охоплюватиме інформаційну логістичну координацію, що уможливлуватиме, з одного боку, покращення транспортної логістичної координації шляхом забезпечення жителів міста окремими послугами без зайвих переміщень до центру їхнього надання з використанням спеціальних технологій; а з іншого – вчасне та безперешкодне отримання доступу фізичним та юридичним особам до необхідної інформації. Функціонування агломерації неможливе без інформаційного забезпечення. Тому для налагодження забезпечення логістичної координації інформаційних потоків у місті й агломерації доцільно започаткувати діяльність електронного уряду.

Інформаційне забезпечення сприятиме:

- 1) інтенсифікації темпів надання запитаної інформації населенню, представникам ділових кіл, інвесторам;
- 2) уведенню практики зворотного зв'язку та консультацій із громадськістю;
- 3) усуненню впродовж стислих термінів тих проблеми, які виникли в місті й агломерації, інформація про які надходитиме від громадськості;
- 4) наданню органами місцевого самоврядування фізичним та юридичним особам послуг на основі електронних засобів у доступній і зручній формі, без часових і просторових обмежень;
- 5) розвитку електронного ринку товарів і послуг для забезпечення організації тендерів;
- 6) створенню систем віртуальної акредитації, що уможливають онлайн-доступ журналістів до заходів, проваджуваних органами місцевого самоврядування;
- 7) підвищенню якості життя населення шляхом удосконалення надання соціальних послуг, послуг медичної підсистеми, забезпечення гарантій правової та соціо-еколого-економічної безпеки, розширення можливостей освітньо-культурної підсистеми міста;
- 8) запровадженню сучасної системи інформування громадськості щодо діяльності органів місцевого самоврядування.

З огляду на вищевикладене, на нашу думку, для впровадження реалізації електронної інформаційної системи урядування в місті й агломерації необхідно:

1) створити Єдиний web-портал органів виконавчої влади міста й агломерації, призначений для налагодження інформаційної взаємодії органів виконавчої влади, останньої із фізичними та юридичними особами на основі сучасних інформаційних технологій, спрощення та пришвидшення документообігу між органами виконавчої влади, громадянами та юридичними особами;

2) досягнути в місті й агломерації високого технологічного рівня зв'язку, використання геоінформаційних систем (ГІС);

3) сформувати каталог мережевих ресурсів органів місцевого самоврядування для повноцінного пошуку й інших послуг;

4) вибудувати мережеві механізми взаємодії виконкому, комісії, населення, громад у вигляді спеціалізованих онлайн-форумів щодо вирішення актуальних проблем, які виникли в місті й агломерації;

5) укласти електронні процедурні довідники для фізичних та юридичних осіб із докладними інструкціями щодо вирішення питань, які виникли.

Оскільки вчасне надходження інформації до підсистем системи слугує детермінантом якісного функціонування останніх і швидкої адаптації до змінних умов зовнішнього середовища постає доцільним визначення оптимізаційної моделі координації інформаційних потоків у місті й агломерації.

Скористаємося принципами інформаційної ентропії для оцінювання інформаційних потоків.

На координацію інформаційних потоків впливає пропускна здатність каналу зв'язку мережі. Зокрема, для порівняння, швидкість усного мовлення чи читання становить 120–200 слів на хвилину, тобто 2–3 слова на секунду. Вважаючи, що слова в середньому складаються з 5 звуків (літер), які машинно можна закодувати 8-мибітним кодом, отримуємо, що інформаційна пропускна здатність каналів аудіозв'язку (наприклад, голосового телефонного зв'язку в сенсі передання корисної інформації) складає $3 \cdot 5 \cdot 8 = 120$ біт/с. Тобто телефонний зв'язок у край неефективний для передання великих обсягів управлінської інформації. Ще менш ефективною є кореспонденція паперовою поштою, тому що пропускна здатність цього каналу падає пропорційно до зростання часу доправлення кореспонденції.

Таким чином, оптимум стосовно інформаційної пропускної здатності каналів зв'язку управлінської мережі міста й агломерації буде тоді, коли:

1) зв'язок усіх учасників каналами відбувається із максимальною швидкістю;

2) зв'язок є мережевим із мінімальною кількістю проміжних ланок, які можуть зумовити втрату інформації (приклад – передрук повідомлень із можливістю внесення у копії додаткових помилок);

3) ентропія пропорційна до ширини каналу.

Згідно із такими критеріями оптимізаційна модель матиме вигляд:

$$V_k (k \text{ bit / t}) \rightarrow \max \quad (1)$$

$$V_k = \frac{8 \times k}{t}, \quad (2)$$

де V_k – швидкість каналу;
 k – кількість символів у повідомленні;
 t – час передання повідомлення (с).

Для підвищення швидкості прийняття управлінських рішень налагодження швидкісних каналів зв'язку у містах та агломераціях має передбачати використання «управлінських хмаринок» (спеціалізованих центрів із кваліфікованими кадрами), що надають юридичні консультації в різних галузях (економічні консультації, управлінські консультації тощо), а відтак розвантажують місцевих голів (виборні люди не завжди добре орієнтуються в усіх нагальних питаннях). «Управлінська хмаринка» виконуватиме функції спеціалізованого центру надання послуг органами місцевого самоврядування. «Управлінські хмаринки» – це модель забезпечення повсюдного та зручного доступу на вимогу через мережу до спільного пулу оперативних кваліфікованих ресурсів управлінських рішень та експертних оцінок, що підлягають налаштуванню (наприклад, до комунікаційних мереж, серверів, засобів збереження даних, прикладних програм і сервісів) і можуть бути оперативно надані та звільнені з мінімальними управлінськими затратами та зверненнями до провайдера [1].

«Управлінська хмаринка» в місті й агломерації – це хмарна інфраструктура, призначена для вільного використання органами місцевого самоврядування та жителями міст і агломерацій інформаційних управлінських ресурсів та експертних програм, які збережено на серверах у мережі Інтернет.

За умови використання «управлінських хмаринок» споживачі інформаційних технологій зможуть істотно знизити капітальні витрати – на побудову центрів оброблення даних, закупівлю серверного та мережевого обладнання, апаратних і програмних рішень щодо забезпечення безперервності та працездатності (ці витрати поглинає провайдер хмарних послуг). Крім того, тривалий час побудови та введення в експлуатацію великих об'єктів інфраструктури інформаційних технологій і висока їхня початкова вартість обмежують можливість гнучко реагувати на потреби ринку, тоді як хмарні технології забезпечують змогу практично миттєво реагувати на збільшення попиту на обчислювальні потужності. В разі використання хмарних обчислень відбувається зміщення витрат споживача в бік операційних, що передбачає компенсування витрат на оплату послуг хмарних провайдерів.

Список використаної літератури:

1. The NIST Definition of Cloud Computing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csrc.nist.gov/publications/nistpubs/800-145/SP800-145.pdf>

СИСТЕМА ПРОГНОЗУВАННЯ СТАНУ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Оцінка виробничих можливостей підприємства тісно пов'язана з технологічним рівнем виробництва. Основною причиною циклічних криз господарських систем є знос основних виробничих фондів. Не менш важливим напрямом такої оцінки стає виявлення морального зносу основних фондів.

Така оцінка потрібна також для планування і створення амортизаційного фонду підприємства, необхідного для оновлення основних засобів.

Система техніко-технологічного потенціалу (СТТП) підприємства оцінюється перш за все рівнем технічного вдосконалення засобів праці і технології виробництва. При цьому виявляються структура і склад технологічного устаткування, його продуктивність, ступінь механізації і автоматизації, екстенсивне і інтенсивне використання і т.д.

- **Об'єктно-орієнтована семантико – фреймова мережа (СФМ_{ТТП})** – це детальне об'єктне представлення знань про стан техніко-технологічного потенціалу (ТТП) в часі за допомогою фреймової таксономії, яка визначає класи та підкласи економічних індикаторів та їх властивостей, допустимих обмежень цих властивостей взаємодію між цими класами, та задає структури для представлення реальних даних і зв'язків між ними. СФМ_{ТТП} представляє модель знань про ТТП, яка виражена в зв'язках і закономірностях.

Об'єктно-орієнтований фрейм – це формалізована модель для відображення певної сутності класу індикатора ТТП. Конкретне «знання» виражається за допомогою бази фактів, структурованих по СФМ_{ТТП}. Сукупність цих фактів, формує БФ, яка є динамічним станом СФМ в часі.

Фрейм має певну внутрішню структуру, яка складається з класів індикаторів, їх властивостей (слотів), допустимих обмежень цих властивостей (фасет), бази фактів (БФ) індивідуальних екземплярів класів.

Факт СФМ – існування подій на підприємстві. Подія – зв'язок об'єктів класів, що відбуваються в реальному часі.

Об'єднання об'єктно-орієнтованої семантико-фреймової мережі подання знань СФМ_{ТТП} разом з множиною індивідуальних екземплярів класів базою фактів (БФ) структурованих по СФМ_{ТТП}, створює базу знань

$$БЗ = СФМ_{ТТП} \cap БФ.$$

Об'єкти економічні індикатори одного потенціалу можуть входити до складу іншої СФМ як допоміжні елементи, наприклад $z_{3,10}$ та $q_{1,10}$.

СПТТП СФМ_{ТТП} характеризуються великою кількістю індикаторів – даними про основні засоби та про виробничий процес підприємства,

залежністю прийнятих стратегічних рішень управління від суб'єктивних знань ЛПР (табл. 1).

Таблиця 1

**Індикатори семантико-фреймової мережі
техніко-технологічного потенціалу підприємства**

Індикатори ТТП (Класи СФМ _{ТТП})	База чітких правил МЧВ СФМ _{ТТП}			
	Властивості -слоти ТТП (розрахунок в МЧВ СФМ)	Допустимі обмеження – фасети СФМ _{ТТП}		
		Низький рівень	Середній рівень	Високий рівень
$c_{1,1}$ – фондovіддача основних засобів; $c_{1,2}$ – середньорічна вартість основних засобів підприємства, грн. $Z_{3,10}$ – загальна виручка (Джерело →СФМ Маркетингово потенціалу).	$c_{1,1} = \frac{Z_{3,10}}{c_{1,2}}$	$c_{1,1} < 0$	$c_{1,1} = 0$	$c_{1,1} > 0$
$c_{1,3}$ – фондоозброєність праці; $c_{1,4}$ – середньоспискова чисельність робітників, осіб	$c_{1,3} = \frac{c_{1,2}}{c_{1,4}}$	$c_{1,3} < 0$	$c_{1,3} = 0$	$c_{1,3} > 0$
$c_{1,5}$ – коефіцієнт вибуття основних засобів; $c_{1,6}$ – вартість вибутих у звітному періоді основних засобів, грн.; $c_{1,7}$ – вартість основних засобів на початок звітного періоду, грн.	$c_{1,5} = \frac{c_{1,6}}{c_{1,7}}$	$c_{1,5} < 0$	$c_{1,5} = 0$	$c_{1,8} > c_{1,5} > 0$
$c_{1,8}$ – коефіцієнт оновлення основного капіталу; $c_{1,9}$ – вартість придбаних у звітному періоді основних засобів.	$c_{1,8} = \frac{c_{1,9}}{c_{1,7}}$	$c_{1,8} < 0$	$c_{1,8} = 0$	$c_{1,8} > 0$

$c_{1,10}$ – коефіцієнт зношення основних засобів; $c_{1,11}$ – вартість зношеності основних засобів за відповідний період, грн.	$c_{1,10} = \frac{c_{1,11}}{c_{1,7}}$	$c_{1,10} > 50\%$	$c_{1,10} = 50\%$	$c_{1,10} < 50\%$
$c_{1,12}$ – матеріаломісткість; $c_{1,13}$ – матеріальні витрати, грн. $Z_{3,10}$ – загальна виручка.	$c_{1,12} = \frac{c_{1,13}}{Z_{3,10}}$	$c_{1,12} < 10\%$	$c_{1,12} > 10\%$	$10\% < c_{1,12} < 30\%$
$c_{1,14}$ – коефіцієнт корисного використання матеріалів; $c_{1,15}$ – вартість відходів за цінами повноцінної сировини, грн.	$c_{1,14} = \frac{c_{1,13} - c_{1,15}}{c_{1,13}}$	$c_{1,14} = 0$	$c_{1,14} > 0$	$c_{1,14} < 1$
$c_{1,16}$ – коефіцієнт браку; $c_{1,17}$ – вартість браку за собівартістю реалізованої продукції, грн. $q_{1,10}$ – повна собівартість реалізованої продукції (Джерело →СФМ Фінансового потенціалу).	$c_{1,16} = \frac{c_{1,17}}{q_{1,10}}$	$c_{1,16} < 1\%$	$c_{1,16} > 1\%$	$1\% < c_{1,16} < 3\%$

Проте важливість даної проблеми для ефективного функціонування підприємства дуже велика, тому доцільно застосовувати для складних процесів ТТП системи з нечіткою логікою, коли немає простої математичної моделі, а також якщо експертні знання про об'єкт або про процес можна сформулювати тільки в лінгвістичній формі.

Вихідним параметром є апроксимоване перспективне значення показника стану техніко – технологічного потенціалу підприємства в часі визначити який можна тільки в лінгвістичній формі.

Технічні результати роботи системи прогнозування стану техніко – технологічного потенціалу підприємства для підприємств молочної промисловості приведені на рис. 1.

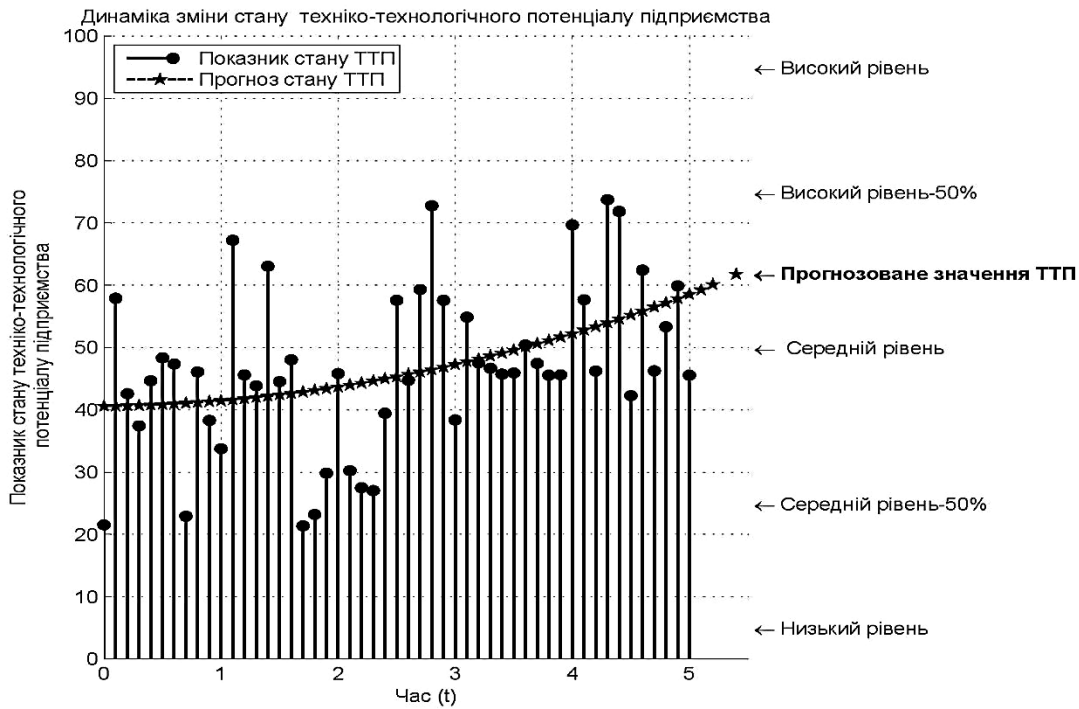


Рис. 1. Результати прогнозування стану техніко-технологічного потенціалу для підприємства молочної промисловості

Отже в статті запропоновано об'єктно-орієнтована семантико-фреймову мережу подання знань про стан техніко-технологічного потенціалу підприємства, яка надає чіткі поточні значення індикаторів роботи підприємства, їх властивості, допустимі обмеження цих властивостей, яка складається з блоків класів індикаторів, та бази фактів індивідуальних екземплярів класів,

Сформовано машину чіткого виведення в складі арифметичних та логічних блоків та бази чітких продукційних правил, яка розраховує числові значення індикаторів, перевіряє допустимі обмеження їх властивостей та індивідуальних екземплярів класів використовуючи чіткі продукційні правила.

Введено на вхід двох арифметичних блоків машини чіткого виведення для проведення розрахунків підключені класи з семантико-фреймової мережі маркетингово потенціалу та семантико-фреймової мережі фінансового потенціалу.

Сформовано машину нечіткого виведення в складі блоків фазифікації, які забезпечують перехід до нечіткості кожного індикатора, виходи блоків фазифікації, підключені на вхід блока композиції, вихід блока композиції з'єднано з входом блока прийняття рішення, крім того на вхід блока прийняття рішення підключено базу нечітких правил машини нечіткого виведення, а вихід блока прийняття рішення з'єднано з входом блока дефазифікації, який забезпечує перехід до чіткого числового значення потенціалу.

Введення нечіткості в об'єктно-орієнтовану семантико-фреймову мережу подання знань про стан техніко-технологічного потенціалу підприємства, система стає придатною для вирішення складних логічних

завдань в умовах нечіткої невизначеності СТТП і опрацювання інформації в реальному масштабі часу пошуку нечіткого виведення.

Введення блока прогнозування, який дозволяє точніше і об'єктивно врахувати і оцінити весь спектр індикаторів роботи підприємства та розраховує апроксимоване перспективне значення показника стану техніко – технологічного потенціалу підприємства в часі.

Список використаної літератури:

1. Іванченко Н. О. MIVAR technologies modeling of technical – technological potential of enterprise / Іванченко Н. О. // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 151. – С. 505-511.

2. Іванченко Н. О. Семантичне моделювання техніко-технологічної функціональної складової економічної безпеки підприємства / Іванченко Н. О. // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – Вип. 127. – С. 276-282.

Полоус О.В.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри міжнародної економіки,
Національний авіаційний університет,
м. Київ, Україна*

СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ АВІАКОМПАНІЙ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

На даному етапі розвитку економіки авіаційної діяльності здатність розуміти та ефективно надавати послуги інформаційної безпеки для захисту інформації та технологічних активів авіакомпаній стала ледь не головною експлуатаційною вимогою для всіх авіакомпаній. Разом з тим, варто відзначити, що технологічні засоби забезпечують близько 20% безпеки інформаційних систем, а 80% забезпечуються організаційно-адміністративними заходами, що у своїй сукупності формує ефективну систему інформаційної безпеки авіаліній.

Першочерговим завдання є підтримання в актуальному стані реєстрів прикладного програмного забезпечення, що застосовується авіалініями, що, враховуючи велику кількість систем, які застосовуються в діяльності, є непростю задачею. Також повинні розроблятися заходи щодо формування бази нормативних документів з впровадження нових систем інформаційної безпеки, які б не лише відповідали новим вимогам зовнішнього середовища діяльності, але й були б здатні протидіяти можливим загрозам у майбутньому. Таким чином, авіалініями має проводитися робота, що включає сукупність заходів, заснованих на комплексному та системному підході до проблем інформаційної безпеки та застосовує найбільш ефективні методи та процедури її забезпечення.

Протягом останнього десятиліття авіакомпанії зробили значні інвестиції, як фінансові, так і нефінансові, в інформаційні технологічні рішення (ІТ). Ці рішення поширюються на все оточуюче середовище діяльності авіакомпанії і сприяють підвищенню операційної ефективності, безпеки та задоволеності клієнтів. Забезпечення ефективності цих інвестицій, а також захист інформації, гарантування стабільного функціонування системи управління ними вимагає знань, лідерства і ефективної стратегії інформаційної безпеки.

Впровадження передових, інноваційних літаків, безсумнівно, забезпечить підвищення рівня експлуатаційної ефективності авіакомпаніями. Тим не менш, це означає збільшення взаємодії з багатьма інформаційними системами, які знаходяться за межами традиційно визначеного периметру безпеки авіакомпаній.

Значна робота в області безпеки інформації та кібербезпеки була виконана рядом міжнародних організацій та затверджена відповідними міжнародними документами. Національний інститут стандартів і технологій (National Institute of Standards and Technology (NIST)) [1], Федеральні стандарти обробки інформації (Federal Information Processing Standards (FIPS)) [2], Міжнародна організація зі стандартизації (International Organization for Standardization (ISO)) [3], Асоціація аудиту та контролю інформаційних систем (Information Systems Audit and the Control Association (ISACA)) [4], Цілі контролю для інформаційних та близьких до них технологій (Control Objectives for Information and related Technology (COBIT)) [5] розробили стандарти, які забезпечують авіаційну промисловість найкращою практикою.

Робочі групи з інформаційної безпеки, такі як Команда відгуку на інциденти комп'ютерної безпеки (Computer Security Incident Response Team (CSIRT)) [6] та Комп'ютерна аварійна група реагування (Computer Emergency Response Team (CERT)) [7] функціонують протягом майже двох десятиліть у відповідь на порушення інформаційної безпеки.

Основні зусилля в дослідженнях та освіті за даним напрямком ведуться такою організацією як Центр освіти та досліджень інформації та безпеки (Center for Education and Research in Information Assurance and Security (CERIAS)) [8]. Цей досвід і знання можуть бути використані, розширені, і застосовані авіаційною спільнотою на власний розсуд як в практичній діяльності, так і при розробці та вдосконаленні відповідних систем інформаційної безпеки.

Кожна авіакомпанія має будувати систему інформаційної безпеки виходячи із власних індивідуальних особливостей, але при цьому вона має відповідати міжнародним вимогам та стандартам, адже у своїй діяльності авіакомпанії взаємодіють з багатьма учасниками економічної, правової, соціальної та багатьох інших сфер. Таким чином, можна виділити наступні принципи, що мають бути враховані при побудові системи інформаційної безпеки авіакомпанії:

– створення єдиних кіберстандартів для авіаційних систем. Такі організації як NIST, ISO та інші працюють з важливими інфраструктурними постачальниками для розробки стандартів

інформаційної безпеки та кіберзахисту для провідної інфраструктури. Важливо забезпечити конструктивну участь у цих заходах з метою сприяння розгляду унікальних вимог авіації при розробці стандартів;

- забезпечення культури кібербезпеки. Стандарти, що застосовуються для досягнення високої безпеки авіації мають бути застосовані також і до розробки спільного бачення, загальної стратегії, цілей та визначень, загальний рамок і оперативних планів для вирішення мінливих загроз внутрішнього та зовнішнього середовища;

- розуміння загроз. Авіаційне співтовариство повинне мати загальне розуміння акторів, їх мотивацій і намірів, щоб ефективно планувати свою оборону в інформаційній сфері. Плануючи кібератаки контрагенти думають нестандартно, і представники авіакомпаній повинні робити те ж саме, щоб зупинити їх;

- розуміння ризиків. Щоб управляти кіберризиком, вкрай важливо визначити елементи авіаційної системи, що повинні бути захищені. Авіаційна система є великою та складною міжнародною організацією із сукупністю зацікавлених сторін. Достатньо багато часу займає розуміння дисциплінарного процесу та взаємодії усіх пов'язаних систем;

- встановлення зв'язку із можливими загрозами та забезпечення ситуаційної обізнаності. Важливо зазначити, що уряд та промисловість пом'якшують та усувають частку інформаційних загроз, які проникають до авіаційної системи вже «зміненими», менш жорсткими. Тим не менш, авіаційні кіберзагрози також мають глобальний характер з міжнародними наслідками. Повинні існувати механізми для забезпечення обміну даними міжнародного авіаційного співтовариства;

- забезпечення реагування на інциденти. Авіаційна спільнота повинна також розуміти необхідність своєчасності реагування на загрози. Різні події диктують різні часові рамки реагування. Своєчасність процесів, методів і стандартів реагування на інформаційні атаки повинна розрізняти залежно від потреби кожної підсистеми авіації;

- зміцнення здатності системи до захисту. Промисловість, що забезпечує авіацію інформаційними системами має захищати їх елементи відповідно до встановлених стандартів. Це вимагає підтримання стійкового взаємозв'язку між основними підсистемами через єдиний інтерфейс з можливістю відслідковування змін та доповнень;

- визначення принципів проектування. Конструктивні принципи, що лежать в основі розвитку Інтернету створити можливості для контрагентів. Так як кіберзагрози продовжують розвиватися, авіація повинна визначити принципи проектування для своїх мереж та систем управління із врахуванням розвитку загроз кібербезпеки та переконатися у відсутності збоїв у їх роботі;

- визначення принципів роботи. Ці принципи зосереджуються на оперативних аспектах системи, що діють в цій галузі. Вони включають в себе кіберкультуру, операційні стандарти та найкращі практики, які пом'якшують загрози для авіаційних систем та платформ та забезпечують їх стійкість;

– проведення необхідних досліджень та розробка інноваційних рішень. Авіаційне співтовариство має зосередити свої ресурси на дослідженні та розробці відповідних проектних і експлуатаційних принципів, таких як: створення безпечних і стійких архітектур-систем, у тому числі методів підтримки безпечної передачі даних, що ізолювали б важливі дані, а також ефективно відновлювалися б після нападів; поліпшення здатності до виявлення можливої атаки; забезпечення готовності до реагування, в тому числі вирішення питань у судовому порядку.

Список використаної літератури:

1. National Institute of Standards and Technology (NIST) [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.nist.gov/> (дата звернення 19.01.2016).
2. Federal Information Processing Standards (FIPS) [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.cisco.com/c/en/us/solutions/industries/government/us-government-solutions-services/cybersecurity/fips.html> (дата звернення 19.01.2016).
3. International Organization for Standardization (ISO) [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.iso.org/iso/home.html> (дата звернення 19.01.2016).
4. Information Systems Audit and the Control Association (ISACA) [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу: <https://www.isaca.org/Pages/default.aspx> (дата звернення 19.01.2016).
5. Control Objectives for Information and related Technology (COBIT) [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://searchsecurity.techtarget.com/definition/COBIT> (дата звернення 19.01.2016).
6. Computer Security Incident Response Team (CSIRT) [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу: <https://www.csirt.org/> (дата звернення 19.01.2016).
7. Computer Emergency Response Team (CERT) [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.cert.org/> (дата звернення 19.01.2016).
8. Center for Education and Research in Information Assurance and Security (CERIAS) [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу: <https://www.cerias.purdue.edu/> (дата звернення 19.01.2016).

Снитюк О.І.

доцент кафедри вищої та прикладної математики;

Бережна Л.В.

доцент кафедри вищої та прикладної математики,

Черкаський державний технологічний університет,

м. Черкаси, Україна

СТРУКТУРИЗАЦІЯ ТЕХНОЛОГІЙ ЕФЕКТИВНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ НЕСТАЦІОНАРНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Для країни, яка перебуває на стадії трансформації економічної системи, проблеми прогнозування й аналізу економічних процесів є особливо актуальними. Необхідно звернути увагу на те, що в умовах соціально-економічних трансформацій, зокрема, наявності кризових явищ в економіці, глобалізаційних процесів, концептуальні положення та формалізовані описи динаміки економічних показників потребують нових підходів до проблеми прогнозування в цілому.

Досліджуючи сучасні тенденції розвитку економічних процесів, можна виділити основні їх характеристики: складність, мінливість, невизначеність, нелінійність тощо. Ще один аспект, на який необхідно звернути увагу, – обмеження на отримання інформації на основі спостережень, тобто «мала» вибірка ретроспективних даних для побудови прогнозової моделі. Застосування в цих умовах класичних методів прогнозування можливе лише на початкових етапах побудови економіко-математичних моделей прогнозу. Таким чином, зростає об'єктивна необхідність розробки і застосування сучасних моделей та методів прогнозування нестационарних економічних процесів, які б суттєво покращували прогнозні оцінки, підвищували їх ефективність та достовірність.

Технологію прогнозування можна представити як сукупність двох основних блоків:

1) препроцесінг ретроспективної інформації, тобто підготовка вихідних даних для побудови прогнозової моделі;

2) вибір, побудова та верифікація моделей прогнозування.

Успішне вирішення економічних завдань ідентифікації, прогнозування неможливо без попередньої формалізації та підготовки даних. Найчастіше в розпорядженні економіста – аналітика є інформація не та, яка необхідна для розв'язання поставленого завдання, а та, яка доступна в даний момент часу.

Таким чином, існує необхідність у технології підготовки ретроспективної інформації для прогнозування економічних процесів, яка покращує якість прогнозу, особливо в умовах нестационарності.

Розглянемо основні етапи підготовки даних для прогнозування економічних процесів.

- 1-й крок. Нормалізація і стандартизація вихідних даних [1], за допомогою якої дані стають безрозмірними величинами і можуть бути замкнуті в одиничний гіперкуб. Якщо вхідні значення будуть нерівномірно розподілені і зосереджені в невеликих гіперсферах, то такі дані будуть малоінформативними і прогнозування на їх основі буде мати низьку точність (рис. 1). Найбільшу інформативність (в сенсі отримання більш точного прогнозу) мають дані з рівномірним розподілом, оскільки вони мають найбільшу ентропію (рис. 2).

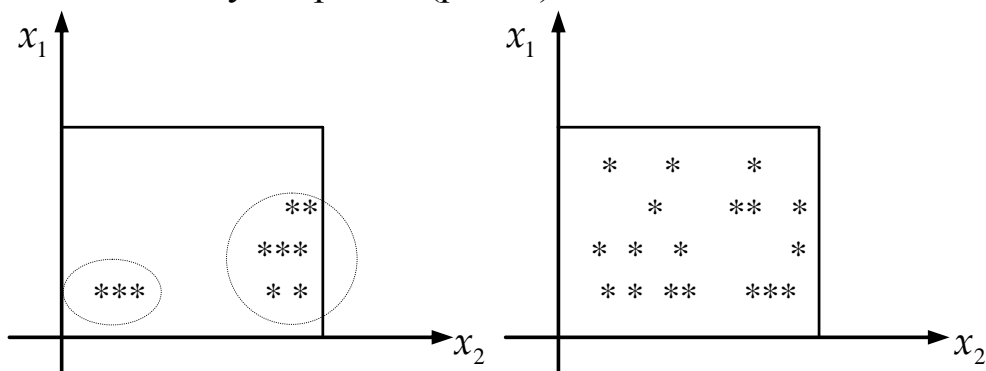


Рис. 1

Рис. 2

- 2-й крок. Тестування мультиколінеарності за критерієм Феррара-Глобера [2]. З його допомогою виявляємо лінійно залежні фактори і деякі з них надалі не розглядаємо. Наявність лінійної залежності між вхідними факторами погіршує якість економіко-математичної моделі, а це спричиняє зниження точності прогнозу.

- 3-й крок. Визначення значущих факторів. Теоретичний метод обґрунтування їх вибору на сьогоднішній день не відомий, тому застосовуються евристичні процедури. На нашу думку, однією з таких процедур є технологія box-counting [3]. В її основі лежить поняття крос-ентропії. У результаті виконання технології box-counting визначаються фактори, значення яких вносять більше визначеності в прогнозування значень результуючої характеристики.

- 4-й крок. Перед застосуванням методів ідентифікації необхідно виконати ще один крок, що дозволяє істотно підвищити точність одержуваної залежності і подальшого прогнозування з її допомогою. Для цього виконується вирівнювання вихідних даних, застосовуючи метод «вибілення входів» [3].

Впродовж останніх десятиліть технології прогнозування інтенсивно розвиваються. Розроблено сотні різних методів та моделей, проте на практиці в економічному прогнозуванні застосовують всього декілька класичних моделей.

Автори не мають на меті виконати аналіз усього масиву прогнозних моделей. Надамо коротку характеристику найбільш поширеним у практичній реалізації класичним моделям і сучасним моделям, які, на нашу думку, не достатньо оцінені та реалізовані в економічному прогнозуванні.

Основними класичними моделями прогнозування є [4]:

- адаптивні моделі прогнозування, зокрема, моделі експоненціального згладжування (модель Брауна, модель Хольта тощо); враховують нерівноцінність рівнів динамічного ряду;
- трендові моделі прогнозування, які будуються за допомогою екстраполяційних методів, описуючи основну складову динамічного ряду-тренд (тенденцію);
- експертні моделі прогнозування, розроблені на основі методів експертних оцінок (метод комісії, метод Дельфі тощо).

Слід зазначити, що кожна з наведених моделей і відповідні методи для побудови цих моделей мають як переваги, так і недоліки. В той же час вимоги, які висувають до кожної з моделей цих класів, обмежують їх широке практичне застосування. Можливість вирішення вказаних проблем досягається за рахунок використання сучасних методів та моделей прогнозування.

Серед сучасних методів та моделей прогнозування, які, на нашу думку, потребують практичного залучення в сферу економічного прогнозування, є методи та моделі, в основі яких лежать інтелектуальні технології, зокрема, нейромережні методи, еволюційне моделювання та методи самоорганізації:

- метод групового урахування аргументів (МГУА) [5];
- генетичні алгоритми (ГА) [6];
- штучні нейронні мережі (НМ) [6].

Метод групового урахування аргументів використовують для структурної, параметричної ідентифікації та прогнозування. Він базується на самоорганізації моделей, спрямований на визначення структури моделі оптимальної складності (на відміну від регресійних і трендових моделей, де структура моделі фіксована і визначається аналітиком). Комп'ютер (відповідне програмне забезпечення) знаходить оптимальну структуру моделі, при цьому мінімізується роль впливу аналітика на результати моделювання.

Генетичні алгоритми в деякому наближенні можна вважати моделями біологічних процесів у природі. Застосування ГА на порядок підвищує якість прогнозу, хоча при цьому прогнозна функція існує в неявному вигляді. Для ГА недоліками є відносно висока обчислювальна трудомісткість, їх використання вимагає від аналітика суттєвих знань предметної області.

Штучні нейронні мережі відносять до біокібернетичного напрямку в науці, сутність якого полягає в адаптації принципів функціонування природи до розв'язання практичних задач. Застосування НМ показує високі результати при вирішенні задач прогнозування, особливо у випадку малої розмірності вхідного вектора та складної функціональної залежності між вхідними параметрами і вихідними характеристиками. До недоліків НМ можна віднести, зокрема, відсутність чіткої теорії та механізмів інтерпретації функціонування їх роботи. Проте, НМ мають практичне значення, підтверджене експериментально в результаті впровадження та використання.

Проблема створення ефективної технології прогнозування економічних процесів, в першу чергу, стосується побудови моделей прогнозування, які б характеризувалися простотою, точністю, гнучкістю в застосуванні, мінімальними вимогами до вихідних даних, високою якістю прогнозу тощо. Застосування більшості класичних методів та моделей має багато жорстких передумов їх використання і часто низьку якість прогнозу, що суттєво знижує ефективність прийняття рішень в економічній сфері. Сучасні методи еволюційного та нейромережного спрямування долають ці перешкоди, але потребують розробки інформаційних систем з відповідним набором програм щодо їх реалізації.

Запропоновані вище кроки складають технологію, реалізація якої з використанням відповідного програмного забезпечення дозволить значно поліпшити якість прогнозування нестационарних економічних процесів і отримати більш точні результати. Оптимальним варіантом в економічному прогнозуванні є поєднання класичних та сучасних методів та моделей.

Список використаної літератури:

1. Лбов Г. С. Методы обработки разнотипных экспериментальных данных. – Новосибирск: Наука, 1981. – 160 с.
2. Лукьяненко И. Г., Красникова Л. И. – Эконометрия. – Киев: Знание, 1998. – 494 с.
3. Снитюк В. Є. Прогнозування. Моделі. Методи. Алгоритми: Навчальний посібник. – К.: «Маклаут», 2008. – 364 с.
4. Бережна Л. В., Снитюк О. І. Економіко-математичні методи та моделі у фінансах. – К: Кондор, – 2009. – 301 с.
5. Ивахненко А. Г. Долгосрочное прогнозирование и управление сложными системами. – К.: Техніка, 1975. – 312 с.
6. Генетические алгоритмы, искусственные нейронные сети и проблемы виртуальной реальности / Вороновский Г. К., Махотило К. В., Петрашев С. Н., Сергеев С. Н. – Харьков: Основа, 1997. – 112 с.

Шевченко І.В.

*доцент кафедри вищої математики,
Національний авіаційний університет,
м. Київ, Україна*

Паламарчук Ю.А.

*доцент кафедри вищої математики та природничих дисциплін,
Московський фінансово-промисловий університет «Сінергія»,
м. Москва, Російська Федерація*

МАТЕМАТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ЗА ДОПОМОГОЮ КРИТЕРІЮ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

Автотранспортні підприємства (АТП), як і інші промислово-господарські організації, перебувають у стані адаптації до сучасних умов господарювання, тому виникає потреба у проведенні відповідних заходів щодо вдосконалення діяльності таких підприємств, організації нових виробничих відносин. Одним з дієвих заходів може стати стратегія реструктуризації АТП, здійснення якої дасть змогу забезпечити економічну стабільність функціонування автотранспортних підприємств.

З позиції автомобільного транспорту реструктуризацію можна визначити як процес структурних змін, що здійснюється через застосування комплексу внутрішніх і зовнішніх заходів для адаптації системи управління транспортним процесом до мінливості ринку транспортних послуг з метою забезпечення ефективності і конкурентоспроможності автопідприємства.

Ефективність діяльності будь-якого підприємства – це узагальнене відображення кінцевих результатів за певний проміжок часу. Під економічною ефективністю реструктуризації АТП будемо розуміти здатність АТП при проведенні реструктуризації отримувати економічний ефект, а також реалізацію цієї здатності. Найпоширенішим способом її визначення є ділення величини ефекту на величину затрат, здійснених для її досягнення.

Для визначення економічної ефективності реструктуризації АТП необхідним є аналіз змін, які відбуваються при реструктуризації АТП з метою прийняття вчасно необхідних заходів для усунення небажаних змін; підготовки реальних планів та бюджетів на майбутнє, з'ясування конкретних цілей для окремих напрямків діяльності.

Економічну ефективність реструктуризації АТП визначають за основними показниками, які повинні відображати зміни в продуктивності. Тобто ті показники, які пов'язані з виробництвом послуг та витратами, а також необхідно враховувати стандарти обслуговування при пошуку заходів з підвищення продуктивності.

В теорії економічної ефективності головним є питання про критерій і створення на його основі узагальнюючого (синтетичного) показника

ефективності діяльності або виробництва. Кінцевою метою вирішення проблеми по створенню узагальнюючого показника, межею його уточнення стає критерій.

Формування оптимальної стратегії реструктуризації АТП та відхилення ризикованих будемо проводимо за допомогою критерію ефективності реструктуризації, $E_{АТП}^P$, який пропонуємо обчислювати за формулою

$$E_{АТП}^P = \frac{\sum_{i=1}^N \Pi_i + \Phi H_{\text{доо}} - Z_{\text{доо}} + \Pi_{\text{інв}}}{\sum_{i=1}^N PC_i Z k_{1i} + Z_{\text{доо}} + Z_{\text{інв}}} \cdot 100, \quad (1)$$

де $\sum_{i=1}^N \Pi_i$ – прибуток від експлуатації зайнятого рухомого складу; $\Phi H_{\text{доо}}$ – фінансові додаткові надходження, які включають економію від суми продажу або оренди автомобілів, що не плануються до експлуатації ($S_{\text{он}}$) та економію у витратах за рахунок вивільнення працівників ($EK_{\text{п}}$); $Z_{\text{доо}}$ – додаткові витрати АТП, що включають витрати на простой рухомого складу, витрати від відхилення заявок, які АТП не змогло задовольнити; $\Pi_{\text{інв}}$ – середньорічний прибуток, отриманий за рахунок інвестування; $Z_{\text{інв}}$ – витрати від залучення інвестицій.

У формулі (1) прибуток від використання зайнятого рухомого складу $\sum_{i=1}^N \Pi_i$ обчислюється за формулою $\sum_{i=1}^N \Pi_i = \left(\sum_{i=1}^N PC_i \tau_i - \sum_{i=1}^N PC_i Z_i \right) k_{1i}$.

Фінансові додаткові надходження ($\Phi H_{\text{доо}}$), які містить формула (1), можна знайти за формулою $\Phi H_{\text{доо}} = S_{\text{он}} + EK_{\text{п}}$, де $S_{\text{он}}$ – сума продажу або оренди автомобілів, що не плануються до експлуатації; $EK_{\text{п}}$ – економія у витратах за рахунок вивільнення працівників;

Додаткові витрати АТП ($Z_{\text{доо}}$) у формулі (1) визначаємо за формулою

$$Z_{\text{доо}} = \sum_{i=1}^N PC_i k_{2i} C_{\text{нpi}} + \sum_{i=1}^N P3_{\text{відхи}} \tau_i.$$

Якщо підприємство під час проведення реструктуризації не потребує капітальних вкладень, то критерій ефективності буде мати вигляд

$$E_{АТП}^P = \frac{\sum_{i=1}^N \Pi_i + \Phi H_{\text{доо}} - Z_{\text{доо}}}{\sum_{i=1}^N PC_i Z k_{1i} + Z_{\text{доо}}} \cdot 100.$$

Формуючи стратегію реструктуризації, обираємо ту стратегію, для якої

$$E_{АТП}^P \rightarrow \max.$$

Запропонований критерій вибору напряму розвитку автотранспортного підприємства цілком відповідає вимогам до критеріїв оптимальності і враховує основні параметри функціонування підприємств. Він дозволяє отримувати комплексну оцінку ефективності стратегій розвитку на основі обрахування витрат і прогнозованого

прибутку з урахуванням упущеної вигоди від того, що частина потоку заявок, яку могло б обробляти автотранспортне підприємство, надходить до конкурентів. Інтегральний економічний ефект при використанні певної стратегії реструктуризації АТП дає можливість обрати найкращу стратегію із запропонованих.

Мартусенко І.В.

*кандидат географічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій;*

Мовчан Л.Г.

*кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету,
м. Вінниця, Україна*

ВИХОВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ГРАМОТНОСТІ СТУДЕНТІВ ДЛЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Останнім часом в період стрімких змін та коливань на макроекономічному та мікроекономічному рівнях компанії все більше зосереджені не на збільшенні прибутків, а на зміцненні свої позицій на глобальному ринку та стратегіях забезпечення стабільності. Для успішної економічної діяльності необхідне здійснення низки дій не лише у виробничій та фінансовій сферах, але й в екологічній та суспільній, розвиток яких впливає на рентабельність бізнесу. Однак, в сучасній економічній освіті, на наш погляд, приділяється мало уваги стратегії безперервного економічного розвитку, яка б розглядала розвиток соціальної сфери та навколишнього середовища як складову розвитку підприємства та галузі в цілому. А це, в свою чергу, є передумовою формування сучасної бізнес еліти. Тому важливо висвітлити деякі чинники, які б допомогли поєднати економічний розвиток та економічну освіту під таким кутом зору.

Метою нашої статті є визначити передумови забезпечення стабільності сучасного бізнесу завдяки формуванню сучасної економічної грамотності її управління.

Поняття «стабільність» або «економічна стійкість» в різні часи знаходила різне трактування або значення в залежності від мети та стратегії компаній. Ще у 1960-х роках було розпочато вивчення технологічних інструментів прийняття рішень для забезпечення економічної стійкості компаній. Однак воно скоріше зводилося до збору даних, а не до їх аналізу та використання для поліпшення процесу прийняття рішень [1] Розвиток інформаційних технологій дозволив автоматизувати введення та переробку цих даних на користь підприємців.

Протягом останніх десятиліть поняття та проблема економічної стійкості були серед найбільш обговорюваних на світовому рівні. Відповідно організації повинні забезпечити сучасні потреби без утиску

майбутніх. У сьогоднішньому глобалізованому світі, де соціальна та економічна нерівність зростає, що спричиняє все більшу шкоду навколишньому середовищу, значення безперервного сталого розвитку зростає [7, с. 24]. Дж. Елкінгтон, наприклад, описує безперервність в трьох вимірах: економічному, екологічному та соціальному, які він називає потрібною основою [3]. В економічному вимірі він має на увазі, яка постійно забезпечує достатній обіг валюти, що гарантує вкладникам або акціонерам дивіденди. Екологічна стійкість передбачає ефективне використання ресурсів, що не перевищує того, що природа може відновити. Коли компанія забезпечує свій персонал достатньою інформацією та ресурсами, а також робить значний соціальний внесок, наприклад, в інфраструктуру та культурний розвиток, вона досягає соціальної стабільності [3]. Ці види стійкості допоможуть компанії в майбутньому досягти цілей шляхом стійкої активності.

У ширшому розумінні, більш орієнтований на стійкість підхід може допомогти компанії зайняти виграшну позицію на глобальному ринку, збільшуючи натиск акціонерів. Цей натиск пояснюється зростаючим попитом на корпоративну прозорість, наприклад, корпоративну соціальну відповідальність та звіти про рентабельність, змушуючи менеджерів не лише розглядати збільшення продажу та прибутків, але й зменшення затрат на виробництво [6, с. 123].

Більш того, сприяючи стійкому стабільному розвитку самого підприємства та оточуючого його природного середовища і соціуму є передумовою його стійкого розвитку, адже вклад компанії в програми підтримки цих сфер забезпечить їй надійних споживачів, які охоче споживатимуть її товари та послуги [4].

Однак, незважаючи на зростаюче усвідомлення чинників стабільного стійкого розвитку, більшість підприємств розмежовують стратегії економічного розвитку від соціальних та екологічних, зосереджуючись лише на економічних показниках [6].

Ось чому економічна освіта повинна навчати сучасної економічної грамотності її управління для економічної стабільності підприємства у трьох вище зазначених вимірах. На думку З. Джордан, «економічна грамотність визначається як процес, так і продукт. Процес передбачає методи, які організація використовує для надання та отримання корисної інформації, та грамотність, яка допомагає організаціям вижити та процвітати в умовах глобалізованої економіки. Продуктом є інформація, яка дозволить організаціям передбачити поведінку їх конкурентів, постачальників, покупців, розвиток технологій, можливість об'єднання або поглинання, ринкові ситуації, продукти та послуги з певним ступенем точності» [5, с. 121].

П. Главич і Р. Лукман перелічують наступні переваги практики втілення стратегій безперервного стійкого розвитку:

- зменшення затрат на виробництво завдяки екологічним методам і технологіям;
- як наслідок, нижчі затрати на страхування охорони здоров'я та життя;

- нижчі затрати праці та інноваційні рішення завдяки належним умовам праці та мотивації персоналу;
- поліпшення репутації компанії;
- вигідне положення компанії на ринку та, як наслідок, кращі стосунки з покупцями, що приє збільшенню продажів;
- етичні інвестори, які залучають інших інвесторів [2, с. 1876].

Аналізуючи численні джерела з проблеми виховання економічної обізнаності для стійкого розвитку підприємства, доходимо висновку, що майже усі автори так чи інакше наголошують на поліпшенні спілкування та співпраці між усіма ланками бізнесу на кожній стадії втілення проектів та рішень. Це в першу чергу, торкається стосунків між відділами інформаційного забезпечення, топ-менеджменту та персоналу, що безпосередньо займається завданнями забезпечення стабільності підприємства. Усі ці підрозділи повинні втілювати потрібну стратегію стабільного розвитку, яка поєднує розвиток підприємства, соціальної сфери оточуючого населення та навколишнього середовища, в якому оперує підприємство. Студенти повинні вчитися збирати дані про соціальні потреби та проблеми спільноти, в якій оперує підприємство, аналізувати та використовувати їх для планування дій. Більш того, ці знання повинні бути вплетені в зміст спеціальних дисциплін, а задачі повинні також включати вигоди для соціуму та екології, щоб студенти надалі могли оперувати цими знаннями. Формування економічної грамотності студентів неможливе без спілкування з керівництвом фірм, де вони проходять практику. На жаль, далеко не усі компанії турбуються про економічну стабільність у трьохвимірному розумінні, тому ця задача покладається на заклади економічної освіти, які покликані виховувати нову бізнес-еліту для стійкого економічного розвитку. У цьому розумінні, перед майбутніми підприємствами, які прагнуть досягти надійності своїх позицій в умовах жорсткої конкуренції, нехтування потребами суспільства та проблемами навколишнього середовища, означатиме неминучий провал бізнесу в майбутньому. Тому перед кожною компанією стоятимуть виклики, які формують модель сучасного бізнесу:

- поліпшена співпраця між усіма підрозділами компанії;
- спілкування від «нижчої» ланки до «верхньої»;
- пошук успішних фірм, які враховують трьохвимірний стійкий розвиток;
- сприяння спілкуванню інвесторів;
- навчання трьохвимірної економічної грамотності для стійкого розвитку;
- поступове втілення трьохвимірних стратегій стійкого розвитку;
- залучення населення до обговорення їх потреб і діяльності компанії;
- прийняття рішень на основі ретельно зібраної та проаналізованої інформації.

Отже, сучасні виклики глобалізованого ринку та жорсткої конкуренції ставлять перед керівництвом компаній не лише досягнення певного рівня рентабельності, але збереження та підвищення його на перспективу, забезпечення робочих місць, сприяння розвитку місцевої інфраструктури, природоохоронні заходи, які б свідчили про долучення підприємства в

місцеву громаду як її члена. Оскільки досвід такого трьохвимірного підходу до забезпечення стабільності підприємств незначний, виховання економічної культури та грамотності у цьому розумінні має бути включено в зміст спеціальних дисциплін економічних вищих навчальних закладів.

Список використаної літератури:

1. Bonczek R. H. Foundations of decision support systems. Academic Press / R. H. Bonczek, C. W. Holsapple, A. B. Whinston (2014). – Retrieved: April 8 2015 from Google Books.
2. Glavič P. Review of sustainability terms and their definitions / R. Glavic, R. Lukman // Journal of cleaner production, 2007. – 15(18). – P. 1875-1885.
3. Elkington J. Cannibals with forks. The triple bottom line of 21st century, 1997.
4. Fiksel J. Sustainability and resilience: toward a systems approach. Sustainability: Science Practice and Policy, 2006. – Vol. 2(2). – P. 14-21.
5. Jourdan Z. Business intelligence: An analysis of the literature / Z. Jourdan, R. Rainer, T. Marshall // Information Systems Management, 2008. – Vol. 25(2). – P. 121-131.
6. Petrini M. Managing sustainability with the support of business intelligence: Integrating socio-environmental indicators and organisational context / M. Petrini, Pozzebon // The Journal of Strategic Information Systems, 2008. Vol. 18(4). – P. 178-191.
7. Raynard P. Corporate social responsibility: Implications for small and medium enterprises in developing countries. / P. Petrini, Forstater, 2002. – 312 p.

Осокіна А.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана,
м. Київ, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ ПРИКЛАДНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПІД ЧАС ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ «ОПЕРАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

Особливості викладання «Операційного менеджменту» для «дорослої аудиторії» в рамках отримання другої вищої освіти, зокрема на програмах «Бізнес-адміністрування», зумовлені фокусом уваги на оптимізацію процесів, а також розглядом функціонування соціо-економічних систем через призму управління потоковими процесами. Якісний розгляд даних аспектів управління сучасними компаніями в системі бізнес-освіти передбачає застосування прикладного інструментарію, за допомогою якого швидко та наочно можливо візуалізувати проблему, та відтворити різні альтернативні шляхи її вирішення. Ефективною методичною знахідкою, яка сприяє досягненню вказаної мети, є демонстраційна гра з

моделювання операцій та матеріального потоку, використання якої дає змогу слухачам та студентам: 1) наочно уявити різновиди та характер руху матеріального потоку в системі; 2) визначити та ідентифікувати «вузьку місця» системи; 3) на основі аналізу фактичних даних провести покращання системи за рахунок пошуку її внутрішніх резервів або ж ліквідації прихованих втрат.

Для проведення гри-візуалізації операційного потоку, необхідно мати матеріальний об'єкт, над яким студенти будуть виконувати певні дії – тобто моделювати «технологічні операції». Крім того, такий об'єкт має бути наявний у достатній кількості, що дозволить змоделювати рух матеріального потоку в операційній системі (тобто проілюструвати наявність логістичних функцій в операційній діяльності фірми). У якості об'єкту, над яким студенти будуть виконувати певні дії під час навчальної гри, обрано монети номіналом 5 коп.

Кількість монет – довільна; рекомендовано – від 20 до 40 монет. Вибір кількості монет, які будуть використані у грі, залежить від запланованого часу на її проведення (збільшення кількості монет збільшує тривалість моделювання операцій та руху матеріального потоку).

Організаційний етап гри починається із визначення кількості студентів, які братимуть участь у грі. При цьому всі учасники поділяються на 2 категорії – робітники та контролери. Як показує практика, оптимальна кількість учасників навчальної гри з моделювання технологічних операцій та руху матеріального потоку наступна: п'ять студентів-робітників; відповідно п'ять студентів-контролерів, що здійснюють хронометраж.

З метою залучення до участі у навчальній грі всіх студентів варто запропонувати їм залишити робочі місця й стати так, щоб вони все бачили (фактично утворивши «групу експертів»). Запропонувати студентам зробити знімки або відео роботи їхніх колег.

Студенти, які виступають у ролі робітників, безпосередньо будуть виконувати технологічні операції над монетами та перемішувати їх від початкової операції до заключної. Студентам, які виконуватимуть роль контролерів, необхідно мати хронометри – мобільні телефони із функцією секундоміра. Також обирається один контролер, який буде фіксувати результати замірів по кожному робітнику-студенту на дошці і обчислюватиме сумарний час усіх операцій. Викладач обов'язково повинен заміряти час роботи всієї системи – виконання технологічних операцій від першої до останньої.

Перед безпосереднім початком навчальної гри викладач пропонує «технологію» – спосіб, як саме студенти будуть працювати із монетами, а також формулює мету гри.

Для початку гри необхідно забезпечити достатню площу «робочої поверхні» для моделювання операцій та потоку, а саме – зсунути дві або більше парти разом і всі монети викласти аверсом або реверсом. Студенти-робітники утворюють технологічний ланцюг, сівши поряд один із одним. Студенти-контролери визначаються із тим, роботу кого саме вони будуть вимірювати (проводити хронометраж) і стають напроти.

Запропонована викладачем «технологія» – у який саме спосіб студенти будуть працювати над об'єктом (партією із монет в цілому та кожною монетою окремо), моделюючи послідовний спосіб руху матеріалів в системі. Тобто студент на початковій операції починає одна за одною перевертати монети на протилежний бік. Технологічна операція вважається завершеною, коли студент перевернув всю партію монет на зворотню сторону. Після цього необхідно пересунути всю партію монет далі – на наступну технологічну операцію, яку виконує інший студент. Гра вважається завершеною, коли всі монети пройшли через кожне «робоче місце» – з ними працювали всі студенти-робітники, всі монети були перевернуті послідовно. Таким чином, основна мета гри – забезпечити максимально швидкий рух монет на шляху руху всього потоку.

Після оприлюднення та запису на дошці результатів хронометражу роботи студентів-робітників та обрахунку сумарного значення тривалості операцій на кожному «робочому місці», а також загальної тривалості роботи всіх разом (замір, який здійснює викладач, встановлюючи загальну тривалість операційного циклу) доцільно задати серію запитань. Їхня мета – трансформувати ігровий досвід у категорії практики управління операційною діяльністю, враховуючи наявність логістичних процесів у системі.

Такими запитаннями можуть бути наступні: 1. Як можна описати даний експеримент у категоріях управління? 2. Який спосіб поєднання операцій було застосовано? Чому саме? 3. Коли саме мали місце логістичні функції в поєднанні операцій? Чому ви так вважаєте? 4. Які недоліки є в такому способі (в цій технології) організації виробництва? 5. Як би оцінили використання трудових ресурсів власники бізнесу? 6. Як можна підвищити продуктивність діяльності студентів-робітників? Що можна зробити для покращення? 7. Про що говорять отримані індивідуальні показники продуктивності? 8. Чому не співпадають значення тривалості операційного циклу та сумарного значення тривалості всіх операцій? 9. Де виникло «вузьке місце» у функціонуванні системи? Як його можна подолати?

Після відповідей на запитання і пояснення викладача студентам пропонується застосувати будь-які зміни в «технології виробництва» з метою підвищення ефективності діяльності. Єдиною умовою є проходження кожної монети через всі робочі місця – буквально руки всіх студентів-робітників в процесі перевертання кожної монети та неможливості залучення додаткових ресурсів.

Як показує досвід неодноразового проведення цієї навчальної гри, студенти змінюють технологію, утворюючи потік – тобто застосовуючи послідовно-паралельний спосіб поєднання операцій, що забезпечує набагато швидший плин потоку. Кожні дві монети перевертаються і відразу віддаються далі. Таким чином генерується та підтримується матеріальний потік, при цьому акцент зміщується з підвищення продуктивності на окремо взятій операції на забезпечення швидкого проходження монетами всього потоку. Це досягається за рахунок передавання від студента до студента двох перевернутих монет.

Найчастіше демонструється певна закономірність: при послідовній організації тривалість кожної окремої операції є нижчою, а тривалість усього потоку – вищою; при послідовно-паралельній передачі – тривалість окремих операцій або збільшується або залишається незмінною, а загальний час здійснення операцій зменшується у 5-6 разів.

Отже, за результатами співставлення та аналізу отриманих даних, студенти переконуються у недоцільності проведення локальних покращень, спрямованих на підвищення продуктивності окремої операції, а необхідності докладання зусиль до балансування всього операційного потоку (тобто системи в цілому) з огляду на загальну мету операційної діяльності та конкретні цілі системи.

Таким чином, даний ігровий інструмент дозволяє актуалізувати для слухачів та студентів питання управління системою з точки зору існуючих в ній обмежень і перейти до розгляду «Теорії обмежень» (Theory of Constraints, TOC) Е. Голдратта [1].

Серед запитань, що можуть бути рекомендованими для подальшого обговорення, доцільно звернути увагу на наступні: Чи досягнуто цілі системою і як змінились її результати? Як прокоментувати зниження продуктивності на окремих робочих місцях? Які втрати системи були усунуті і за рахунок чого було досягнуто покращення? Чи є тепер в системі «вузьке місце»? Яку думку з приводу запропонованих покращень висловили би: 1) власник бізнесу; 2) представник відділу кадрів; 3) технолог?

Отже, в процесі підведення підсумків гри та обговоренні отриманих результатів важливо звернути увагу на такі аксіоматичні твердження Е. Голдратта: 1) пріоритети потрібно визначати тільки на основі результатів дослідження обмежень системи; 2) балансувати треба не потужності, а операційний потік; 3) система локальних оптимумів не є оптимальною системою; 4) управлінські стереотипи та шаблонність мислення частіше за все не дають змоги керівникам побачити нові можливості [2].

З урахуванням вище викладеного, вважаємо за можливе констатувати, що використання описаної нами навчальної гри з моделювання операційних процесів дозволяє слухачам на практиці засвоїти аспекти впливу «технології» (способу організації операційного процесу) на часткові та загальні показники ефективності функціонування системи, а також проілюструвати на практиці базові положення «Теорії обмежень», яка є сукупністю сучасних методів та прийомів оптимізації діяльності операційних систем.

Список використаної літератури:

1. Голдрат Э. М., Кокс Дж. Цель: процесс непрерывного совершенствования // Пер. с англ. П. А. Самсонов. – Мн.: ООО «Попурри», 2004. – 560 с.
2. Чейз Р. Б. Производственный и операционный менеджмент: 10-е изд.; [пер. с англ.] / Ричард Б. Чейз, Ф. Роберт Джейкобз, Николас Дж. Аквилано; [под ред. канд. техн. наук Н. А. Коржа]. – М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 1184 с.

Пернарівський О.В.

*доцент кафедри банківської справи
та фінансового моніторингу;*

Пернарівська Т.П.

*в.о. доцента кафедри сучасних європейських мов,
Національний університет державної податкової служби України,
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

ПОСИЛЕННЯ КАДРОВИХ ВИМОГ ЯК ШЛЯХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДГОТОВКИ КВАЛІФІКОВАНИХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Розвиток економіки України в умовах нових політичних реалій та перспективи її інтеграції до європейського співтовариства вимагають проведення радикальних реформ в багатьох сферах, в тому числі в підготовці фахівців з економіки та бізнесу вищими навчальними закладами. Реформи в сфері бізнес-освіти мають бути спрямовані, насамперед, на підвищення якості підготовки фахівців та підвищення їх конкурентоспроможності на європейському ринку. Визначальна роль в проведенні таких реформ відводиться Міністерству освіти і науки України.

В 2015 році Міністерство освіти і науки України винесло на публічне обговорення проекти двох постанов Кабінету Міністрів України: «Про затвердження Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності закладів освіти», яка була прийнята 30 грудня 2015 року за № 1187, та «Про затвердження Порядку надання вищому навчальному закладу статусу національного, підтвердження та позбавлення цього статусу», якими передбачено низку новацій, направлених на вдосконалення навчального процесу у вищих навчальних закладах. Насамперед це стосується посилення кадрових вимог забезпечення провадження освітньої діяльності у сфері вищої освіти в Україні, що є особливо актуальним для підготовки фахівців з бізнесу та економіки. На особливу увагу заслуговують вимоги щодо мінімального відсотка від загальної кількості лекційних годин з навчальних дисциплін, що забезпечують формування професійних компетентностей, які мають викладатись на бакалаврському рівні визнаними професіоналами з досвідом практичної роботи за фахом, до яких пропонується відносити науково-педагогічних (педагогічних) працівників, які мають не менше десяти років стажу трудової діяльності за основним місцем роботи за професіями, що відповідають або є спорідненими до змісту відповідних дисциплін. Така вимога безперечно сприятиме посиленню практичної складової підготовки фахівців з економіки та бізнесу. Забезпеченню інтеграції бізнесу та освіти і науки мають посприяти вимоги щодо мінімального відсотка від загальної кількості лекційних годин з навчальних дисциплін, що забезпечують формування професійних компетентностей, які мають викладатись на магістерському та освітньо-науковому рівні визнаними

професіоналами з досвідом дослідницької, управлінської або інноваційної роботи за фахом [1].

Важливим з погляду вдосконалення підготовки фахівців з економіки та бізнесу в Україні є встановлення відповідності викладача дисципліні, яку він викладає. Таку відповідність пропонується визначати на основі спеціальності за дипломом про освіту або науковою спеціальністю, або науковим ступенем, або ученим званням, або досвідом практичної роботи за відповідним фахом не менше п'яти років, або проходженням відповідного науково-педагогічного стажування тривалістю не менше шести місяців та наявністю не менше трьох одноосібних публікацій з цієї дисципліни у рецензованих закордонних або фахових наукових виданнях України, або виданням підручника чи навчального посібника з цієї дисципліни (опублікованих згідно з вимогами Міністерства освіти і науки України). Разом з тим, на наш погляд, цю норму доцільно зробити більш жорсткою шляхом вилучення положення про можливість викладання певної дисципліни за умови проходження відповідного науково-педагогічного стажування тривалістю не менше шести місяців та введення додаткового положення про необхідність викладачу-лектору, за винятком професіоналів з досвідом практичної роботи за фахом, мати певне значення індексу цитування (індексу Гірша) [2].

Зважаючи на важливість володіння фахівцями з економіки та бізнесу іноземними мовами в сучасних реаліях, вкрай важливим є запровадження в якості одного з критеріїв, за якими визначається можливість особи займатись викладацькою діяльністю у вищому навчальному закладі, володіння іноземною мовою на такому рівні, який забезпечує можливість проведення навчальних занять іноземною мовою (крім мовних дисциплін) в обсязі не менше 50 аудиторних годин на навчальний рік. Крім цього, на наш погляд, доцільно ввести вимогу щодо мінімального відсотка (наприклад 10%) від загальної кількості лекційних годин з навчальних дисциплін, що забезпечують формування професійних компетентностей на всіх рівнях вищої освіти, які мають викладатись іноземною мовою її носіями або особами, які володіють нею на відповідному рівні.

З метою стимулювання науково-педагогічних працівників до підвищення якості їх наукових досліджень та підвищення позицій українських вищих навчальних закладів, які здійснюють підготовку фахівців економічних спеціальностей, у світових рейтингах, критерії, за якими визначається можливість особи займатись викладацькою діяльністю у вищому навчальному закладі, доцільно доповнити індексом цитування викладача (індексом Гірша) у наукометричних базах Scopus, Web of Science Core Collection, інших наукометричних базах, в тому числі Google Scholar. Як свідчать дані рейтингу 1200 найкращих університетів світу за кількістю цитувань в Google Scholar, визначеного на основі кількості цитувань 10 найбільш цитованих викладачів кожного університету станом на кінець 2015 року, в ньому нема жодного українського університету [3]. Натомість в ньому крім найрозвинутіших країн світу представлені Білорусь, Казахстан, Росія. Очолюють рейтинг Гарвардський університет (США) з показником 1 299 019 цитувань, Чиказький університет – 858 075 цитувань,

Стенфордський університет – 856 971 цитування, замикають – Firat University (Туреччина) – 20 771 цитування, Northwest A & F University (Китай) – 20 770 цитувань та Willamette University – 20 759 цитувань. Для порівняння значення аналогічних показників деяких українських університетів, які готують фахівців економічних спеціальностей, визначених нами на основі публічних профілів їх найбільш цитованих викладачів, становлять: Київський національний університет ім. Т. Шевченка – 16 653 цитування, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана – 16 021 цитування, Тернопільський національний економічний університет – 6 227 цитувань, Університет банківської справи – 4 655 цитувань, Українська академія банківської справи – 3 856 цитувань, Одеський національний економічний університет – 3 745 цитувань, Національний університет державної податкової служби – 3 131 цитування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця – 1 374 цитування [4].

Список використаної літератури:

1. Проект Постанови Кабінету Міністрів України: «Про затвердження Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності закладів освіти» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/citizens/zv%E2%80%99yazki-z-gromadskisty/gromadske-obgovorennya.html>

2. Проект Постанови Кабінету Міністрів України: «Про затвердження Порядку надання вищому навчальному закладу статусу національного, підтвердження та позбавлення цього статусу» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/citizens/zv%E2%80%99yazki-z-gromadskisty/gromadske-obgovorennya.html>

3. TOP 1200 UNIVERSITIES BY GOOGLE SCHOLAR CITATIONS: First Edition (December 2015) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.webometrics.info/en/node/169>

4. Бібліометрика української науки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/bpnu/>

Хлістунова Н.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту сфери послуг,

Київський національний університет технологій та дизайну,

м. Київ, Україна

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА РЕАЛІЇ БІЗНЕС-ОСВІТИ В УКРАЇНІ

На думку багатьох керівників, навчальні програми бізнес-освіти в Україні не відповідають нинішнім потребам бізнесу. Якщо порівнювати вітчизняну й зарубіжну бізнес-освіту, то результати порівняння будуть не на нашу користь. Адже, власне, поки що справжньої високоякісної бізнес-освіти не існує в жодному учбовому закладі. Є економічна освіта, зміст

якої ще далекий від тих реальних завдань, що їх доводиться розв'язувати в бізнесовій практиці. Бізнес віддає перевагу скоріше досвіду, аніж ступеню освіченості.

Проблема людських ресурсів і виховання нового покоління керівників та менеджерів, які були б здатні управляти сучасними підприємствами та організаціями, є критичною з моменту ринкових перетворень в Україні. Серед чинників, що обмежують зростання підприємств (недосконале законодавство в галузі підприємництва, високі податки, застарілі обладнання та технології тощо), не останнє місце посідає брак менеджерів і керівників з ринковим мисленням. Значна частина керівників отримали освіту та сформувались за часів планової економіки, отже, вони не адаптовані до роботи в ринкових умовах. Без формування у власників, керівників та менеджерів підприємств нового стилю управління і мислення зростання підприємств та економіки країни неможливе. Таким чином, має змінитись ставлення керівників організацій до освіти та програм підготовки з бізнесу та менеджменту як менеджерів вищої ланки, так і технічного персоналу.

Поточний стан процесу економічної трансформації України потребує добре освічених керівників і працівників усіх рівнів, які володіють певним набором знань та умінь, необхідних для успішної навігації в бурхливому океані сьогодення. Ця вимога формує зміст навчальних програм для бізнес-менеджмент-освіти та є рушійною силою попиту на них. Навчальні заклади мають оцінити сьогоденні потреби бізнесу та свої підходи до забезпечення здатності задовольнити їх для того, щоб внести коригування до своїх навчальних планів, змісту навчальних курсів, технологій викладання та практики проведення дослідницької роботи.

Бізнес-освіта стає популярною і в Україні. Про це свідчить зростання інтересу українського топ-менеджменту до програми МВА, а також успішний розвиток вітчизняних бізнес-шкіл.

Програми українських бізнес-шкіл побудовані за західними стандартами, але, як відзначають їх представники, орієнтовані перш за все на реалії України. Попит на такого роду програми зростає, оскільки збільшується кількість платоспроможних менеджерів, бажаючих підвищити свій професійний рівень.

Навіщо українським менеджерам українська МВА? Головна причина – отримання знань, а також надія на збільшення зарплати. Звичайно, престижу української молоді МВА ще далеко до престижу західних шкіл, проте наявність вітчизняного ступеня може зіграти роль в підвищенні зарплати [6, с. 126].

Попит на таких фахівців в Україні формується, перш за все, за рахунок іноземних і транснаціональних компаній; українські фірми все ще не готові для МВА. Більшість вітчизняних компаній залишаються вірними старому і перевіреному принципу: чим більше і істотніше попередній досвід роботи, тим краще.

Багато хто порівнює ступінь із здобуванням другої вищої освіти, відзначаючи, проте, що бізнес-освіта є небагато глибшою. Інші не хочуть кардинально міняти напрям кар'єрного шляху і ризикувати, виїжджаючи

вчитися за межі України. Фінансове питання також не останнє – українська МВА коштує набагато дешевше, плюс – не потрібно думати про витрати на проживання за кордоном. Ще одна істотна перевага: процес вступу, який в українських школах все-таки проходить на багато «м'якше», ніж в західних [1].

На думку багатьох керівників, навчальні програми в українських бізнес-школах не відповідають потребам бізнесу в розрізі спеціалізації, змісту навчальних планів та розвитку особистісних умінь і навичок. Практичний досвід у галузі бізнесу є необхідним критерієм для підвищення якості студентів і – що має більше значення – викладацького складу. Бізнесмени очікують від бізнес-освіти не тільки передачі знань, але й вироблення навичок і підходів, необхідних для застосування цих знань на практиці. Диплом про освіту не матиме значення до того часу, поки бізнес-освіта не почне розвивати якості, потрібні для успішної роботи в бізнесі.

Для навчальних закладів важливо знати вимоги, що встановлюються для осіб, які шукають роботу, та після їх найму. Знаючи критерії підбору працівників, навчальні заклади матимуть змогу створювати свої навчальні плани відповідно до потреб ринку праці.

Додатково до кваліфікацій, отриманих в навчальних закладах, роботодавці шукають, як правило, працівників, які мають певний практичний досвід. Приблизно 30% опитаних бізнес-організацій не вважають, що практичний досвід є критично важливим для вибору потенційних кандидатів на роботу: 19% – не вимагають наявності досвіду взагалі, а для інших 9% – практичний досвід кандидата не має значення. Однак розподіл відповідей на це питання демонструє, що найчастіше організації вимагають, щоб кандидати на роботу мали не менше трьох років досвіду [3].

Для закладів бізнес-освіти та й освітніх закладів взагалі, неабияке значення має інформація про те, які спеціалізації найбільше затребувані суб'єктами підприємницької діяльності. У перелік спеціалізацій були включені і такі, що прямо не стосуються бізнесу, оскільки функціональні сфери діяльності досліджуваних організацій були досить диверсифікованими.

Отож на сьогодні найбільший попит мають особи, які навчалися за напрямками – «Бухгалтерський облік» (49,3%) і «Менеджмент організацій» (48,8%). Також затребуваними є напрями «Банки та фінанси» (30,9%), «Інженерія» (29,5%) та «Інформаційні технології» (30,0%) [4]. Низький інтерес роботодавці виявляють до випускників, які мають освіту за гуманітарними спеціалізаціями – «Філософія» (3,7%), «Психологія» (1,8%) та «Соціологія» (2,3%) [2].

Перед бізнес-організаціями постає необхідність відсилати керівний склад на освітні програми з менеджменту та бізнесу та надавати можливість працівникам підвищувати свою кваліфікацію.

З урахуванням недостатньо високого рівня освіченості з фахових дисциплін деяких працівників підприємств та з огляду на зміни у сфері бізнесу, перед бізнес-організаціями постає необхідність відсилати керівний склад на освітні програми з менеджменту та бізнесу і надавати

можливість працівникам підвищувати свою кваліфікацію. Тому важливою є оцінка респондентами програм підготовки (форма, тривалість, вид). Така інформація може стати в пригоді навчальним закладам, які пропонують або планують запроваджувати програми післядипломного навчання, курси для вищого керівництва підприємств та програми MBA [6, с. 125].

Цікавим є те, що готовність та бажання керівників організацій відсилати своїх співробітників на програми підготовки прямо залежить від тривалості навчальних програм, оскільки довгострокові програми не мають попиту серед вищого керівництва (50% респондентів зазначили, що готові відсилати своїх співробітників на програми підготовки до одного тижня і ще 40% вважають, що найоптимальніша тривалість навчання для підлеглих – до місяця) [5].

Нинішнім співробітникам організацій не вистачає багатьох навичок, адже 67% керівників відсилають своїх співробітників для того, щоб покращити їхні навички роботи в команді, 44% респондентів бажають удосконалити вміння своїх підлеглих незалежно приймати рішення та вирішувати організаційні питання, і більше 30% респондентів хотіли б покращити вміння своїх співробітників ефективно спілкуватись, знати і застосовувати професійну етику та розвивати лідерський потенціал за допомогою навчальних програм [3].

Серед керівників організацій мають попит семінари з тематикою «Стратегії продажів», «Маркетинг» та «Стратегічний менеджмент» (більше 50%). Близько 30% опитаних готові надати можливість своїм працівникам відвідати тренінги з «Комунікацій» (36%), «Управління персоналом» (35%) та «Обліку і фінансів» (32%) [6].

Заклади бізнес-освіти, щоб бути успішними і конкурентоздатними на ринку освітніх послуг, повинні задовольняти потреби зацікавлених сторін: підприємців, студентів, викладачів, що є основою успішного розвитку цієї сфери освіти в Україні. За результатами дослідження було з'ясовано сучасний погляд, потреби і побажання підприємців, студентів, а також викладачів навчальних закладів щодо розвитку бізнес – освіти в Україні.

Список використаної літератури:

1. Амбросов А. Громадська оцінка якості бізнес-освіти // Синергія. – 2003. – № 3. – С. 25-29.
2. Бізнес-освіта в Україні: від проблем до досягнень – один крок: Добірка статей // Синергія. – 2001. – № 2-3. – С. 2-79.
3. Будзан Б. Бізнес-школа в умовах загострення конкуренції на ринку освіти в галузі менеджменту // Вища школа. – 2005. – № 2. – С. 42-49.
4. Катерняк І. Бізнес-освіта та технології електронного дистанційного навчання // Синергія. – 2000. – № 1. – С. 28-29.
5. Кражан Г. Бізнес-освіта в Україні: оцінка якості навчання і затребуваності спеціальностей // Синергія. – 2004. – № 1. – С. 46-50.
6. Шклярук К. Бізнес-освіта: виклики часу і фактори розвитку // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 2. – С. 120-128.

INTERNATIONAL ECONOMIC ORGANIZATIONS AND INSTITUTIONS: ECONOMIC POWER IN THE NEW FORMAT

Skorobogatova N.E.

*PhD, Associate Professor,
National Technical University of Ukraine
«Kyiv Polytechnics Institute»,
Kyiv, Ukraine*

EFFECTIVENESS OF THE COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND INTERNATIONAL FINANCIAL ORGANISATIONS

Development of the cooperation between a country and other party in the international relations is determined by functioning of a large system of state and non-state organizations, players on the global and regional arenas. Increase of interdependence between world institutions, appearance and aggravation of global problems cause the search for possible ways to improve the efficiency of multipartite cooperation and its broader expansion. International cooperation in the economic field takes place in such forms as international specialization and cooperation of manufacturing, joint manufacturing of a product on the two- or multisided base, when some countries participate in the production of a good, cooperation in the field of permanent structure, establishing of joint enterprises. At the present state of existence of monetary and financial cooperation, international organizations are playing more noticeable role in the international economic relations. Their activity introduces a necessary regulations and promotes establishment of stability in the currency-calculated relations. Among the most influential international monetary-financial institutions, there are the so-called «Bretton-Woods organizations», which include the IMF (International Monetary Fund), and WB (World Bank). Besides, to the most powerful organization belong Bank for International Settlement, regional banks, exchange-credit bodies in the European Union (European Monetary Cooperation Fund, European Investment Bank, European Bank for Reconstruction and Development), in North America (Inter-American Investment Bank) [1], Southeast Asia (Asian Development Bank). Some countries in the Eastern and Central Europe have reached considerable economic results mainly due to the support of the reforms by the international creditors, supervising the implementation of these reforms. Countries with a low level of reforms implementation, such as Belarus and Uzbekistan, managed to maintain the old manufacturing structure with the help of subsidies and target loans [2]. Analysis of literature proves the existence of differences in the cooperation between international financial institutions and various countries. Main elements of economic stability program were introduced at the IMF

Meeting in 1985. Special role in economic programs, which are being developed together with the Fund, play such aggregate economic figures as domestic loan, deficit of the government budget, international reserves, external liabilities, and key elements of the pricing system, which include currency rates and interest rates. Moreover, there are cases when prices for specific goods are also included, as they have a significant influence over the state finance and manufacturer's external trade policy. During the validity term of the credit contract, Fund is supervising the implementation of the economic reforms in a given country on the basis of realization criteria. Such criteria are chosen by taking into the consideration economic and institutional structure of a country, availability of data, relevant concentration of efforts within the scope of broad-scale macroeconomic figures etc. Implementation of the economic program is controlled by the Fund with the help of periodic reviews. Stabilization programs are aimed at influencing the supply sphere by using such measures as elimination of disparities, which hinder the increase of export, and increase of effective government expenditures. Such measures are helpful in reducing economic imbalances of the borrowing country and improve perspectives of its economic growth.

Every international financial institution is using its own forms and mechanisms in cooperation with Ukraine. Analysis of the available cooperation experience enables the conclusion that our country illustrates an interest in such cooperation in terms of securing of national interests of an equal participant in the international labour division, as a subject in the global economic and financial markets, receipt and implementation of new manufacturing, investment and information technologies, receipt of the direct financial assistance on concessional conditions.

On the side of international financial institutions main interests lie in directions of development and realization of the macroeconomic stabilization products, structural economic transformations, ecologic projects and elimination of the consequences of Chornobyl catastrophe, monitoring of socioeconomic and political processes in the country, providing of binding recommendations, providing of technical assistance provided the previously set requirements for every project have been satisfied.

Cooperation should be beneficial for both parties. As a rule, efficiency of the international cooperation with a foreign partner is evaluated on the basis of three dimensions, taking into account management level (country level, region level, enterprise and its divisions level), type of activity (external trade, scientific-technical cooperation, monetary-financial and investment activity, joint venture etc.), time interval (shot-, medium- and long-term).

Accordingly, there are exist different types of analysis and performance indicators [2]: institutional analysis includes evaluation of political, legal, organizational conditions on which the foreign economic activity is being conducted; commercial analysis (market analysis) assesses current market situation (predominantly supply and demand) and possible market fluctuations; technical analysis provides with learning of techniques, which enable the external economic operation or realization of the project and estimation of the technical support excellence; financial analysis is aimed at explaining of the

efficiency of the external economic operation by looking from the owner's perspective; economic analysis is being made through the comparison of expenditures with results and is aimed at determining of benefits, subject of foreign economic activity might obtain: country and the society in general, in case a specific foreign economic activity takes place, main tasks of such analysis include also estimation of the risks, such a specific activity may be accompanied with; social analysis provides the evaluation of social repercussions which might be caused by an foreign economic activity; ecological analysis concludes on the possible impact of certain external economic operations over the environment and the government policy in the given field.

Therefore, international cooperation in general and its economic component in particular are being realized through the increase of economic efficiency of country's external economic activities by using diverse techniques and evaluation of their performance in some fields. At the national level, the trade effect, scientific-technical effect, specialization and cooperation effects, consequences of resources shortages overcoming, conservation of resources for the future, enhancement of the country's international image etc. are undergone through the evaluation. At the macroeconomic level evaluation of social and economic performance is relevant. Social efficiency is illustrated through the influence of external economic operations over the standards of living, satisfaction of the consumers' demand, improvement of the structure in the market of goods and services. Economic efficiency takes place when the needs of national economy are satisfied through the purchase of goods abroad, while the foreign exchange earnings, vital for import operations, are provided as a result of export operations of domestic producers. Efficiency criterion of the foreign economic activity on the macro-level is the increase of national income through the increase of earnings from the sale of domestic export goods.

In the meanwhile, it is worth mentioning that there exist numerous scientific approaches to the problem of efficiency evaluation and results of two-sided cooperation between countries. Yet, little attention is being paid to the efficiency evaluation of country's cooperation with international financial institutions. In particular, the methodological bases for efficiency evaluation of some financial projects, loan contracts and external loans of a country are being considered without any generalization and application to the cooperation of a country with an international financial institution. From this point of view, we consider the methodology of efficiency evaluation of trans-border cooperation, developed by N. Mikula as relevant. In particular, scientist believes, that evaluation of trans-border cooperation cannot be estimated by direct methods. Indirect methods, such as figures of border trade, mutual foreign trade and investments, amount of financial support from international foundations and structures, social effects from the cross-border measures and projects implementation etc. By large, development of trans-border cooperation leads to the increase of living standards, therefore, another type of indirect evaluation is figures of the quality of life of the border residents, and also their growth rates in comparison with the other regions and averages figures in the country [3].

All in all, we believe that the figures of the international cooperation efficiency are a set of political, economic, social, ecological, infrastructural, cultural,

educational and other results of country's activities, which demonstrate the consequences of implementation of cooperation programs with international financial institutions within a given period of time. In its turn, the problem of factors identification, which form every group of evaluation figures, are in the need of further research and investigation. Moreover, we are of the view that the present state and priorities of further development of a country have a significant influence during the estimation of the significance of a criteria group. Nevertheless, development of a comprehensive mechanism for the efficiency evaluation of the cooperation with international financial institutions will enable the account of priority issues within the realization of cooperation problems.

References:

1. Borynets S. Ya. International Finance. Textbook / S. Ya. Borynets. – 2nd edition, rev. and enl. – K., «Znannia» publisher, KOO, 2001. – 873 p.
2. Kyrychenko O. O. Management of foreign economic activity / O. O. Kyrychnko and others. – K.: «Znannia» publisher, 2000. – 563 p.
3. Mikula N. Inter-territorial and cross-border cooperation: monograph / N. Mikula. – Lviv: IRD NAS of Ukraine, 2004. – 395 p.
4. International monetary and financial relations: Textbook / Edited by L. N. Kravina. – 2nd edition, rev. and enl. – M.: Finance and statistics, 2000. – 734 p.

Краус К.М.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри комерційної діяльності
та підприємництва,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
м. Полтава, Україна*

КОЛАБОРАЦІЯ В НАУКОВО-ОСВІТНЬОМУ ПРОСТОРИ МІЖ УКРАЇНОЮ І ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

У рейтингу країн щодо рівня людського розвитку Україна в 2015 році посіла 81-ше місце, з 200-т можливих. До групи країн-лідерів увійшли: Норвегія, Австралія, Швейцарія, Данія, Нідерланди, Німеччина, США, Канада і Сінгапур. Польща займає 36-те місце, Росія та Білорусія – 50-те, Румунія знаходиться на 52-му місці, а Молдова – на 107-му. Центральноафриканська республіка, Чад та Нігерія зайняли останні місця в даному рейтингу за рівнем доходів, освіти і злочинності [1, с. 213–214; 2, с. 65].

Саме тому, програма Еразмус+, яка ініційована Європейським Союзом на період 2014–2020 рр. є досить важливою для України, так як націлена на підтримку проектів, партнерства, заходів і мобільності у сфері освіти,

посилення підготовки молоді й спорту та покращення рейтингу України в показниках людського розвитку. Фінансування даної програми складає € 16,5 млрд. Україна є країною-партнером програми Еразмус+ і має можливість брати участь як партнер в усіх напрямках міжнародної складової програми, а в деяких напрямках – як координатор проектів. Окремі напрями за даною програмою приведені в табл. 1.

Цікавою для освітнього простору України є програма Європейського Союзу [3, с. 18] ENGENSEC («Підготовка наступного покоління експертів з кібер-безпеки»), що відкриває нові можливості у підготовці покоління експертів в області IT-безпеки задля підтримки розвитку економіки інноваційного типу, яка заснована на електронних засобах.

Таблиця 1

Ключові напрями та спрямованість ініційованої Європейським Союзом програми Еразмус+ на період 2014–2020 рр.

Напрями та спрямованість програми	Загальна характеристика та інституціональні аспекти	Можливості, що закладаються проектом
<p>KEY ACTION 1 – навчальна мобільність</p>	<p>1. Кредитна мобільність: співпраця для взаємного обміну студентами, викладачами та адміністративними персоналом можлива на основі укладання міжінституційних договорів між ВНЗ країн-членів програми і країн-партнерів програми Еразмус+.</p> <p>2. Ступенева мобільність: співпраця ВНЗ для організації та викладання спільної магістерської програми, проведення навчання, стажування за участі наукових установ, підприємств з різних країн світу.</p>	<p>1. Можливість ВНЗ, в межах договорів, направляти студентів, аспірантів, докторантів (з виплатою стипендій за програмою) на короткострокову мобільність (терміном до 12 місяців) до університетів-партнерів в ЄС. Працівники ВНЗ мають змогу отримувати гранти для викладання або стажування у партнерських ВНЗ. Є можливість приймання на навчання в ВНЗ України іноземних студентів.</p> <p>2. Можливості спільних магістерських програм, що відбираються за результатами конкурсу та отримують грантову підтримку, яка включає фінансування ВНЗ, де проходить навчання і стипендії студентам, які навчатимуться за спільною магістерською програмою.</p>
<p>KEY ACTION 2 – проекти</p>	<p>1. Розвиток потенціалу вищої освіти (колишня програма Темпус)</p>	<p>1. За участі членів програм або країн створення консорціумів з метою</p>

співпраці	<p>шляхом:</p> <ul style="list-style-type: none"> - спільних проектів для інноваційного розвитку, модернізації та поширення нових освітніх програм, новітніх методик і методів викладання, підвищення якості та покращення врядування у ВНЗ; - структурні проекти для прискорення системних та інституціональних змін у ВНЗ й системі вищої освіти, їх адаптації до вимог ринку праці; реформування та вдосконалення систем забезпечення якості, зближення систем вищої освіти, входження в Європейський простір вищої освіти. <p>2. Альянси знань – об'єднують у консорціум університети та інші організації з країн-членів програми Еразмус+.</p> <p>3. Стратегічні партнерства</p>	<p>підготовки та реалізації спільних проектів з розвитку потенціалу вищої освіти в рамках програми Еразмус+.</p> <p>ВНЗ України є повноправними учасниками цього напрямку, в партнерстві з іншими країнами вони можуть ініціювати проекти та виступати їх координаторами і партнерами.</p> <p>2. Задля посилення співпраці й поширення інновацій серед ВНЗ, підприємств.</p> <p>3. Стимулювання інноваційної діяльності в партнерських ВНЗ, запровадження інноваційних підходів до викладання та навчання. Створення мультдисциплінарних курсів із залученням широких кіл учасників задля покращення обміну знаннями.</p>
KEY ACTION 3 – підтримка реформ	<p>Національна команда експертів з реформування вищої освіти – ініціатива Європейської Комісії, спрямована на підтримку модернізації систем вищої освіти у країнах-партнерах програми Еразмус+.</p>	<p>Напрямок поширює кращий досвід і напрацювання Європейського Союзу в сфері освітньої політики задля досягнення кращого системного інноваційного розвитку й впливу.</p>
Жан Моне	<p>Напрямок підтримує розроблення ВНЗ України та європейськими університетами розроблення модулів (навчальних курсів),</p>	<p>Поглиблення знань про євроінтеграційні процеси та підвищення поінформованості суспільства всередині ЄС і за його межами через стимулювання викладацької і дослідної діяльності</p>

	організацію конференцій та дебатів, публікацій у сфері європейських студій. Сприяє інноваціям в педагогічній та науково-дослідній діяльності.	проведення дискусій та створення мереж.
--	---	---

Передбачається, що проект забезпечить модернізацію та реформування вищої освіти в технічних науках в Україні, дозволить підвищити рівень професійних навичок фахівців в області ІТ-безпеки, що сприятиме розвитку в Україні інформаційного суспільства, спрямованого на конфіденційність в електронно-орієнтованому світі.

Серед успішних проектів та програм, що ЄС прямо фінансує через Європейський інструмент сусідства та впроваджує в Україні можна назвати:

– з 2011 по 2015 роки реалізацію другої фази проекту «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» із бюджетом € 17,1 млн. Проект спрямований на самоорганізацію сільських громад та підвищення їх здатності вирішувати актуальні проблеми своїх населених пунктів (водопостачання, модернізація шкіл та медичних пунктів);

– з 2013 по 2016 роки впровадження проекту «Створення регіональних центрів з підтримки дітей в Україні» з бюджетом понад € 170 тис у Білій Церкві Київської області, Жмеринці Вінницької області та у м. Хмельницьк. Проект спрямований на створення мультидисциплінарних команд, до складу яких входять психологи, представники кримінальної міліції у справах дітей, кримінально-виконавчої інспекції, соціальні працівники.

Глобалізаційні процеси в науково-освітній сфері знаходяться в тісному зв'язку з процесами національної самоідентифікації. Прагнення до національного самовиразу є потужним стимулом інноваційного розвитку [1, с. 336] в умовах інформаційної відкритості та інтенсифікації загального процесу в світі.

Список використаної літератури:

1. Краус Н. М. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін: монографія / Краус Н. М. – Київ: Центр учбової л-ри, 2015. – 596 с.

2. Kraus N. M. Global and national trends of condition of human capital as a basic institute of formation of innovative economy / N. M. Kraus, K. M. Kraus // Socio-economic aspects of economics and management: Collection of scientific articles. – Masachusets: Taunton, 2015. – Vol. 1: Aspekt Publishing. – P. 65–67.

3. Краус Н. М. Співробітництво між Україною та ЄС і його вплив на процес інституціоналізації інноваційної економіки [Електронний ресурс] / Н. М. Краус // Проблеми управління зовнішньоекономічною та митною діяльністю в умовах європейської інтеграції України: тези доп. II Міжнар. наук.-практ. симпозіуму, 24 квіт. 2015 р. – Львів: Вид-во Львів. політехніка, 2015. – С. 18. – Режим доступу: <http://science.lp.edu.ua/puzmd/puzmd-2015/tezi-podani-na-simpozium>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 02.10.2015.

Izdevniecība “Baltija Publishing”
Lacplesa iela 41A, Rīga, LV-1011

Iespiests SIA “Izdevniecība “Baltija Publishing”
Parakstīts iespiešanai: 2016. gada 15. februāris
Tirāža 100 eks.