



**Міністерство освіти і науки України
Мукачівський державний університет
Закарпатський угорський інститут ім. Ференца Ракоці II
Ніредьгазький Університет (Угорщина)
Державна вища техніко-економічна школа
ім. Броніслава Маркевича в Ярославі (Польща)
Вища школа економіки і менеджменту
в публічному адмініструванні у Братиславі (Словаччина)**

«УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ І ВИКЛИКИ»

*Тези доповідей міжнародної
науково-практичної конференції*



**м. Мукачево, Україна
22-23 березня 2017 р.**

**Міністерство освіти і науки України
Мукачівський державний університет
Закарпатський угорський інститут ім. Ференца Ракоці II
Ніредьгазький Університет (Угорщина)
Державна вища техніко-економічна школа ім. Броніслава Маркевича в
Ярославі (Польща)
Вища школа економіки і менеджменту в публічному адмініструванні у
Братиславі (Словаччина)**

**«УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ:
СУЧАСНІ РЕАЛІЇ І ВИКЛИКИ»**

**«ECONOMIC PROCESSES MANAGEMENT: MODERN
REALIA AND CHALLENGES»**

**ТЕЗИ ДОПОВІДЕЙ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

22-23 березня 2017 р.

**Мукачево
2017**

УДК 338.24"312"(063)
ББК 65.050

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет Вченою радою Мукачівського державного університету (протокол № 17 від 23 березня 2017 р.)

Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Управління економічними процесами: сучасні реалії і виклики». – Мукачево, 2017. – 407 с.

ISBN 978-617-7495-02-3

У збірнику тез висвітлюються погляди науковців, аспірантів, слухачів магістратури, представників підприємницьких структур на актуальні проблеми розвитку економічної сфери України і світу. Тематика конференції охоплює дослідження особливостей управління економічними процесами в сучасних умовах на рівні світової та національної економіки, регіонів та підприємств.

Матеріали подано в авторській редакції. Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, статистичних даних, галузевої термінології, інших відомостей.

УДК 338.24"312"(063)
ББК 65.050

Відповідальний за випуск Проскура В.Ф.

ISBN 978-617-7495-02-3

© Мукачівський державний університет, 2017

ПРОГРАМНИЙ КОМІТЕТ

Голова: Щербан Т., ректор, Мукачівський державний університет, д. психол. н., проф.

Заступники голови:

Гоблик В., перший проректор, Мукачівський державний університет, д.е.н., доц.;

Проскура В., завідувач кафедри менеджменту та управління економічними процесами, Мукачівський державний університет, д.е.н., проф.

Члени програмного комітету:

Гозора В. – професор, Вища школа економіки і менеджменту в публічному адмініструванні у Братиславі, Словаччина,

Орос І. – ректор, Закарпатський угорський інститут ім. Ференца Ракоці II, кандидат педагогічних наук, доцент,

Папп В. – проректор з науково-педагогічної роботи, Мукачівський державний університет, доктор економічних наук, професор,

Пукало Р. – професор, Державна вища техніко-економічна школа ім. Броніслава Маркевича в Ярославі, Польща,

Стегней М. – декан факультету економіки, управління та інженерії, Мукачівський державний університет, доктор економічних наук, доцент.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова: Феєр О., к.е.н., доц.

Члени організаційного комітету: Рубіш М., к.е.н.; Товт Т., к.е.н., доц.; Хаустова К., к.е.н.; Паулик А., ст. викладач; Лендел О., аспірант; Микуланинець С., аспірант.

Секретар: Логойда С. провідний фахівець кафедри.

PROGRAM COMMITTEE OF THE CONFERENCE:

Program Committee Chair: Shcherban Tetyana Dmytrivna – Rector of Mukachevo State University, Doctor of Psychology, Professor.

Program Committee Co-Chairs: Hoblyk Volodymyr Vasylovych – the first Vicerector of Mukachevo State University, Doctor of Economic Sciences, Assistant Professor,

Proskura Volodymyr Fedorovych – Head of the Department of Management and Economic Processes Planning, Mukachevo State University, Doctor of Economics, Professor.

Program Committee:

Hozora V. – Professor, High School of Economics and Management in Public Administration in Bratislava, Slovakia,

Oros V. – Rector, Ferenc Rakoczy II Transcarpathian Hungarian Institute, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor,

Papp V. – Vice-rector on scientific and pedagogical work, Mukachevo State University, Doctor of Economics, Professor,

Pukalo R. – Professor, High state technical and economic school of Bronislav Markevych in Yaroslav, Poland,

Stehney M. – Dean of the Faculty of Economics, Management and Engineering, Mukachevo State University, Doctor of Economics, Associate Professor.

ORGANIZATIONAL COMMITTEE:

Organizational Committee Chair: Feyer O. cand. of ec.sc., assoc. prof;

Organizational Committee: Rubish M. cand. of ec.sc.; Tovt T. cand. of ec.sc., assoc. prof; Khaustova K. cand. of ec.sc.; Paulyk A. senior lecturer; Lendel O. postgraduate student; Mykalanynets S. postgraduate student

Secretary: Lohoyda S. - main specialist

**«УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ:
СУЧАСНІ РЕАЛІЇ І ВИКЛИКИ»**

ТЕМАТИЧНІ НАПРЯМИ РОБОТИ КОНФЕРЕНЦІЇ:

1. Економічна теорія та історія економічної думки.
2. Економіка та управління національним господарством.
3. Економіка та управління підприємствами.
4. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка.
5. Економічна статистика, демографія та соціальна політика.
6. Фінанси, гроші та кредит.
7. Світове господарство та міжнародні економічні відносини.
8. Економіка природокористування та охорона навколишнього середовища.
9. Економічна безпека.
10. Управління бізнес-проектами.
11. Управління у сфері економічної конкуренції.
12. Менеджмент в освіті.

**«ECONOMIC PROCESSES MANAGEMENT: MODERN
REALIA AND CHALLENGES»**

TOPICS OF THE CONFERENCE:

1. Economics and history of economic thought.
2. Economy and national economy management.
3. Economy and management of enterprises.
4. Production forces distribution and regional economy.
5. Economic statistics, demography and social policy.
6. Finances, money and crediting.
7. World economy and international economic relations.
8. Natural resources economy and environmental protection.
9. Economic security.
10. Business projects management.
11. Management in the sphere of economic competition.
12. Education management.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Базилук В.Б. Теоретико-методологічні аспекти впливу інституційного середовища на розвиток складних економічних систем	13
Бондарчук Т.Л. Соціальна роль підприємництва (екскурс до історії вітчизняної економіки)	14
Кухарская Н.А. К вопросу об определении понятия «механизм» в экономических процессах	16
Матусевич К.М. Золотий стандарт і англійська політична економія	18
Паулик А.Я., Мартинишин В.В. Теоретичні засади формування механізму стимулювання праці	20
Проскуріна О.І. Форми міжнародних економічних відносин	21
Чернявська Є.І. Державне регулювання економіки: сутність, форми, межі	22

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Базавлук Н.Г. Інтелектуальні ресурси суспільства як джерело конкурентоспроможності та економічного лідерства країни	25
Богач Л.В. Особливості земельних перетворень в Україні	27
Бойко Я.М. Окремі аспекти зайнятості та безробіття на ринку праці в Україні	28
Болдова А.А., Гончар С.В. Прямі іноземні інвестиції: огляд сучасного стану	30
Братюк В.П. Особливості формування страхового ринку	31
Гапак Н.М. ВВП України: динаміка та тенденції	33
Гнатенко Є.Ю. Кластеризація як інструментів інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва	35
Готра В.В., Ігнатко М.І. Теоретичні основи управління інноваційним розвитком агропромислового виробництва України	37
Журавель Г.П., Журавель Ю.Г. Концептуальні аспекти модернізації національної економіки	39
Коваль С.І. Роль територіального маркетингу в реалізації місцевого самоврядування	41
Ковальчук І.Є. Туризм в Україні: реалії та перспективи	43
Козакевич В.О. Розроблення моделі взаємодії факторів виробництва при вирощуванні осетрових видів риб	45
Кушніренко О.М., Дейнеко О.Т. Система інструментів для захисту вітчизняних виробників в рамках дії торговельних угод	47
Магута О.В. Зміна структури фінансового забезпечення вищої освіти в Україні	49
Медвідь Ю.О. Сутність та роль попереднього інформування в системі митного контролю	51
Морохович В.С., Підлипний Ю.В. Кореляційно-регресійне моделювання розвитку ринку туристичних послуг у Закарпатській області	52
Новохатська А.О., Лазебник Л.Л. Податкове адміністрування і контроль: їх сутність, спільні ознаки та відмінності	54
Рубіш І.І. Спеціальні економічні зони та території пріоритетного розвитку як чинник активізації інвестиційного процесу в Україні	57
Сафонік Н.П. Зарубіжний досвід соціального захисту інвалідів та можливості його застосування в Україні	59
Семененко Т.О. Інфляційне таргетування: реалії вітчизняної економіки	61
Смачило В.В., Халіна В.Ю. Перспективи створення соціального підприємства в Україні	63
Халимон К.О. Економічний механізм державного регулювання сільського	64

господарства України

Черничко Т.В., Черничко С.Ф. Державний борг як одна з економічних загроз розвитку України 66

Шепетило Ю.О. Розвиток агропродовольчого ринку в контексті інтеграції в ЄС 68

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Анталовська О.В. Бар'єри стратегічного управління на вітчизняних підприємствах 71

Бабій І.В. Людський потенціал та капітал підприємства 73

Барнич Я.Я. Роль ринкової сегментації у процесі розробки товарних стратегій 75

Береш О.Й. Управління рекламною діяльністю підприємства - суб'єкта ЗЕД в умовах глобалізації 77

Битківська А.В. Роль аудиторського контролю в умовах застосування процедур відновлення платоспроможності та банкрутства до вітчизняних підприємств 79

Будник Л.А., Михайлишин Н.П. Економічна експертиза маркетингової стратегії підприємства 81

Величко О.В. Забезпеченість сільськогосподарських підприємств виробничим потенціалом 83

Висоцький А.Л., Симак А.В. Діагностування збутового потенціалу підприємства за видами продукції за показником маржинального доходу 85

Волкова М.В. Управління маркетинговою діяльністю підприємства 87

Вороніна А.В., Ніколаєва К.М. Передумови формування стратегії розвитку персоналу організації 88

Гоблик-Маркович Н.М., Федько Г.В. Сучасне управління як засіб ефективної діяльності підприємства готельного господарства 90

Гоголь Т.В. Проблема забезпечення захисту бренду підприємства 92

Грек А.В. Розвиток ресурсно-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств 94

Григорук П.М. Рекомендації щодо оцінювання апостеріорної ефективності маркетингових рішень 96

Гришко В.А., Федусевич Р.-І. В. Теоретичні засади вдосконалення управління інноваційною діяльністю на підприємстві 98

Гуцалюк О.М. Теоретико-методологічне забезпечення розвитку корпоративних інтеграційних процесів 100

Дуда Г.Б. Методи дослідження трудового потенціалу аграрних підприємств 102

Єгупов Ю.А., Єгупова І.М. Класифікаційні ознаки побудови системи планів підприємства 104

Ємельянов О.Ю. Оптимізаційний підхід до оцінювання економічних можливостей підприємств 106

Загородна О.М. Якість продукції як об'єкт маркетингового аналізу 108

Здрилюк В.Б., Лорві І.Ф., Стрижеус Л.В. Формування іміджу підприємства 110

Каменчук І.Ю. Ефективне управління конфліктами на підприємстві 112

Коваль К.В. Чинники формування та використання трудового потенціалу підприємства 114

Комардін Н.С. Особливості проведення дивідендної політики шляхом застосування відповідних моделей. Їхні переваги та недоліки 116

Кравців М.Б. Вплив інноваційно-інвестиційної діяльності на забезпечення економічної стійкості підприємства 118

Кулик М.М., Кулик Т.Р. Напрямки управлінських рішень будівельних організацій на зруйнованих територіях 120

Кучерява М.В. Основні напрями міжнародного регулювання розкриття та представлення корпоративної інформації 121

Кушнір А.І. Чинники впливу на ефективність використання основних фондів 123

вантажних автотранспортних підприємств	
Лесик Л.І. Урахування зовнішнього середовища підприємства при оцінюванні його економічного потенціалу	125
Лесюк А.С. Оцінка рівня рентабельності підприємств в Україні	127
Лизанець А.Г. Інноваційні технології в управлінні персоналом підприємства	128
Лисак В.Ю. Роль творчого потенціалу при оцінці людського капіталу підприємств	130
Лисич В.В., Бала В.В. Прибутковість як запорука розвитку сучасного бізнесу	132
Лопушанський В.І. Особливості первинної публічної пропозиції акцій публічних акціонерних товариств	134
Лясковець О.В. Сучасний стан економічного розвитку підприємства ПрАТ «Запоріжбудмаш» та напрямки покращення його діяльності	135
Ляхович О.О., Антонюк О.Ю. Методичні засади оцінки фінансового стану підприємства	137
Мілашовська О.І., Шутак Ю.Б. Впровадження інновацій як метод удосконалення діяльності ресторану	139
Надточій Я.М. Управління кадровою безпекою як акцент сучасної теорії менеджменту	141
Овод Л.В. Інструменти системи інформаційно-аналітичного забезпечення організаційно-економічного механізму управління амортизаційною політикою підприємства	142
Орлова Н.С., Костюченко А.І. Крос-культурний менеджмент в умовах управління національним господарством	144
Петришин Н.Я., Малиновська Ю.Б. Основні напрями аналізування технологій стратегічного планування на вітчизняних підприємствах	146
Петрушка Т.О. Показники оцінювання ефективності використання ресурсів підприємства як індикатори вибору напрямів реалізації програми з ресурсозбереження	148
Плеханова Т.Є. Роль персоналу в процесі визначення факторів ризику інноваційної діяльності	150
Продан І.О. Інструментарій оцінювання якості обслуговування споживачів	151
Пугачевська К.Й., Машкаринець К.М. Оптимізація управління організаційно-економічним розвитком підприємства	153
Ріщук Л.І. Оцінка ризиків діяльності підприємства як важливий етап процесу ризик-менеджменту	155
Росола У.В. Маркетингова діяльність в умовах кризових явищ	157
Савич О.П. Сучасні маркетингові тренди на світовому ринку автомобілів	158
Сердюк О.С., Трушкіна Н.В. Щодо управління збутовою діяльністю вугледобувних підприємств на засадах державно-приватного партнерства	160
Серединська В.М., Федорович Р.В. Продукція та її функції як об'єкт функціонально-вартісного аналізу	163
Синиця Л.П. Проблематика функціонування підприємств молочної промисловості Вінницької області	165
Скворцов І.Б., Загорецька О.Я., Мельник В.М. Теоретичне дослідження економічних процесів з позицій економіста	167
Спільник І.В. Аналіз в обґрунтуванні товарно-асортиментної політики підприємства	169
Стеблюк Н.Ф., Волосова Є.Р. Аналіз логістичного потенціалу підприємства «АНР ГРУП» та визначення його логістичної стратегії	171
Стеблюк Н.Ф., Копейкіна Є.В. Проблеми розвитку мережевого маркетингу в Україні	172
Сусіденко В.Т., Сусіденко Ю.В. Методи мінімізації фінансових ризиків	174

підприємств

Тарасівська Л.С. Формування засад екологічного менеджменту на прикладі ДТЕК Бурштинська ТЕС	175
Хаустова К.М., Грицу Г.В. Реінжиніринг бізнес-процесів як інструмент реалізації стратегії	177
Ходзицька В.В. Формування системи стратегічного управлінського обліку виробничих підприємств в умовах невизначеності	179
Чумак Л.М. Застосування багатофакторної моделі «Дюпон» для аналізу діяльності ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В. Фрунзе»	181
Шаркаді К.А. Інновації в сучасній системі менеджменту	183
Шевченко В.С. Імідж керівника як фактор підвищення ефективності діяльності підприємства	185
Юрив Х.В. Сутність та сучасний стан бюджетного відшкодування ПДВ в Івано-Франківській області	186

СЕКЦІЯ 4. РОЗМІЩЕННЯ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Pataki Gábor Agrárvallalkozások statisztikai helyzetértékelése Kárpátalja vonatkozásában	188
Resler Dmytro Zadania i perspektywy rozwoju współpracy transgranicznej obwód Zakarpackiego	190
Головко О.М., Горват Е.С. Перспективи розвитку санаторно-курортних комплексів Закарпатської області	192
Грянило А.В., Кузьма В.І. Соціально-економічні основи курортної галузі	194
Дем'ян Я.Ю., Королович О.О. Особливості розвитку аграрного сектору Закарпатської області	196
Дергалюк М.О. Інноваційна інфраструктура як фактор розвитку агропромислових комплексів регіонів	197
Калашнікова Х.І., Панфьоров О.С. Соціально-економічний розвиток територій як складова процесу структурної перебудови економіки	199
Карлова О.А., Склярчук Н.І. Економічна природа і функції інфраструктури	201
Микуланинець С.І. Особливості оцінки туристичної привабливості регіону	203
Папп В.В. Роль підприємництва у соціально-економічному розвитку регіонів країни	204
Попело О.В. Методологічні підходи задіяння продуктивних сил регіону в умовах євроінтеграції	206
Пугачевська К.Й. Активізація розвитку регіонів на інноваційній основі	208
Снігова О.Ю. Необхідність формування плану відновлення економіки Донецької і Луганської областей, постраждалих від бойових дій, на засадах неоіндустріалізації	210
Стегней М.І., Максютова-Грешкулич Д.В., Максютова О.В. Регіональні особливості трудових ресурсів України	212
Тульчинський Р.В. Загрози щодо забезпечення економічної безпеки розвитку регіонів	213
Феср О.В. Стан іноземного інвестування в Закарпатській області	215
Цалан М.І. Механізми розвитку в регіональній економіці	216
Чорій М.В., Ільтьо Т.І. Застосування QR - кодування в розвитку туристичної галузі регіону	218
Чучка І.М. Муніципальний маркетинг – як необхідна складова сучасного механізму місцевого самоврядування	220

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА, ДЕМОГРАФІЯ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Звонар Й.П. Економічна активність населення Закарпатської області в умовах кризи	222
---	-----

Ланченко Є.О. Регулювання соціально-трудо­вих відносин у сільському господарстві	224
Семененко І.М., Семененко М.М. Роль соціальних інститутів у забезпеченні сталого розвитку соціально-економічних систем	226
Трофимов А.В. Аналіз базових функцій систем соціального захисту населення в країнах ЄС	228
Чубірка Г.І. Демографічний стан та міграційний рух Закарпатської області	230
Юрчик Г.М. Сутність та система фінансування соціальної політики	232
СЕКЦІЯ 6. ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ	
Bacsó Róbert A Kárpátaljai hitelszövetkezetek működésének aktuális problémái	235
Vinska O.Y., Tokar V.V. Agonizing banking system in Ukraine: consequences of so-called stabilization measures	237
Арович М.В. Складові власного капіталу підприємства у вітчизняній та міжнародній практиці	238
Бобух С.О. Сутність державного бюджетування	240
Бондарева О.Г. Грошово-кредитна політика Національного банку України	241
Буряченко А.Є. Фінансові чинники урбанізаційних процесів	243
Гладинець Н.Ю. Тенденції розвитку банківської системи України	244
Ігнатишин М.В. Оцінка якості кредитного портфеля банку як інструмент забезпечення активізації кредитного процесу	246
Конащук Н.Е. Контроль у сфері публічних закупівель	248
Корецька Н.І., Якубовський В.О. Методичний підхід до оцінки стану розвитку еквайрингу	250
Кулікова Є.О. Сучасні виклики пенсійної реформи України	252
Куліченко В.О. Роль програмно-цільового методу в становленні системи управління інноваційними проектами і програмами	254
Кунаєв А.Ю. Оцінка зрілості бізнес-процесів машинобудівного підприємства	255
Лебеда М.О. Оподаткування малого підприємництва в Україні й провідних економічних системах	257
Лендел М.М. Оптимізація грошових потоків на підприємстві	259
Люзович Т.І. Фінансова політика окупованих територій	261
Мазур А.М. Державні запозичення в Україні: стан та прогнозування	262
Малець С.С. Загальні тенденції оподаткування у країнах ЄС	264
Нестерова С.В. Проблеми методології фінансового аналізу при оцінці фінансового стану підприємств	266
Петричко М.М. Напрями реформування податкової політики в Україні	268
Сафонова Л.Д. Ризики казначейського обслуговування видатків бюджету: чинники та шляхи їх мінімізації	270
Сологуб С.І. Нові податки для фізичних осіб – підприємців у 2017 році	272
Сусіденко Ю.В. Методи мінімізації фінансових ризиків підприємств в обліку	273
Татаріна Т.В. Роль посередників в реалізації страхових послуг на ринку страхування життя	275
Тищенко О.І. Реформування обліку операцій банків з цінними паперами в банках України	277
Чвортко Л.А., Кирилюк І.М. Детермінанти розвитку ринку страхування життя в Україні	279
Чисова Є.О. Сучасний стан та розвиток валютного ринку України	281
Чубарь О.Г. Сучасні тенденції розвитку ринку муніципальних цінних паперів в Україні	283
Шевчук О.А. Удосконалення порядку систематизації інформації про доходи для	285

відображення їх у звітності

Шовкун І.А. Фінансові параметри діяльності промисловості як відображення стану інвестиційного клімату 288

СЕКЦІЯ 7. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ганькович А.Е. Сучасні реалії та перспективи зовнішньоекономічної діяльності в Закарпатській області 291

Ерфан Є.А. Проблеми розвитку та шляхи удосконалення прикордонної інфраструктури України з сусідніми країнами - членами ЄС 293

Маліновська О.Я., Вапнічна О.А. Сучасний стан інвестиційної співпраці Польщі та України 295

Маліновська О.Я., Джиговська Л.І. Залучення іноземних інвестицій в Україну 296

Медведева І.В. Концепція культури Т. Парсонса 298

Пугачевська К.С. Регулювання імпорту товарів в умовах євроінтеграції 299

Пшик-Ковальська О.О., Мірзоева Д.Р. Аналізування динаміки статей платіжного балансу України 301

Швайка Л.А. Глобальні виклики сьогодення 303

Юр'єва П.Б. Теоретико-методичні аспекти дослідження територіальної організації зовнішньої торгівлі 304

СЕКЦІЯ 8. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНА НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Білак Г.Г. Екологізація аграрного бізнесу як одна з головних умов виробництва екологічно чистої продукції у Карпатському регіоні 307

Доломина А.В. Раціональне землекористування України 308

Кубатко О.В. Флуктуації та циклічність еколого-економічних показників 311

Маляр Д.М. Сутність, завдання та інструменти екологічного маркетингу регіону 313

Мельник Л.В., Полінчук О.П. Передумови, що стимулюють модернізацію системи обігу з відходами в Україні 315

Михайлюк І.І. Особливості рекреаційного природокористування в Закарпатті 316

Наливайко Н.Я. Альтернативні шляхи переробки деревних відходів 318

Новаковська І.О., Шинкарчук О.О. Проблеми прогнозування міського землекористування столиці України 320

Паулик А.Я. Ресурсозбереження як основа екологізації економіки 322

Рогач С.М. Зарубіжний досвід еколого-орієнтованого механізму регулювання сфери природокористування 324

Сагайдак І.С., Козюра Д.О. Стандарти ISO в системі екологічного менеджменту 326

Стегней М.І., Архангельська А.І. Економічний механізм формування збалансованого природокористування в концепції забезпечення сталого розвитку сільських територій 328

СЕКЦІЯ 9. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

Безпалько І.Р. Маркетинговий аудит у забезпеченні економічної безпеки видавничо-поліграфічних підприємств 331

Бігун У.В. Економічні інтереси як основа забезпечення економічної безпеки енергоринку 333

Гегедош К.В., Фозекош М.Л., Ковальчук І.Є. Економічна безпека Закарпатської області в системі міжнародного регіонального співробітництва 335

Дегтяр О.А., Трегуб А.Д. Система забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства 337

Івченко Є.А. Трансформаційний цикл функціонування та розвитку системи 339

економічної безпеки підприємства	
Карабанов О.В., Черан Є.М. Стратегічні напрями державного регулювання соціально-економічного захисту аграрного бізнесу України	341
Кухар М.Ф. Вдосконалення нормативно-правового забезпечення економічної безпеки підприємств залізничного транспорту в умовах реформування галузі	343
Кучінка Т.В. Значення індикаторів структурних складових кризових процесів	344
Лінтур І.В., Русин І.В. Забезпечення фінансової безпеки комерційних банків як фактору впливу на фінансову безпеку країни	346
Проскура В.Ф. Економічна безпека: регіональний аспект	348
Рейкін В.С. «Італійський» метод оцінки тіньової економіки	350
Тищенко В.В. Інформаційна безпека банку	352
Шевчук І.А. Шляхи запобігання загрозам фінансової безпеки підприємств	354
СЕКЦІЯ 10. УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЕКТАМИ	
Мартишин І.В. Управління бізнес – проектами	356
Рубіш М.А. Інвестиційні проекти в економіці регіону	357
Стрельников Р.М., Батушанський М.А. Соціальна складова інституціональних державних інвестицій	359
Товт Т.Й. Роль бізнес-планування в управлінні проектами	361
СЕКЦІЯ 11. УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	
Брюховецкий Я.С. Мотивация конкурентных отношений и инновационного развития экономики	365
Кушнірук В.О. Вплив кадрової політики на конкурентоспроможність підприємства	367
Лизанець А.Г., Котубей Б.В. Конкурентоспроможність транспортного підприємства як об'єкт оцінки та управління	369
Павлов К.В. Узагальнення класифікаційних ознак об'єктів нерухомого майна	371
СЕКЦІЯ 12. МЕНЕДЖМЕНТ В ОСВІТІ	
Drachuk YU.Z., Snitko YE.O., Voloshchuk O. On development of intellectual educational potential of ukraine	373
Tomasz Kuk Zarządzanie kompetencjami menadzerskimi w kontekście podejścia coachingowego	374
Csoóri Zsófia Az Eötvös Loránd Tudományegyetem (Budapest) működésének konceptuális alapelvei: pedagógiatörténeti és igazgatási aspektusai	376
Бачинська О.М. Мотивація навчальної діяльності студентів ВНЗ	378
Бистрицька Н.В. Реалізація функцій управління в навчальному закладі	380
Боліла С.Ю., Федорова Т.В. Проектно-орієнтований підхід при вивченні дисциплін управлінського циклу як складова підготовки менеджера	381
Гаврилець О.В., Югас Д.Й. Розвиток посередницьких структур на ринку освітніх послуг	383
Заглинська Л.В. Проблеми модернізації економічної освіти в Україні	385
Лавренова М.В. Інтеграція економічних знань в умовах загальноосвітньої школи	387
Лалак Н.В. Формування у молодших школярів економічних понять на уроках «Я у світі»	389
Мельников А.Ю. Оценка работы преподавателей вуза при помощи методов интеллектуального анализа данных	390
Мочан Т.М. Функції менеджменту освіти як частина управлінського циклу	393
Мрихіна О.Б. Ідентифікація ролі трансферу технологій у контексті розвитку моделей функціонування університетів	395
Піняк І.Л. Освіта як детермінуючий фактор інноваційної економіки	397

Тележинська Н.В. Шляхи стимулювання активності студентів до творчості	399
Товканець Г.В. Вища економічна освіта в Україні: напрями розвитку і удосконалення	401
Товканець О.С. Управлінська компетентність в контексті професійної підготовки менеджерів освіти в європейських країнах	403
Щербан Т.Д., Гоблик В.В., Добош С.Ю. Проблеми професійної підготовки майбутніх економістів	405

СЕКЦІЯ 1.
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.837: 332.12

В.Б. БАЗИЛЮК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та маркетингу,
Українська академія друкарства, м. Львів, Україна

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ ІНСТИТУЦІЙНОГО
СЕРЕДОВИЩА НА РОЗВИТОК СКЛАДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Сьогодні стає очевидним, що сучасну економіку не можна розглядати виключно з позицій економічних відносин її суб'єктів, а дані взаємовідносини мають доповнюватися впливом інституційних факторів. Дослідження наявних підходів щодо методичних основ оцінки впливу інституційного середовища на функціонування економіки свідчить про наявність великої кількості підходів та груп факторів, які розроблені та сформовані провідними міжнародними організаціями.

Сучасні дослідники питань впливу інституційного середовища на розвиток економічних систем в своїх роботах, як правило, відштовхуються від економіко-математичних моделей, які дозволяють визначити вплив інституційних факторів на темпи економічного зростання.

Дослідження підвищення ефективності функціонування та розвитку складних соціально-економічних систем у рамках наявних інституційних обмежень докладно розглядаються і аналізуються у праці О. Вільямсона «The Economic Institutions of Capitalism» [1].

Загалом, інституційне середовище є важливим фактором забезпечення розвитку не лише економіки загалом, а й окремих її галузей та має враховувати специфічні особливості кожної з них. Важливим є те, що дане середовище формує стійкі моделі поведінки галузевих суб'єктів, у межах яких проводиться виробничо-господарська діяльність. Підтвердження даних припущень простежується у працях інших науковців. Так, М. В. Головка вважає, що: «Результативність управління будь-якою сферою національної економіки напряму залежить від якості сформованого інституційного середовища, його адекватності щодо рівня розвитку соціально-економічних і виробничих відносин у суспільстві» [2]. Окрім того, інституційні фактори формують обмеження та стимули, які спонукають галузеві суб'єкти підвищувати свою ефективність, і як наслідок, забезпечують загальний розвиток економіки та суспільства. Як зазначає у своїй праці Е. Аморос: «Розвиток підприємництва є результатом людської поведінки та інституційного середовища» [3].

Таким чином, на основі сучасних досліджень можемо узагальнити наступні основні функції, які виконує інституційне середовище.

1. Оптимізація використання ресурсів – інститути об'єднують індивідуальні можливості і ресурси для збільшення суспільного продукту способами, які можуть надати економічним агентам додаткові можливості ефективного використання ресурсів.

2. Забезпечення дотримання загальних правил – у випадках, коли індивідуальна поведінка не призводить до ефективного результату, інститути можуть сприяти раціональнішому використанню ресурсів за рахунок зменшення кількості можливих варіантів вибору для складних соціально-економічних систем.

3. Перерозподіл ресурсів – інститути можуть бути використані для трансформації розподілу ресурсів із забезпеченням ефекту відмінного від ринкового.

4. Агрегування інформації та переваг – надання або споживання товарів і послуг з комплексними характеристиками. В тому числі тих переваг, отримання яких є ускладненим при використанні звичайних ринкових механізмів. У цих випадках інститути створюються з метою агрегування інформації для вибору найбільш ефективного варіанта використання ресурсів.

5. Розподіл ризиків і зменшення невизначеності – інститути можуть істотно впливати на розподіл ризиків. Тобто, інститути формують інфраструктуру для проведення транзакцій, що допомагає знизити рівень невизначеності і дозволяє складним соціально-економічним системам зменшити вплив негативних тенденцій на свою діяльність.

Таким чином, за допомогою представлених функцій інституційне середовище впливає на технічну, координаційну і розподільчу ефективність економічної системи. Тому, неузгоджені і постійно мінливі правила в інституційному середовищі знижують економічну ефективність внаслідок: зміни структури інвестиційних пріоритетів; обмеження доступу до необхідних ресурсів; сповільнення прийняття рішень, росту рівня невизначеності та зниження оперативної гнучкості складних економічних систем.

1. *Williamson O. The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting / O. Williamson. - New York: Free Press, 1985. - 450 p.* 2. *Головко М. В. К вопросу об эффективности институциональной среды малого предпринимательства [Електронний ресурс] / М. В. Головко. - Режим доступу : <http://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/28/404>.* 3. *Amorós J. Entrepreneurship and Quality of Institutions. A Developing-Country Approach / José Ernesto Amorós. - World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER). - Research Paper. - 2009. - 23 p.*

УДК 338.1 : 316.334.23

Т.Л. БОДНАРЧУК

кандидат економічних наук, науковий співробітник,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ, Україна

СОЦІАЛЬНА РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА (ЕКСКУРС ДО ІСТОРІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ)

Інститут підприємництва виступає рушійною силою суспільного прогресу та основою економічної модернізації країни. У той же час, позитивний вплив підприємництва на господарство реалізується лише в умовах домінантної дії ринкових сил і принципу економічної свободи. Якщо ж на практиці становлення самої сфери бізнесу здійснюється в умовах тісної інституційної взаємодії з державними структурами, зокрема, через призму політики урядової підтримки, то й результати підприємницької діяльності можуть носити доволі викривлений характер, про що свідчить відповідний історичний досвід.

На початку ХІХ ст. у Російській імперії в умовах лібералізації економічного життя формується потужний підприємницький осередок, зростає ділова активність практично усіх верств населення, відбувається поступова реструктуризація господарства у напрямку розвитку сфер легкої, харчової та важкої промисловості. Беручи курс на проведення жорсткої економічної політики заходами внутрішнього й митного протекціонізму, з 20-х рр. ХІХ ст. уряд Російської імперії сприяє насадженню великомасштабного підприємництва, що зумовило формування ринку вільнонайманої праці та зміну соціальної структури суспільства у напрямку виокремлення групи промислових робітників [1, с. 96].

Інтенсифікація підприємницької діяльності позитивно відобразилася на динаміці росту населення й за іншими соціальними групами: наприклад, за період 1840–1897 рр. у найбільших містах українських губерній (Херсонської, Київської, Харківської, Таврійської) кількість купців зросла більше ніж у 2 рази, міщан (ремісники, дрібні власники та городяни) - у 4 рази, дворян і чиновників – у 5 разів. Позитивна динаміка кількісного складу основних соціальних груп у південних і східних губерніях насамперед стала результатом інтенсивного розвитку промислово-торговельного підприємництва, а також наслідком сприятливої соціальної політики уряду, що мала на меті посилити рівень заселеності регіону.

Проведений аналіз свідчить про те, що підприємницька діяльність зумовила швидкий ріст міського населення в цілому. Зокрема, з 1846 р. по 1910 р. загальна кількість міського населення в Україні зросла у 4,4 рази, при цьому максимальний приріст відмітний у губерніях з високим рівнем розвитку промислово-торговельної галузі – Київській, Подільській, Полтавській, Харківській та Херсонській.

Важливим соціальним ефектом підприємництва став розвиток міської інфраструктури – зросла кількість кам'яних і дерев'яних будинків, розвинулася мережа торговельних закладів і трактирів, було відкрито низку закладів освіти й культури. Крім того, завдяки активному розвитку промисловості відбулася технічна модернізація міста та з'явилася низка нових господарських благ для населення – газифікація та електрифікація міста, будівництво системи каналізаційних стоків, розвиток міського транспорту.

Урбаністичні процеси й інтенсифікація підприємництва сприяли перетворенню українських міст на промислово-торговельні центри, підвищили їхню економічну значимість за показником рівня міського доходу. Зокрема, серед українських територій найбільший приріст помітний у містах Катеринославської, Таврійської, Полтавської, Харківської губерній. При цьому, в сумі загальноімперського міського доходу у середині XIX ст. українські міста забезпечували одну п'яту частину надходжень [2, с. 158, 174].

Інститут підприємництва виступив механізмом впровадження у народне господарство результатів технічної революції. Насамперед, була здійснена модернізація та механізація в основних сферах матеріального виробництва (добувна, обробна, транспорт, сільське господарство) у напрямку впровадження парової енергетики, поширення використання електричного струму на підприємствах тощо [3, с. 36]. Та ж сама тенденція помітна й у сільському господарстві: з'явилася нова техніка, відбулося культивування нових видів рослин, розвинулася агрокультура. Наслідком технічної модернізації стала концентрація виробництва та наповнення ринку масовим дешевим продуктом.

Беззаперечним результатом підприємництва виявилось створення низки робочих місць для сільського населення, не зайнятого обробкою землі в цілому, а також у зимовий період. Однак на фабриках і заводах продовжували панувати архаїчні патріархальні відносини: низька зарплата; тривалий робочий день; робота у святкові дні; зловживання штрафами з боку роботодавців; урізання заробітної плати та побиття за псування матеріалу й власності капіталіста; обмеження права пересування. Робітничий клас потрапив у матеріальну залежність від групи капіталістів, які зосереджують у руках основну частку національного доходу та багатства [4, с. 5]. Зрозуміло, що за таких умов знизився добробут основної маси населення та посилювалася деморалізація суспільства (поширилося пияцтво, бродяжництво, почастишали самогубства).

Одним із основних соціальних ефектів підприємництва стало розгортання у XIX – на початку XX ст. благодійницької та добродійної діяльності, класичними формами якої було будівництво храмів, здійснення внесків до монастирів і соборів, відкриття музеїв і галерей, підтримка науковців і представників інтелігенції, сприяння розвитку комерційної освіти тощо. У той же час, благодійна діяльність більшості підприємців Російської імперії носила доволі неоднозначний характер. З одного боку, середньостатистичний власник

великомасштабного підприємства нещадно експлуатував власних працівників, забираючи у них частину оплати їхньої праці (за рахунок низької заробітної плати, відсутності соціального забезпечення, економії на умовах праці), а з іншого – віддавав значні суми грошей на благодійні цілі. Доволі поширеною метою меценатства було бажання отримати почесні звання, чини та місце при імператорському дворі.

На протигагу благодійництву із так званим «подвійним моральним підтекстом» у ХІХ – на початку ХХ ст. виникає інститут соціальної відповідальності: з'являється прошарок суспільно свідомих підприємців із справедливим ставленням до робітничого класу. Такі підприємці створювали найманим працівникам не лише відповідні умови праці, але й будували для них цілі поселення із розвинутою інфраструктурою та усіма привілеями міського життя.

Таким чином, роль інституту підприємництва у процесах суспільної соціалізації, з одного боку, виявилася у формуванні нових суспільних груп, процесах урбанізації та соціальної модернізації, появи інституту соціальної відповідальності, з другого, у поглибленні суспільної нерівності та консервуванні застарілих форм трудової колективної взаємодії.

1. Бутенко В.А. Краткий очерк истории русской торговли в связи с историей промышленности: курс коммерческих училищ / В.А. Бутенко. – М., 1910. – 120 с. 2. Тенгоборский Л.В. О производительных силах России : в 2 ч. / Л.В. Тенгоборский. – Ч.1. – Москва, 1854. – 331 с. 3. Лазанська Т. Історія підприємництва в Україні (на матеріалах торгово-промислової статистики ХІХ ст.) / Т. Лазанська. – Київ: Інститут історії України НАН України, 1999. – 282 с. 4. Загорский С.О. В интересах ли рабочего класса захват фабрик и заводов / С. Загорский. – Петроград : Шиповник, 1917. - 16 с.

УДК 330

Н.А. КУХАРСКАЯ

доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры общей экономической теории,
Одесский национальный экономический университет, г. Одесса, Украина

К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОНЯТИЯ «МЕХАНИЗМ» В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССАХ

В экономику понятие механизма пришло из техники, так как возникла потребность в описании социальных и производственных процессов в их взаимодействии. В данной аналогии важной является возможность получения движения, выигрыша в усилиях, перемещении, использовании имеющихся ресурсов для получения положительного эффекта. Прототипы простейших механизмов, заимствованных из механики (рычаг, наклонная плоскость, шарнир и др.), в экономике образовали группу инструментов, которые входят в состав механизма.

Механизм связывает между собой элементы процесса, и позволяет ответить на вопрос, «за счет чего происходят изменения объекта?».

Экономическая теория представляет «механизм» как некое «отраслевое» деление хозяйственной системы на сферы, например, «хозяйственный механизм», «ресурсный механизм», «финансовый механизм», «воспроизводственный механизм», «механизм управления», «механизм социально-экономического» и др. [1; 2]. В результате термин «механизм» несет смысловую нагрузку лишь в качестве иллюстрации двигателя в экономической системе, чего явно недостаточно для решения задач научного анализа.

Однако до сих пор однозначное толкование сущности «экономический механизм», его четкое определение отсутствует. В это понятие вложено разное сочетание объективных и субъективных факторов развития производительных сил и

производственных отношений; он рассматривается как рыночный механизм, сочетающий саморегулирование деятельности хозяйствующих субъектов с регулирующими функциями; определяется не простым набором экономических инструментов, а как система, то есть взаимосвязанное и взаимообусловленное сочетание конкретных экономических регуляторов, связанных в единое целое [3].

Например, «хозяйственный механизм представляет собой систему взаимосвязанных, взаимообусловленных форм и методов управления общественным производством и его структурными составными частями» [4]. При этом считается, что, с одной стороны механизм выступает как специфическая объективная форма проявления производственных отношений (планирование, нормативы, стандарты, цена, прибыль и т.п.), с другой – используется на практике как метод хозяйствования. Или: под хозяйственным механизмом понимается «совокупность процессов, организационных структур, конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы, процесс воспроизводства» [5]. Финансовый механизм классифицируется как «элемент экономического механизма, совокупность финансовых инструментов и способов регулирования экономических процессов» [6]. Механизму управления следует рассматривать как наиболее активный элемент системы управления, обеспечивающий воздействие на факторы, от состояния которых зависит результат деятельности управляемого объекта. Он определяется как совокупность выделенных для исследования ресурсов этого объекта, методов, средств, инструментов и рычагов воздействия на исследуемые процессы (например, инвестиционные), применяемые органами государственной власти центрального и регионального уровня для достижения целей развития территории.

Таким образом, сущность экономического механизма определена как совокупность экономических ресурсов и способов их взаимодействия для реализации данного экономического процесса.

На основании вышеизложенного можно сделать авторский вывод, что механизм – это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих ресурсов экономического процесса и способов их соединения для достижения целей социально-экономического развития территории.

Понятие «механизм» является функциональным. Это значит, что в реальности, существующих самих по себе независимо от человека, механизмов не существует. Кроме того, функциональные понятия зачастую имеют множество связанных по смыслу понятий, которые, к тому же, близки по ситуациям употребления. Для понятия «механизм» такими понятиями могут быть «закон», «способ», «условие», «технология», «конструкция», «система», «схема».

Составной частью механизма, как правило, являются инструменты – ресурсы, не расходуемые в экономическом процессе, но поддерживающие его, которые также должны найти свое отражение в его структуре.

1. *Хозяйственный механизм [Электронный ресурс]. – Режим доступа :<http://stroy-spravka.ru/khozyaistvennyi-mekhanizm> .* 2. *Энциклопедический словарь экономики и права [Электронный ресурс]. – Режим доступа :http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_tconomic_law/17156/.* 3. *Экономический механизм / Словарь терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа :<http://birzhevik.ru/tesaurus/221/12065/>.* 4. *Хозяйственный механизм / Энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа :http://abc.informbureau.com/html/oicssenoaaiiue_iaoiieci.html.* 5. *Райзберг Б. Хозяйственный механизм / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева [Электронный ресурс]. – Режим доступа :<http://www.smartcat.ru/Referat/atyelramnz.shtml>.* 6. *Финансовый механизм / Українські реферати [Электронный ресурс]. – Режим доступа :<http://www.refine.org.ua/pageid-4687-1.html>*

ЗОЛОТИЙ СТАНДАРТ І АНГЛІЙСЬКА ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Золотий стандарт був лише одним із можливих металевих стандартів. Він був прийнятий в Англії завдяки зусиллям Д. Рікардо, в той час як Франція вподобала вибрати срібний стандарт. Розвиток теорії золотого стандарту співпадає з розвитком англійської політичної економії. Економісти визнавали, що пропозиція товарних грошей, попит на них і ціни регулюються об'єктивними економічними законами, які діють подібно до законів природи. Визнавалося, що грошова економіка, яка базується на «чистому» металевому стандарті має переваги, які впливають із фіксованої вартості дорогоцінного металу в грошовій одиниці, а також є вільною від багатьох недоліків, що пов'язані із обертанням штучних грошей, які не мають вартісного металевого забезпечення.

Для Девіда Рікардо введення золотого стандарту значило усунення узурпації Банком Англії абсолютних повноважень у грошовій сфері, а також привнесення в економіку фіксованого стандарту вартості і цінності у золоті. Д. Рікардо бажав, щоби цінова система не відчувала впливу з боку політичної влади, щоби вона діяла подібно до законів природи і не стикалася із суб'єктивними перешкодами. Він писав, що золото розподілене «поміж різними цивілізованими націями земної кулі відповідно до стану їхньої торгівлі і багатства, отже і відповідно до кількості і частоти платежів, які їм доводиться здійснювати» [1, с.48]. На його думку, у випадку вільного міжнародного руху золота, такий перерозподіл має призвести до стану, коли кожна нація отримує необхідну для неї кількість золота і його міжнародний потік зупиниться.

На долю Дж.С. Міля і Альфреда Маршала випало завдання щодо уточнення уявлень про механізм дії світової економіки. Дж.С.Міль ретельно проаналізував особливості функціонування товарних грошей, мінова цінність яких дорівнює витратам виробництва. Разом з цим, він чітко підкреслив значення запасу золота що є, порівняно з його поточним або потенціальним збільшенням або скороченням. Стійкість відношення золотого запасу до поточного потоку грошей робить процес повного коригування достатньо тривалим, так, що у короткостроковому періоді рівень цін повинен визначатися попитом на гроші та їхньою пропозицією [2, с.425]. Але Дж.С. Міль ніколи не мав сумніву щодо того, що товарні гроші неспроможні змінити структуру міжнародного виробництва, яке відповідає вимогам бартерної торгівлі. На його думку гроші є винаходом, який спрямований на усунення «тертя», як це робить мастило у механізмі. Він повністю поділяв думку К. Юма про те, що дія механізму автоматичного вирівнювання торгового балансу буде мати тільки номінальні наслідки у випадку відкриття великих золотих копалень. Таке відкриття має привести до зростання цін у даній країні, отже і до скорочення експорту і збільшенню імпорту. Як наслідок, дефіцит торговельного балансу спричинить відтік золота закордон і повернення цін в країні до попереднього рівня. Але, на думку Дж.С. Міля, на реальний сектор також буде впливати надання міжнародних позик. У цьому випадку повинен бути реальний трансферт.

Ані Дж.С. Міль ані А. Маршал [3] не вважали золотий стандарт ідеальною системою. Обидва автори були проти біметалізму, який базується на фіксованому співвідношенні між золотом і сріблом. Вони вказували на можливість зміни відносних витрат виробництва цих металів. Такі зміни спричинили би зміни вартості металів і їх використання для карбування монет з більш дешевого металу. Отже біметалізму властива іманентна нестабільність вартісного паритету грошових металів. Дж.С. Міль виступав за обмежений золотий стандарт, за якого золото є єдиним чітко фіксованим законом

грошовим металом, а карбування срібних грошей здійснюється виходячи з ринкової ціни срібла.

Творчий підхід А. Маршала до питань грошового стандарту полягав у розробці концепцій «сіметалізму» і «табличного стандарту». Він запропонував карбувати монети із електрона, тобто із природного сплаву золота і срібла. Обмін паперових грошей повинен здійснюватися тільки на банківські зливки, які містять золото і срібло у фіксованій пропорції. А. Маршал вважав, що такий захід забезпечить визначення цінності паперових грошей на основі середньої вартості обох металів шляхом їхнього інтегрування у єдиний грошовий простір. У свою чергу, запропонований А. Маршалом табличний стандарт являв собою повернення до ідеї функціонування особливих розрахункових грошей поряд із грошима, які виконують функцію засобу платежу. Розрахункові гроші слугували би для укладання довгострокових угод, а їхня номінальна вартість була би пов'язана із «офіційним індексом, який відображає усереднені зміни цін важливіших товарів» [3, с.36]. Праці Дж.С. Міля, А. Маршала і особливо І. Фішера знаменували відхід від «натуралістичного» погляду на світ, що були притаманними працям Д. Рікардо, його попередників і послідовників.

З наближенням «золотого віку золотого стандарту», його чесноти в очах економістів-сучасників ставали все більш сумнівними, а його недоліки все більш очевидними. На погляд К. Вікселя в умовах товарних грошей відсутні гарантії існування причинного зв'язку поміж пропозицією грошей та динамікою рівня цін [4]. К. Віксель наголошував на тому, що центральні банки акумулюють значні запаси золота, а тому руйнують залежність поміж пропозицією золота і зміною цін. Отож прихильники монетаризму вважають, що функція стабільності цін, яку очолюють центральні банки, у будь-якому разі є більш досконалою альтернативою металевому стандарту, який залежав від несподіваних коливань пропозиції золота та попиту на нього. Отже незабаром, на початку ХХ ст. золотий стандарт почав наближатися до свого занепаду. Механізм переливання дорогоцінних металів, який описав Юм, став розглядатися все більш скептично. Значення товарного арбітражу виявилось більш важливим за золотий арбітраж.

За останні 25 років до Першої світової війни маятник теоретичних вподобань качнувся від поглядів Рікардо і Локка до поглядів Лаундса і Торнтонна. Отже панування «чистого» металевого стандарту як в теорії так і на практиці виявилось нетривалим. Економісти були вже неспроможні ігнорувати велетенські темпи розвитку банківської системи і її інтеграцію в світову економічну і фінансову сфери. Від простих «золотих» правил Д. Рікардо економічна думка перейшла до работ Вікселя і Фішера з їх новими рецептами управління системою національних і міжнародних платежів. Передумови критики золотого стандарту були притаманні для післявоєнного періоду. Цьому сприяло прагнення США до світового економічного панування через гегемонію долара у світових міжнародних розрахунках. Незабезпеченість долара золотом надало США необмежені можливості щодо будь-яких витрат, у той самий час, як усі інші країни заробляли цей долар через відносні переваги у міжнародному поділі праці та торгівлі. Отож на зміну золотому стандарту прийшло панування монетариських поглядів. Тут металевий стандарт перетворився на історичну гру застарілих думок, які не відповідають спекулятивним схемам новітніх валютних відносин.

1. Рікардо Д. *Высокая цена слитков – доказательство обесценения банкнот* // Д. Рікардо. *Сочинения*. Т. II. М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. С. 45–103.
2. Миль Д. С. *Основания политической экономии* / Д. С. Миль ; пер. и примеч. Н. Г. Чернышевского. -СПб., 1860. - 664 с.3. Marshall A. *Money, Credit and Commerce*. London: Macmillan, 1923.4. De Cecco M. *The International Gold Standard: Money and Empire*. 2nd edn. London: Frances Pinter, 1984.

А.Я. ПАУЛИК

старший викладач кафедри менеджменту та
управління економічними процесами,

В.В. МАРТИНИШИН

студент,

Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ

Реформування стимулювання праці є необхідною передумовою виходу економіки нашої держави з кризи. Зниження рівня якості, продуктивності та інтенсивності праці зайнятих пояснюється помилками у визначенні тактики і стратегії щодо оплати праці і стимулювання праці загалом. Персонал є найбільш цінним ресурсом підприємства, формування механізму мотивації та стимулювання праці сприятиме покращенню внутрішніх умов та забезпечує конкурентоспроможність. В сучасних соціально-економічних відносинах потреби персоналу підприємства займають одне з провідних місць в досягненні стратегічних цілей підприємств. На даному етапі, велике значення у мотивації праці мають моральні стимули і соціальні пільги. Основним елементом, за допомогою якого здійснюється процес мотивації праці є стимул. У науковій літературі поняття «стимул» трактується як зовнішнє спонукання до дії, поштовх, спонукальна причина [3, с. 304]. Дослідження сутності понять «мотивація» і «стимулювання», дозволили виявити системну єдність, взаємозв'язок і взаємозалежність мотивації трудової діяльності як внутрішнього суб'єктивного процесу формування спонукання до праці, і стимулювання праці як комплексу зовнішніх чинників впливу на поведінку працівника – на відміну від традиційного розуміння мотивації і стимулювання як окремих самостійних явищ. В даний час відсутнє чітке й об'єктивне розмежування сутності понять «мотивація», «стимулювання», а також «мотив» і «стимул» [1].

Розрізняють чотири основні види стимулів:

-примусові заходи. У демократичному суспільстві на підприємствах використовуються адміністративні методи примусу: зауваження, переведення на іншу посаду, перенесення відпустки, догана, звільнення з роботи.

-матеріальне заохочення-сюди відносяться стимули в матеріально-речовій формі: заробітна плата і тарифні ставки, винагорода за результати, премії з доходу чи прибутку, компенсації, путівки, кредити на покупку автомобіля або меблів, позики на будівництво житла та інше.

-моральне заохочення-стимули, спрямовані на задоволення духовних і моральних потреб людини: подяки, почесні грамоти, дошки пошани, почесні звання, вчені ступені, дипломи, публікації в пресі, урядові нагороди та інше.

-самоствердження-внутрішні рушійні сили людини, які спонукають його до досягнення поставлених цілей без прямого зовнішнього заохочення. Це найсильніший стимул з відомих в природі, однак він проявляється тільки у найбільш розвинених членів суспільства.

Практичне втілення механізму стимулювання працівників обов'язково відбувається завдяки використанню широкого кола методів:

- економічних (прямих) – заробітна плата (різні форми та системи заробітної плати); премії за продуктивну працю і раціоналізацію; участь у прибутках; заохочувальні, компенсаційні та гарантійні виплати; доплати за стаж і сумлінну працю на підприємстві;

- економічних (непрямих) – пільгове харчування; нагороди цінними подарунками; кредити на житло та придбання товарів; відшкодування витрат за користування житлом, транспортом, зв'язком; оплата навчання;

- адміністративних – гнучкі робочі графіки; зміни у режимі праці; сприяння творчим відпусткам і відрядженням;
- організаційно-виробничих – охорона праці; покращання умов праці; збагачення праці; програми підвищення якості праці;
- морально-психологічних – подяки; оголошення та повідомлення досягнень; участь у системі оцінки результатів праці; нагороди почесними відзнаками; проведення урочистих зібрань;
- соціальних (не грошових) – просування по службі; участь у прийнятті рішень на більш високому рівні; профілактичне та лікувально-оздоровче медичне обслуговування; зміна соціального статусу працівника [2, с. 47].

Кількість методів стимулювання праці є досить значною, тому їхнє використання на підприємствах повинно ґрунтуватися на багатьох чинниках, серед яких як головні можна виокремити: чисельність і структуру персоналу, організаційну структуру та культуру персоналу, поточні результати господарської діяльності підприємства та стадію життєвого циклу підприємства.

Побудова механізму стимулювання праці передбачає створення конкурентоспроможної системи винагород працівникам, які забезпечують отримання додаткового прибутку або є основною рушійною силою в колективі. Адекватна оцінка процесу мотивації на підприємстві та вміле управління ним є ключовим аспектом забезпечення економічних інтересів працівників різних підприємств на практиці.

При побудові ефективного механізму стимулювання праці доцільно спиратися на такі принципи:

- 1) першочергово необхідно виявити матеріальні та нематеріальні потреби працівників, що можуть прямо впливати на результативність їхньої роботи;
- 2) працівники підприємства повинні повною мірою володіти інформацією про діючу систему стимулів на підприємстві;
- 3) надані матеріальні стимули повинні бути економічно виправданими та застосовуватися тільки з урахуванням бюджету підприємства;
- 4) система стимулів повинна бути зрозумілою співробітникам і кожен співробітник повинен знати за що, за які заслуги йому зарахований або не зарахований той чи інший стимул.

1. Грішнова О. Система трудової мотивації працівників в умовах соціально-економічних перетворень в Україні / О. Грішнова, А. Жигір // Україна: аспекти праці. - 2006. - №7-8. - С.75-79. 2. Сардак, С. Мотивація та стимулювання працівників вітчизняних підприємств С. Сардак // Україна: аспекти праці. – 2008. - № 6. – С.45-51. 3. Словарь иностранных слов / под ред. И.В. Лехина и Ф.Н. Петрова. – М.: ЮНВЕС, 1995. – 659 с.

УДК 330.339.9

О.І. ПРОСКУРИНА

викладач,

Харківський механічний технікум ім. О.О. Морозова, м. Харків, Україна

ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Міжнародні економічні відносини представляють собою складний комплекс виробничих, торговельних, фінансових, науково-технічних, валютно-кредитних зв'язків між країнами, який дає можливість ефективного використання ресурсів, збільшення світового обсягу товарів і послуг. Найбільш значущі форми міжнародних економічних відносин такі: міжнародна торгівля, міжнародний рух капіталів, міжнародна міграція

робочої сили, обмін у сфері науки і техніки, а також міжнародні валютно-кредитні відносини.

Історично первинною формою міжнародних економічних відносин була світова торгівля. Міжнародні економічні відносини обслуговують взаємодію національних економік, що входять у світове господарство, і тим самим забезпечують його цілісність.

Предметом міжнародної торгівлі виступають різноманітні товари та послуги, а її суб'єкти функціонують у різних країнах. Ними можуть виступати держави, юридичні та фізичні особи, міждержавні та міжнародні організації. Сьогодні активна участь країни у світовій торгівлі може надавати їй значних переваг, зокрема, дозволяє ефективніше використовувати наявні в країні ресурси, долучатися до світових досягнень науки й техніки, у більш стислі терміни здійснювати структурну перебудову своєї економіки, а також повніше і різноманітніше задовольняти потреби населення.

Система міжнародних економічних відносин формується на основі інтернаціоналізації продуктивних сил, яка в свою чергу виростає із міжнародного поділу праці. Різні країни по-різному забезпечені економічними ресурсами. Отже вони мають різні передумови розвитку для різних галузей. Такі умови сприяли виникненню міжнародного поділу праці, який передбачає спеціалізацію окремих країн на виробництві продукції залежно від місцевих умов і можливостей. До таких умов належать: дешеві природні ресурси, спеціалізація виробничих потужностей та трудових ресурсів, науково-технічної бази, зручні транспортні мережі тощо. Країни, які беруть участь у міжнародному поділі праці, обмінюються продукцією і користуються відповідно дешевшими товарами, ніж якби це були товари, вироблені на місці. Отже, міжнародний поділ праці здійснюється з метою підвищення ефективності виробництва, економії затрат суспільної праці, раціонального розміщення продуктивних сил.

Сьогодні жодна країна світу не може забезпечити економічно вигідне виробництво всієї номенклатури продукції. Досвід багатьох країн показує, що найефективнішою є концентрація зусиль на створенні спеціалізованих галузей виробництва, органічно вписаних у систему міжнародного поділу праці.

Таким чином, сучасні міжнародні економічні відносини інтенсивно розвиваються, трансформуються, змінюють свої географічні пріоритети й усе більш набувають рис єдиної системи, де окремі форми не тільки тісно взаємозалежні, але і взаємообумовлені.

У сучасних умовах тільки активна співпраця в міжнародній торгівлі може вивести країну в число розвинутих, забезпечити гідний рівень життя населення, дати можливість використовувати досягнення науково-технічного прогресу.

І.Амеліна І.В. Міжнародні економічні відносини / І.В. Амеліна, Т.Л. Попова, С.В. Владимиров. - Київ: Центр учбової літератури, 2013. - 256 с.

УДК 338. 24

Є.І. ЧЕРНЯВСЬКА

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки і підприємництва,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Северодонецьк, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ: СУТНІСТЬ, ФОРМИ, МЕЖИ

В економічній теорії термін «економічний процес» не має однозначного визначення. Процес (від лат. *processus* - просування) - 1) послідовна зміна явищ, станів у розвитку чого-небудь; 2) сукупність послідовних дій для досягнення будь-якої мети, результату [1]. В контексті теми дослідження економічні процеси – це процеси взаємин людей з природою та друг з другом в рамках виготовлення продуктів (матеріальних благ, послуг)

для задоволення своїх потреб. Економічні процеси охоплюють процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання продуктів, а також відносини між суб'єктами економічної діяльності. Вони є наповненням фаз руху продукту і економічних відносин в процесах відтворення суспільного виробництва, економічної системи. Таким чином, економічні процеси стають предметом дослідження і об'єктом регулювання.

В рамках ринкової економіки класичного типу, тобто економіки вільної конкуренції, економічні процеси здійснюються в ринкових формах. Головною формою господарських зв'язків, механізмом регулювання та відтворення економічної системи виступає ринок - сфера обміну продуктів як товарів. На даному етапі держава не втручається в економічні процеси виробництва та економічні відносини між суб'єктами ринкових відносин. Господарські зв'язки, економічні відносини встановлюються на підставі цінового механізму. Рух цін навколо вартості товарів дозволяє достатньо чітко оцінити ефективність економічної діяльності суб'єктів господарювання, їх майбутнє та ввести корективи у розподіл виробничих ресурсів, визначаючи тим самим логіку подальших відтворювальних процесів, розвиток економічної системи.

Необхідно підкреслити, що в умовах ринкової економіки вільної конкуренції ціновий механізм, тобто закон вартості, у своїй дії на рівні ринку праці має відмінності. За своєю сутністю ринок праці є ринком недосконалої конкуренції, він є асиметричним. Домінуючі позиції на ринку праці займають підприємці як власники засобів виробництва. Це стало основою встановлення цін на робочу силу нижче за її вартість, як правило, і спотворило умови до розвитку революційних робітничих рухів, діяльності профспілок, виникненню робітничих та комуністичних партій. Також треба відмітити, що занижена ціна на робочу силу об'єктивно вела до підриву відтворення якості праці, розвитку трудового потенціалу. Наприкінці XIX ст. відносини з приводу послуг праці стали об'єктом державного регулювання: трудове право було виокремлено в самостійну галузь права, була легалізована діяльність профспілок, законодавчо вирішені питання тривалості робочого дня, відпусток й т.д. (фабричне законодавство). Важливу роль у формуванні трудових відносин стало грати колективно-договірне право[2].

З розвитком промислових корпорацій і перетворенням їх в первинну структурну ланку економіки втручання держави в регулювання економічних процесів поширилося. Антимонопольне регулювання стало невід'ємною рисою функціонування та розвитку економіки. Як стала система державне регулювання склалася вже після II світової війни під дією як внутрішніх причин, так і зовнішніх факторів, серед яких –формування світової системи соціалізму, криза світової системи колоніалізму, її розпад та утворення молодих незалежних держав.

Державне регулювання економіки (ДРЕ) представляє собою систему механізмів, норм, законів адміністративного і економічного характеру, націлених на досягнення в країні соціальної стабільності, злагоди і економічного зростання. ДРЕ має об'єктивний характер. Ним знімаються гальма в розвитку продуктивних сил, забезпечується реалізація принципів соціальної держави. Державне регулювання економіки відображає процес перетворення держави в елемент базису, становлення держави в якості суб'єкта економічних, ринкових відносин. ДРЕ в своїй сутності представляє собою систему відносин перш за все між бюрократією, підприємцями і носіями трудового потенціалу.

Сьогодні існує достатньо широка палітра форм ДРЕ. Найбільш значущими формами є державна власність, державне підприємництво, податково-бюджетне регулювання, грошово-кредитна політика, прогнозування, програмування та планування.

Складним питанням ДРЕ є перш за все питання меж. На думку О.Є. Новікова, питання про раціональні межі втручання держави в економіку можна визначити в такому положенні: держава має пом'якшувати негативні наслідки дії ринкового механізму, а при нагоді – їх усувати [3]. Дійсно, в контексті соціально-економічної диференціації товаровиробників держава завдяки різним заходам може ефективно пом'якшувати

негативні наслідки ринкової організації виробництва. Однак ДРЕ породжено перш за все необхідністю зняття руйнівних в розвитку продуктивних сил протиріч, необхідністю вирішувати такі завдання, як розвиток науково-технічного прогресу, фундаментальних наук та НДНКР, трудового потенціалу нації, збереження чистоти довкілля. Втручання держави в регулювання економічних процесів пов'язано також з захистом ринкової конкуренції через обмеження монополізму, в тому числі і на ринку праці. Тобто межі ДРЕ повинні розглядатися в рамках соціально-економічної ефективності розвитку економіки, соціуму, прав, свобод людини. В такому ракурсі питання ефективності і меж державного втручання в регулювання економічних процесів є достатньо складним, потребує теоретичних та спеціальних прикладних досліджень.

Носієм державних функцій виступає бюрократія. Як показує досвід різних країн, в прийнятті своїх рішень вона може керуватися суспільними інтересами, своїми власними (інтересами окремих підгруп бюрократії), інтересами, що в різній пропорції включають власні і суспільні інтереси. Підвищення орієнтації бюрократії на вирішення завдань, що відображають суспільні інтереси, інтереси соціально-економічного розвитку країни пов'язані з інституціоналізацією ДРЕ, бюрократії, її діяльності. Важливу роль в підвищенні ефективності діяльності бюрократичного апарату сьогодні відіграють адміністративні реформи, які впроваджують економічний підхід до організації діяльності бюрократичного апарату держави, прийняття рішень щодо державного регулювання економіки на підставі критерію: витрати – результати.

На сучасному етапі ринкової трансформації економіки перед українським суспільством стоїть завдання перепроєктування інституту бюрократії за законами демократичних суспільств, підпорядкування діяльності бюрократії інтересам соціально-економічного прогресу країни, соціуму.

1.Процесс. Национальная философская энциклопедия. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://terme.ru/termin/process.html>. 2. Чернявська Є.І. Реструктуризація підприємства в умовах трансформаційної економіки : монографія / Є. І. Чернявська. - Луганськ : Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2004. - 264 с. 3. Новіков О.Є. Специфіка державного та ринкового регулювання національної економіки України. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/.../178.pdf>

СЕКЦІЯ 2.
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК339.137.2:330.341.1

Н.Г. БАЗАВЛУК
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародної економіки
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава, Україна

**ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ РЕСУРСИ СУСПІЛЬСТВА ЯК ДЖЕРЕЛО
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЛІДЕРСТВА КРАЇНИ**

У сучасних умовах розвитку світового господарства одним із найбільш виразних проявів глобалізації стали трансформаційні процеси постсоціалістичних країн. Для країн колишнього СРСР та країн Центрально-Східної Європи ще на початку системних реформ (у 90-х роках ХХ ст.) важливими стали завданнями здійснення економічних перетворень та інтеграція на конкурентних засадах у європейське та світове співтовариство. В умовах євроінтеграційних перспектив України реформування національної економіки (зокрема, запровадження ефективної інституційної системи державного регулювання), відповідність таких реформ вимогам світових соціально-економічних стандартів життя, забезпечення паритетності країни в системі відносин світового бізнесу та створення їй постійна підтримка конкурентних переваг, набувають для України особливого значення.

Перебудова національних економік, як про це свідчить і теорія, і практика, може відбуватись на основі а) кількісних та б) якісних змін, які спричинені, у свою чергу, відповідно а) екстенсивними та б) інтенсивними чинниками. Використання екстенсивних чинників полягає у тому, що збільшення обсягів виробництва досягається в основному за рахунок залучення додаткових трудових, фінансових та матеріальних ресурсів за незмінного рівня технологічної бази та продуктивності праці. Натомість дія інтенсивних чинників (яка також передбачає збільшення обсягу виробництва) відбувається за рахунок раціонального використання всіх видів ресурсів, що супроводжується впровадженням нових технологій і підвищенням рівня продуктивності праці. Це, в свою чергу, спричиняє зменшення витрат живої та уречевленої праці на одиницю виготовленої продукції. При цьому збільшується не тільки ВВП країн, але також формується нова якість економічних та соціальних відносин, тобто відбувається не суто прогресивна економічна динаміка (зростання), а розвиток країни.

Економічне зростання розглядається наукою як кількісна зміна обсягів виробництва і споживання реального ВВП та ВВП на душу населення у абсолютних і відносних показниках. Поняття «економічний розвиток» є значно ширшим за поняття «економічне зростання» і означає не тільки кількісні зміни, але й якісний перехід від одного стану економіки до іншого, при якому розширене відтворення додатково характеризується виробництвом нових товарів та послуг, за використання інновацій і зростання добробуту населення впродовж тривалого періоду [1, с.102]. Слід зазначити, що економічне зростання може відбуватись без розвитку національної економіки, натомість економічний розвиток, як правило, призводить до поступового зростання економіки.

З розумінням сутності економічного зростання та економічного розвитку безпосередньо пов'язана диференціація понять «конкурентоспроможність» та «лідерство». Конкурентоспроможність макросистем, як і лідерство, формується за наявності певних переваг, якими володіють і які застосовують країни. Проте лідерство означає для них реалізовану можливість домінування та впливу на стан міжнародних ринків, окремих комерційних проектів, угод тощо, фактично при безальтернативності ситуації для інших

країн. Розуміння лідерства тяжіє до визначення цього поняття як відносин з приводу: а) домінування в ринковому середовищі; б) підпорядкування суб'єктам, які наділені більшою ринковою владою; в) впливу, який провідні учасники економічних відносин чинять на інших суб'єктів ринку; г) слідування певній ринковій поведінці, визначеній лідером. Тобто лідерство означає результат максимального тиску, який потенційно певна країна може чинити на інші. У порівнянні з цим, поняття «конкурентоспроможність» слід розглядати як суперництво між країнами, здатність країни протистояти іншим у мінливому глобальному середовищі [2, с. 15].

Країни-світові економічні лідери є, як правило, також найбільш конкурентоспроможними. Наявність певних переваг є основою і для лідерства, і для конкурентоспроможності країни. Переваги можуть бути створені різними ресурсами: природними, людськими, технологічними тощо. Наочними є такі приклади: лідери нафтового та газового бізнесу країни-члени Організації експортерів нафти (ОПЕК) є найбільш конкурентоспроможними на основі того, що контролюють 2/3 світових запасів нафти, а «велика газова трійка» – Росія, Іран, Катар – контролює до 60 % світового виробництва газу; ефекти лідерства та конкурентоспроможності на основі використання людських ресурсів забезпечують Китай та Індія; на основі розвитку технологій – Ізраїль, Фінляндія, Швеція, Данія, Німеччина.

Світовий досвід та, передусім, досвід провідних розвинутих країн світу доводить, що формування конкурентоспроможної національної економіки, нарощування країною конкурентного потенціалу і утримання позиції лідера забезпечується стійким інноваційним та інтелектуальним розвитком. Тому важливу роль відіграє формування інтелектуального капіталу суспільства. Інтелектуальний капітал є результатом трансформації певної частини інтелектуальних ресурсів, що володіють потенціалом розвитку і спроможні створювати додаткову вартість та конкурентні переваги в процесі інноваційної діяльності [3, с. 61].

Інтелектуальні ресурси суспільства (або інтелектуальний потенціал країни) – це агрегована система здібностей індивідів, яка може бути використана з метою макроекономічного розвитку. Інтелектуальні ресурси суспільства утворюють: а) людські активи (люди, зайняті трудовою діяльністю в економіці країни, які наділені певним запасом здоров'я, знань, вмінь, інтелектуальних здібностей, мотивації до творчості, культурою праці, ціннісними орієнтирами трудової поведінки); б) інфраструктурні активи (організаційна структура (локальні мережі), інформаційні ресурси (техніко-технологічна документація, інформація, комп'ютерні програми), технологічні процеси) та інтелектуальна власність (комп'ютерні програми, винаходи, промислові зразки, документована інформація, ноу-хау, торгові марки, патенти тощо); в) ринкові активи (взаємодія з клієнтами, споживачами, діловими партнерами, іншими інститутами ринку; імідж, ділова репутація) [4, с.53].

Досвід провідних високорозвинутих країн переконує, що створення умов інноваційного та інтелектуального розвитку країни є основою для підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Розвинуті країни переважно використовують інтенсивні чинники економічного розвитку, які забезпечують якісні зміни їх макросистем. Разом з тим, у світовому господарстві швидко зростає значення країн, що розвиваються. У початковій фазі економічного зростання ними використовуються переважно екстенсивні чинники, що супроводжується кількісними змінами у національних економіках. У подальшому екстенсивні чинники економічної динаміки поєднуються з інтенсивними, що сприяє істотному підвищенню рівня конкурентоспроможності цих країн. Таке поєднання використовується названими країнами все більш активно, що дозволяє їм забезпечити перехід від суто економічного зростання до стійкого економічного розвитку.

1. Сениц П. Сутність та види економічного зростання: історико-аналітичний аспект / П. Сениц // Вісник ТНЕУ. – 2013. – №2. – С. 100-107. 2. Шкурупій О. В. Конкурентоспроможне функціонування національної економіки на основі чинників інтелектуально-інноваційного роз-

витку: монографія / О. В. Шкуруній, Н. Г. Базавлук. – Полтава: ПУЕТ, 2016. – 247 с. 3. Ковтуненко К. В. Основні підходи до формування інтелектуального капіталу: зміст та роль в інноваційному розвитку підприємства / К. В. Ковтуненко // Економіка розвитку. – 2013. – № 3(67). – С. 59-62. 4. Семикіна М.В. Інтелектуальний потенціал та його роль у національній економіці / М.В. Семикіна, В.І. Гунько // Економіка и управление. – 2011. – № 1. – С. 50-56.

УДК 332.28(477)

Л.В. БОГАЧ

кандидат економічних наук, старший викладач,
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ЗЕМЕЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ

Серцевиною аграрної реформи є реформування земельних відносин у сільськогосподарському виробництві. Трансформація земельних відносин завжди належала до найскладніших проблем і найважливіших напрямів реалізації аграрної політики. Це зумовлено реформуванням питань власності на землю, тобто володіння, користування і розпорядження земельними ресурсами як основним засобом виробництва в сільському господарстві.

Трансформація земельних відносин до ринкових умов господарювання поряд з довготривалим проведенням земельної реформи зумовили виникнення невирішених проблем у системі управління земельними відносинами. В результаті проведення земельної реформи та запровадження ринкових принципів господарювання в аграрній сфері відбулися істотні зміни, зокрема у земельних орендних відносинах. У сільському господарстві орендні земельні відносини стали основними елементами у формуванні нових умов господарювання. Оренда землі набула іншого характеру та змісту [2].

Земельні відносини – це суспільні відносини щодо володіння, розпорядження і управління землею.

Досить чітко і повне визначення запропонував М.М. Федоров, який трактує земельні відносини як «суспільні відносини щодо володіння» розпорядженні і управлінні землею на державному, регіональному, господарському і внутрішньогосподарському рівнях як об'єктом господарювання і засобом виробництва у сільському господарстві» [6]. Іноді окремі автори акцентують увагу на особливостях прояву окремих їх складових. Наприклад, Н.М. Скурська вважає, що за необхідне підкреслити роль землі як передумови та природної бази життєдіяльності людини» основного чинника навколишнього природного середовища [7].

Земельні відносини – економічні відносини в суспільстві, пов'язані з володінням і користуванням землею як головним засобом виробництва в сільському господарстві. Так, окремі автори визначають земельні відносини як відносини власності, або трактують як майнові відносини, які багато в чому споріднені з майновими цільовими відносинами.

Розглядаючи визначення понять «оренда» і «орендні відносини» потрібно відзначити, що це не однакові поняття, тобто орендні відносини є більш широким поняттям ніж оренда.

Існує багато думок, щодо визначення поняття оренда та її значення в системі земельних відносин. Одні вважають, що оренда (від латинського *arrendare* – давати в займи) – форма господарювання, при якій на основі договору між орендодавцем і орендарем останньому передаються в володіння і користування на певний строк земля, інші природні ресурси – для самостійного ведення господарства. Щодо М.Й. Маліка, то він зазначає, що «оренда являє собою засноване на договорі строкове платне володіння і користування майном, яке необхідне орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності» [4].

С.М. Плетенецька зазначає, що оренда, з одного боку, – це відносини власності,

тобто одержання на певний період прав власності і користування землею та іншими засобами виробництва, а з іншого – форма підприємницької діяльності [2].

Ми притримуємося думки В.Г. Андрійчука, що оренда землі – це передача її власником у тимчасове (строкове) володіння та користування іншим фізичним або юридичним особам за відповідну плату, яку називають орендною [1]. Відповідно до статті 1 Закону України «Про оренду землі», оренда землі – це засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідної орендареві для проведення підприємницької та інших видів діяльності [3, с. 1].

Узагальнюючи вище наведені трактування на нашу думку, оренда землі – це специфічна форма землекористування, в основу якої покладено строкове, платне володіння та користування земельною ділянкою сільськогосподарського призначення на основі відповідного договору, що передбачає передачу її власником орендареві, який відповідає вимогам, визначеним законодавством, для здійснення підприємницької діяльності за умови раціонального використання природних властивостей земельних ресурсів.

1. Андрійчук В.Г. *Ефективність діяльності аграрних сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, аналіз* / В.Г. Андрійчук. – К.: КНТУ, 2005. – 292 с. 2. Єрмаков О.Ю., Богач Л.В. *Розвиток орендних земельних відносин сільськогосподарських підприємств: [Монографія]* / О.Ю. Єрмаков, Л.В. Богач. – К., 2013. – 225 с. 3. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оренду землі» від 2 жовтня 2003 р. № 1211-IV // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 208. – С. 1-4. 4. Малік М.Й. *Оренда і орендні відносини* / М.Й. Малік / *Розвиток форм господарювання на селі: За ред. П.Т. Саблука і В.Я. Месель-Веселяка.* – К.: Урожай, 1993. – С. 163-175. 5. Плетенецька С.М. *Оренда та її соціально-економічна суть* / С.М. Плетенецька // *Економіка АПК.* – 1998. – № 12. – С.23-26. 6. Федоров М.М. *Нормативна грошова оцінка земель як складова механізму регуляторної політики держави* / М.М. Федоров // *Економіка АПК.* – 2009. – № 11. – С. 3-10. 7. Скурська Н.М. *Раціональне аграрне землекористування та охорона земель в умовах багатокласного господарювання на землі* / Н.М. Скурська // *Пріоритетні напрями і механізми відновлення та модернізації ресурсного потенціалу національного АПК: Зб. наук. праць / НАН України.* – К. – 2000. – С. 33-41.

УДК 331.526

Я.М. БОЙКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Дані щодо рівнів економічної активності населення, безробіття та зайнятості наведено нижче у табл.1.

Чисельність економічно активного населення протягом усього представленого в табл.1 періоду зменшується, що означає зменшення ресурсів для праці, тобто є небажаною тенденцією. Зокрема, це пов'язано з незадовільною соціально-економічною політикою та, як наслідок, неухильним скороченням населення України як за рахунок пришвидшеної природної смертності, так і за рахунок еміграції осіб у працездатному віці.

Разом з тим, кількість зайнятого населення та рівень зайнятості, а також рівень економічної активності дещо зростають до 2013 року. Проте розв'язання Росією війни та окупація нею українських земель в Криму та на сході України разом із економічною кризою негативно вплинули на зменшення зайнятості та економічної активності населення України, починаючи з 2014 року.

Основні показники ринку праці в Україні
(без врахування тимчасово окупованої території АРК, з 2015р. – без врахування тимчасово окупованої території АРК та частини Донецької і Луганської областей)

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Економічно активне населення, тис. осіб: у віці 15-70 років у працездатному віці	20 894,1 19 164,0	20 893,0 19 181,7	20 851,2 19 317,8	20 824,6 19 399,7	19 920,9 19 035,2	18 097,9 17 396,0
Зайняте населення, тис. осіб: у віці 15-70 років у працездатному віці	19 180,2 17 451,5	19 231,1 17 520,8	19 261,4 17 728,6	19 314,2 17 889,4	18 073,3 17 188,1	16 443,2 15 742,0
Безробітне населення (за методологією МОП), тис. осіб: у віці 15-70 років у працездатному віці	1 713,9 1 712,5	1 661,9 1 660,9	1 589,8 1 589,2	1 510,4 1 510,3	1 847,6 1 847,1	1 654,7 1 654,0
Рівень економічної активності, у % до населення відповід. вікової групи: у віці 15-70 років у працездатному віці	63,6 71,9	64,2 72,6	64,5 72,9	64,9 72,9	62,4 71,4	62,4 71,5
Рівень зайнятості, у % до населення відповідної вікової групи: у віці 15-70 років у працездатному віці	58,4 65,5	59,1 66,3	59,6 66,9	60,2 67,3	56,6 64,5	56,7 64,7
Рівень безробіття (за методологією МОП), у % до економічно актив. населення відповідної вікової групи: у віці 15-70 років у працездатному віці	8,2 8,9	8,0 8,7	7,6 8,2	7,3 7,8	9,3 9,7	9,1 9,5

Кількість же безробітних та рівень безробіття в Україні мали тенденцію до зменшення до 2013 року і відповідно склали 1,51 млн. осіб та 7,3%. Даний показник безробіття означає, що з кожної 1000 громадян України, які могли і хотіли працювати, у 2013 році не мали оплачуваної роботи 73 особи. Відповідно, події 2014 року призвели до зменшення виробництва, закриття підприємств, скорочення робітників бюджетних сфер і, як наслідок, - до збільшення кількості безробітних та рівня безробіття.

Однією з проблем зайнятості в Україні є приховане безробіття, основною причиною якого є спад виробництва і неадекватне йому скорочення зайнятості. Кількісно приховане безробіття означає чисельність працівників, які стали непотрібними у зв'язку із спадом виробництва або структурними змінами в ньому, але продовжують формально вважатися зайнятими, і які або при покращенні економічної кон'юнктури будуть (готові) працювати ефективно, або повинні бути вивільнені. Економічна можливість значного поширення прихованого безробіття спричинена падінням реальної зарплати працівників.

Форми прихованого безробіття:

✓ надлишкова чисельність працівників, які одержують повну заробітну плату. Фактично ці люди не почувають себе безробітними, але від звільнення їх робота підприємства не погіршиться, а от утримання їх є важким тягарем для економіки підприємства, веде до подорожчання продукції, в кінцевому підсумку до розкручування інфляційної спіралі;

✓ утримання на підприємстві осіб, що працюють на умовах неповного робочого часу, отримують відповідну неповну зарплату, бажають працювати повний час, але з причини скорочення виробництва не мають такої можливості. Така форма прихованого безробіття називається частковим безробіттям, якщо працівник бажає працювати на умовах повної зайнятості. Якщо ж працівника влаштовує така форма роботи, то це є не безробіттям, а добровільною неповною зайнятістю, що є рівноправною формою задоволення трудових потреб громадян;

✓ оформлення певній частині працівників відпусток без збереження або з частковим збереженням заробітної плати. Ця форма прихованого безробіття найчастіше спричиняє вторинну зайнятість працівників, оскільки вони на невизначений час залишаються з мінімальною або і без заробітної плати;

✓ наявність цілоденних і внутрішньозмінних простоїв з організаційно-технічних причин (порушення договірних зв'язків, відсутність електроенергії тощо).

Різновидом прихованого безробіття є часткове безробіття, що виникає в результаті зменшення попиту на продукцію підприємства і відповідне скорочення виробництва. Якщо при такому скороченні роботодавець намагається зберегти трудовий колектив, сподіваючись на покращання економічної кон'юнктури в недалекому майбутньому, він скорочує тривалість робочого дня (тижня) для всіх працюючих, не звільняючи персонал. Такі рішення вважаються соціально справедливими і економічно доцільними, проте це призводить до виникнення часткового безробіття. Проблеми такого безробіття полягають в тому, що, як правило, неповна робота не дає працівникам достатньо коштів для життя й утримання сім'ї, в результаті чого вони активно шукають іншу роботу або підробітки, збільшуючи пропозицію на ринку праці.

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

УДК 336:20

А.А. БОЛДОВА

кандидат педагогічних наук, доцент, доцент кафедри фінансових ринків,

С.В. ГОНЧАР

студент,

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ: ОГЛЯД СУЧАСНОГО СТАНУ

Сьогодні, як ніколи, Україна потребує прямих іноземних інвестицій. Шляхом накопичення іноземного капіталу, через забезпечення доступу до сучасних технологій, інвестиції сприятимуть реформуванню національних інвестиційних ринків, що позитивно вплине на динаміку його розвитку, і, як наслідок, вирішенню багатьох соціальних проблем.

Тому пріоритетним завданням інвестиційної політики нашої держави залишається стимулювання іноземної інвестиційної діяльності, яка тісно пов'язана з оцінкою стану розвитку інвестиційного ринку.

Розвиток інвестиційного ринку сьогодні стримує те, що прямі іноземні інвестиції в країну різко скоротились після початку військового конфлікту і тимчасової окупації територій України. Взагалі покращення загального стану бізнес-середовища в Україні стримують політичні проблеми та загрози безпеці, пряма залежність політики і бізнесу запобігає відновленню іноземного інвестування.

Значна частина прямих іноземних інвестицій потрапляла до України через офшорні компанії і насправді мала українське або російське походження. Звісно, невизначеність навколо військового конфлікту з Росією стримуватиме інвестиції в Україну. Щоб підвищити ймовірність залучення справжнього іноземного капіталу, необхідно усунути значні перешкоди на шляху залучення прямих іноземних інвестицій що існували ще задовго до початку конфлікту [1].

Падіння прямих іноземних інвестицій після початку агресії зумовлене різким зменшенням вливань українських та російських підприємців, що проводили свої капітали

через офшори. В той же час деякі іноземні компанії не побоялись військових дій. Наприклад, французька компанія Biocodex інвестує у фармацевтичний ринок, попит на якому менш волатильний. Американська Cargill та китайська Cofco інвестують логістику сільського господарства. Французька Nexans і японська Fujikura розпочали промислове виробництво у Львівській області, використовуючи такі переваги України як освічена та дешева робоча сила і близькість до європейських ринків. Успіх цих інвестицій може стати сигналом для інших потенційних інвесторів [1].

Інвестори звертають увагу на чимало чинників як економічного, так і політичного характеру. Згідно з опитуванням MIGA, керівники мультинаціональних корпорацій у країнах із конфліктами більше турбуються непередбачуваними та безсистемними змінами державної політики щодо їхніх інвестицій, ніж питаннями безпеки. 62% опитаних визначили «регуляторні зміни» як основний політичний ризик, тоді як лише 15% та 4% відповіли, що війна та тероризм є основними загрозами для їхніх інвестицій. В країнах, що розвиваються, найбільше інвесторів постраждало саме від втручання уряду – регуляторних змін, невиконання контрактів, обмежень на трансфер і конвертацію прибутків та активів або порушення суверенних гарантій – а не від військових дій [2].

Тому мова йде про створення умов для залучення прямих іноземних інвестицій в Україну, бо відсутність таких спричинить реалізацію помірно песимістичних прогнозів щодо глобальних інвестиційних потоків у 2017 та 2018 роках. Отже, за вказаних умов на значне зростання реальних прямих іноземних інвестицій в Україну очікувати не варто.

1. Аверчук Р. Прямі іноземні інвестиції в Україні: війна і мир / Ростислав Аверчук // [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://voxukraine.org/2017/01/12/investments-in-ukraine-ua/> – Січень 2017 р. 2. Болдова А. Інвестиційний ринок: соціальний ефект. / А.А. Болдова // Збірник матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. [Innovative potential of socio-economic systems: the challenges of the global world], (м. Ліссабон, Португалія, 30 червня 2016 р.). Lissbon: Baltija Publishing 2016р. – Р. 171-172.

УДК 338

В.П. БРАТЮК

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ

В умовах кризової ситуації важливе значення приділяється вивченню основних проблем формування та функціонування ринку страхових послуг України. У сучасних умовах розвитку економіки значно посилюється роль спроможності страхового ринку щодо забезпечення як стабільної фінансової, операційної та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, так і соціальної захищеності населення країни. Питання ефективності формування страхового ринку в Україні залишається актуальним, особливо зважаючи на певну непрозорість проведення операцій на ньому та суттєве зменшення обсягу послуг на ринку в результаті дії фінансової кризи.

Отже, страховий ринок можна охарактеризувати як окрему соціально-економічну структуру, сферу грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу є страхова послуга і де формується попит і пропозиція на неї; як форму організації грошових відносин з приводу формування та розподілу страхового фонду; як сукупність страховиків, страхувальників та страхових посередників [1]. Об'єктивною умовою існування страхового ринку є необхідність забезпечення страхового захисту [2].

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків [3]. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.09.2016 становила 323, у тому числі СК "life" – 43 компанії, СК "non-life" – 280 компаній, (станом на 30.09.2015 – 368 компаній, у тому числі СК "life" – 50 компаній, СК "non-life" – 318 компаній). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так за 9 місяців 2016 року порівняно з аналогічним періодом 2015 року, кількість компаній зменшилася на 45 СК (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість страхових компаній в Україні [4]

Кількість страхових компаній	Станом на			
	31.12.2014 р.	31.12.2015 р.	30.09.2015 р.	30.09.2016 р.
Загальна кількість	382	361	368	323
вт. ч. СК "non-Life"	325	312	318	280
в т. ч. СК "Life"	57	49	50	43

У порівнянні з 9 місяцями 2015 року на 3 125,5 млн. грн. (14,4%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій. Збільшення валових страхових премій відбулося майже по всім видам страхування, а саме: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка") (збільшення валових страхових платежів на 1 085,6 млн. грн. (19,0%)); страхування життя (збільшення валових страхових платежів на 483,9 млн. грн. (32,2%)); медичне страхування (збільшення валових страхових платежів на 317,3 млн. грн. (21,5%)); страхування відповідальності перед третіми особами (збільшення валових страхових платежів на 267,0 млн. грн. (26,6%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (збільшення валових страхових платежів на 263,2 млн. грн. (18,4%)); страхування майна (збільшення валових страхових платежів на 243,0 млн. грн. (9,5%)); страхування від нещасних випадків (збільшення валових страхових платежів на 221,3 млн. грн. (59,0%)); страхування медичних витрат (збільшення валових страхових платежів на 209,5 млн. грн. (58,7%)); страхування кредитів (збільшення валових страхових платежів на 189,8 млн. грн. (64,6%)); страхування вантажів та багажу (збільшення валових страхових платежів на 123,3 млн. грн. (4,6%)).

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка представлені в табл.2.

Таблиця 2

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка [4]

	9 місяців 2015 р.	9 місяців 2016 р.	Темпи приросту 9 місяців 2016/ 9 місяців 2015	
			млн.грн	%
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис.одиниць				
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі	78921,3	29337,0	-	-62,8
- зі страховальниками – фізичними особами	76817,3	27195,5	-	-64,6
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	92990,6	103114,1	-	10,9
Страхова діяльність, млн. грн				
Валові страхові премії	21718,7	24844,2	3125,5	14,4
Валові страхові виплати	4674,8	6271,3	1596,5	34,2
Рівень валових виплат, %	21,5%	25,2%	-	-
Страхові резерви, млн. грн.				
Обсяг сформованих страхових резервів	17244,7	19477,1	2232,4	12,9
- технічні резерви	11042,4	11980,8	938,4	8,5
- резерви зі страхування життя	6202,3	7496,3	1294,0	20,9

Отже, необхідно зазначити, враховуючи, що страхування має визначальне значення для стабільного функціонування не тільки кожного з учасників даної операції, але і економіки держави в цілому, актуальною проблемою стає впорядкування страхових відносин та відповідне регулювання страхового ринку. Ефективність проведення страхових операцій забезпечує перерозподіл ризиків як на внутрішньому ринку, так і за його межами, запобігаючи їх акумуляції всередині країни.

1. Александрова М.М. Страхування :навчальний посібник / М.М. Александрова. - К.: ЦУЛ, 2008. - 208 с. 2. Гвозденко А.А. Основы страхования: учебное пособие / А.А. Гвозденко. - М. : Финансы и статистика, 2008. - 304 с. 3. Осадець С.С. Страхування :підручник / С.С. Осадець. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.4. <http://forinsurer.com>

УДК330.55.051

Н.М. ГАПАК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

ВВП УКРАЇНИ: ДИНАМІКА ТА ТЕНДЕНЦІЇ

Дані щодо такого індексу цін, як дефлятора ВВП, а також щодо відповідних рівнів ВВП України у фактичних та порівняльних цінах представлено у табл.1.

Таблиця 1

Динаміка ВВП України

(без врахування тимчасово окупованої території АРК, з 2014р. – без врахування тимчасово окупованої території АРК та частини Донецької і Луганської областей)

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
ВВП, факт.ціни, млн. грн. (номінальний ВВП)	1 079 346	1 299 991	1 404 669	1 465 198	1 586 915	1 988 544
ВВП, ціни попереднього року млн. грн. (реальний ВВП)	949 619	1 138 338	1 303 094	1 404 293	1 369 190	1 431 826
ВВП, постійні ціни 2010р., млн. грн. (реальний ВВП)	1 079 346	1 138 338	1 141 055	1 140 750	1 066 394	961 698
Індекс фізичного обсягу ВВП % до поперед. року,	104,1	105,5	100,2	100	93,4	90,2
Індекс фізичного обсягу ВВП % до 2010р.	100	105,5	105,7	105,7	98,8	89,1
Дефлятор ВВП, % до поперед. року	113,7	114,2	107,8	104,3	115,9	138,9
ВВП на душу населення, факт. ціни, грн. (номінальний ВВП / особу)	24798	29980	32480	33965	36904	46413
ВВП на душу населення, ціни попереднього року, грн. (реальний ВВП / особу)	21817	26252	30132	32553	31841	33419
Індекс фізичного обсягу ВВП на душу населення, % до попереднього року (реальний ВВП / особу)	104,5	105,9	100,5	100,2	93,7	90,6

Сформовано на основі [1]

З 2010 до 2013 року обсяг реального ВВП мав тенденцію щорічного зростання. Крім цього, індекси фізичного обсягу за ці роки нижче 100% не знижувалися, а отже, обсяг реального ВВП кожного наступного року дорівнював або перевищував обсяг номінального ВВП попереднього року і, відповідно, реально не був меншим за

номінальний ВВП 2010 року (рис.1). Така позитивна динаміка вказувала про незначне, але все ж таки зростання економіки України в загальному розумінні. Загарбницька війна проти України, розпочата РФ у 2014 році, не могла не вплинути на економіку нашої держави.

Так, у 2014 році зростання обсягу номінального ВВП у порівнянні з 2013 роком сягнуло 121,717 млрд. грн., або 108,3%, у той самий час обсяг реального ВВП у 2014 році впав на 35,103 млрд. грн., або до 97,5%. Такі значні перепади, коли номінальний ВВП зростає, а реальний падає, відбувається під час інфляції у зв'язку зі зростанням цін на товари та послуги з одночасним скорочення обсягів виробництва, споживання (надання) цих товарів (послуг). У підсумку скорочується купівельна спроможність населення та спостерігається падіння рівня життя.

Збільшення номінального ВВП у 2015 році склало 401,629 млрд. грн., або 125,3%, тоді як збільшення реального ВВП у цінах 2014 року становить лише 62,636 млрд. грн., або 104,6%. Разом з тим, зменшення реального ВВП у цінах 2010 року склало 104,7 млрд. грн., або 90,2%. Отож, зростання реального ВВП у цінах 2014 року зумовлене не фактичним збільшенням фізичного обсягу виробництва товарів і послуг, а значним перевищенням індексу цін (рівня інфляції) у 2014 році порівняно з 2015 роком.

Також важливим показником соціально-економічного рівня країни та рівня життя громадян є показник ВВП на душу населення (на 1 особу), що визначається діленням показника ВВП на кількість населення країни. Відносно даного показника можна відзначити аналогічні тенденції змін, що і до показників ВВП в цілому. Так, номінальний ВВП на душу населення постійно зростає, тоді як реальний ВВП на одну особу в цінах попереднього року у 2014 році зменшився. У 2015 році відбулося зростання останнього, проте виключно за рахунок зменшення рівня інфляційних процесів у 2015 році порівняно з 2014 роком, в той час як індекс фізичного обсягу ВВП на душу населення у 2015 році склав 90,6%, тобто реально зменшився на 9,4%.

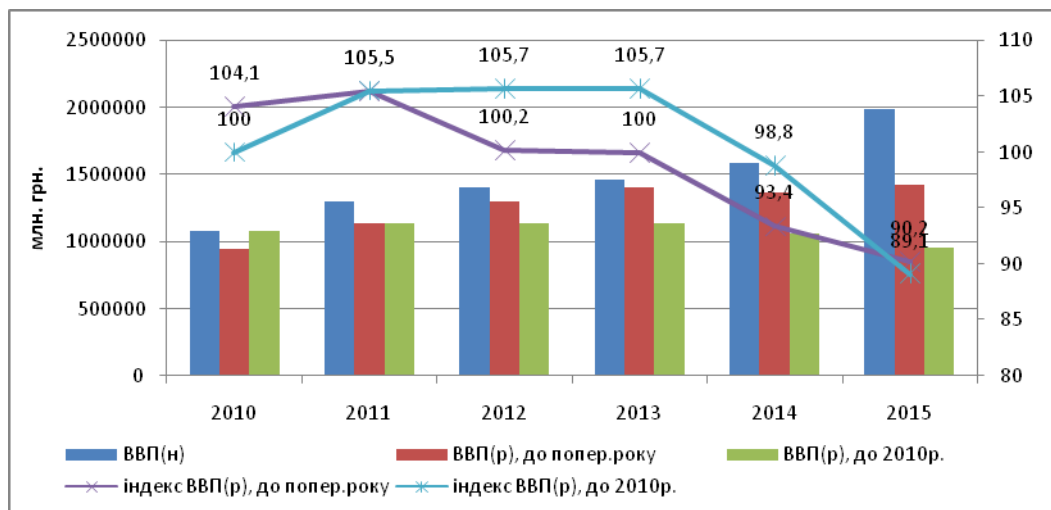


Рис. 1 Динаміка номінального і реального ВВП в Україні Побудовано на основі [1]

Як номінальний, так і реальний ВВП, можуть не завжди коректно відображати фактичні обсяги виробництва в країні через існування, так званої, тіньової економіки. Тіньова економіка має об'єктивний характер та існує у всіх країнах, відрізняючись лише обсягами, формами та засобами контролю. У високорозвинутих країнах, за різними оцінками, вона становить близько 17% ВВП, у країнах із перехідною економікою – більше 20% ВВП, а в країнах, що розвиваються (країни третього світу), – більше 40% ВВП[2]. Інтегрований показник рівня тіньової економіки, за даними Мінекономрозвитку, у I кварталі 2016р. склав 38% ВВП[3], що на 4% менше порівняно з показником відповідного періоду 2015р., тобто Україна балансує на межі критичних 40%.

1. Державна служба статистики України / офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Шнайдер Ф., Энсте Д. Рост теневой экономики во всём мире // Экономическая теория преступлений и наказаний. – №2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/2/n2-18.shtml#1>. 3. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання / Міжнародний центр перспективних досліджень, 2014 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf

УДК: 334.7:330.341.1

Є.Ю. ГНАТЕНКО

аспірант,

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Сільське господарство України залишається однією з головних та важливих галузей вітчизняної економіки. На сьогоднішній день Україна має всі потенційні можливості досягти високої інноваційності та конкурентоспроможності сільського господарства. Досягнення цих цілей можливе при чіткій організації та управлінні конкурентоспроможним великотоварним сільськогосподарським виробництвом на інноваційній основі, що передбачає використання механізмів інтеграції, в основу яких покладено корпоратизацію, кооперацію та кластеризацію.

Сучасні тенденції організації сільськогосподарського виробництва спрямовані на галузеву (секторальну) форму, яка спрямована на вертикальну інтеграцію формування транснаціональних корпоративних агропромислових об'єднань – агрохолдингів. Однак, дана форма організації має суттєві недоліки, до яких відносять перерозподіл власності на селі та втрату самостійності їх учасників; зосередження уваги інвесторів тільки на економічних результатах та ігнорування проблем соціального та екологічного характеру. При цьому відбувається постійне зниження дієвості районних та обласних управлінь, а державне управління галуззю концентрується в Міністерстві аграрної політики та продовольства України [2].

Світовий досвід ведення сільського господарства вказує на ефективність іншого, альтернативного шляху – кластеризації, спрямованість організації якої направлена на розвиток горизонтальної інтеграції з формуванням мережових структур, забезпечуючи тим самим сталий розвиток сільськогосподарського виробництва на принципах самодостатності та поліпшення умов організації та управління різними формами господарювання. Важливість кластеризації для забезпечення інноваційного розвитку сільського господарства засвідчує практика зарубіжних країн, серед яких Великобританія, Швеція, Нідерланди, Австрія, Норвегія, США, Японія та ін. Позитивний досвід інших країн лише підтверджує необхідність створення та функціонування сільськогосподарських кластерів.

Кластеризація сільськогосподарського виробництва – системний інноваційний процес територіально-галузево-мережевого об'єднання взаємопов'язаних спільними інтересами підприємств і організацій у конкретній діяльності, для раціонального використання їх ресурсного потенціалу, збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення конкурентоспроможності на ринку та сприяння сталому розвитку аграрного виробництва та сільського господарства в цілому. Ключовими елементами кластеризації є інноваційність, розвиток взаємодопомоги між учасниками кластеру, поєднання кооперації з конкуренцією, відкритість взаємообміну інформації, знань, «ноу-хау» та патентів.

Характерною особливістю і перевагою кластерних формувань є те, що увага концентрується не на окремих підприємствах, а на відносинах між підприємствами та установами, які входять до складу кластера. А взаємовідносини, насамперед, будуються на засадах кооперації, відкритості, довіри, довгостроковості договірних стосунків. Саме створення нових ефективних зв'язків між учасниками об'єднання породжує властивості, якими не володіє жодний із учасників, що забезпечує комплексну систему генерації знань, перетворення їх в інновації та подальшу комерціалізацію [3].

Сільськогосподарський кластер, як і будь-який інший, є інноваційно-орієнтованою інтегрованою структурою, невід'ємною частиною якої її інноваційність, постійна модернізація техніки, технологій і продукції, що випускається. Його створення супроводжується формуванням певної системи поширення нових знань і технологій, посиленням позицій освітніх, науково-дослідних установ та підприємств, прискоренням процесу трансформації винаходів у інновації, а інновації – у конкурентні переваги, розвитком якісних стійких зв'язків між усіма його учасниками, створенням умов для реалізації відповідних державних заходів та програм розвитку та підтримки кластеризації.

Досвід створення сільськогосподарських кластерів в Україні не великий, проте вже є приклади ефективного застосування цієї моделі. Так, у Хмельницькій області створили кластер сільського зеленого туризму «Оберіг», який об'єднує 10 агроосель; на Полтавщині реалізують проект кластеру виробників екологічної продукції; у Чернівецькій області створено українсько-румунський «Перший аграрний кластер» з вирощування плодово-ягідної продукції та розвитку садівництва; в м. Рівне — регіональний агропромисловий інноваційний кластер «Агроінновації», також тут же діє кластер «Натуральне молоко», засновниками якого є 7 сільськогосподарських підприємств Рівненської, Тернопільської та Львівської областей; на Вінниччині утворено переробно-харчовий кластер [1].

Уваги потребує питання підтримки кластерів з боку держави, політика уряду якої повинна базуватися на чіткому та ціленаправленому фінансовому забезпеченні, на взаємодії дослідників, представників промисловості, бізнесу, приватних підприємств, громадських організацій та органів місцевої влади, створенні інформаційних центрів для роз'яснення суті та позитивних рис кластерних об'єднань. В свою чергу, це призведе до розвитку наукомісткості галузі, підвищенню якості життя та зайнятості сільського населення, зростанню ролі сільського господарства в структурі держави, зростанню експортного потенціалу та підвищенню рівня конкурентоспроможності на ринку сільськогосподарської продукції.

Отже, роль кластерів як інструменту інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва є беззаперечною, оскільки сприяє створенню всіх необхідних умов для прискорення темпів залучення інвестицій, укріплює систему адаптації економічного механізму функціонування сільськогосподарських підприємств до сучасних ринкових умов, сприяє підвищенню ефективності виробництва, платоспроможності, кредитно- та конкурентоздатності сільськогосподарської продукції та підприємств в цілому.

1. Антонюк Г. Кластерна організація аграріїв: зволікати не можна об'єднуватись... [Електронний ресурс] / Ганна Антонюк // Агробізнес Сьогодні. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://agro-business.com.ua>. 2. Кропивко М.Ф. Кластерний підхід до управління сільським розвитком / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2008. - №5. – С.55-58. 3. Мазнев Г.Є. Інноваційні технологічні кластери: особливості та застереження / Г.Є. Мазнев // Економіка АПК. – 2013. - №8. – С.63-67

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ

Агропромислове виробництво України є складовою національного господарства та виступає єдиною цілісною виробничо-економічною системою, що об'єднує низку сільськогосподарських, промислових, науково-виробничих і навчальних галузей, спрямованих на одержання, транспортування, зберігання, переробку та реалізацію сільськогосподарської продукції.

Сьогодні Україна є одним із провідних виробників сільськогосподарської продукції в світі, що дозволяє забезпечити не лише потреби внутрішнього ринку, а й успішно експортувати продовольство та сільськогосподарську сировину. Станом на 2016 рік українська сільськогосподарська продукція найбільше експортується в Індію (10,2 %), Єгипет (8,6 %), Китай (6,6 %), Іспанію (5,4 %), Нідерланди (4,6 %), Іран (4,4 %), Італію (4,1 %), Туреччину (3,9 %), Польщу (3,3 %), Білорусь (2,6 %). Всі ці країни та ряд інших витіснили Російську Федерацію з лідируючої позиції у рейтингу країн-імпортерів української сільськогосподарської продукції.

Агропромисловий комплекс України забезпечує 14% загального обсягу ВВП. Експорт продукції аграрного сектору за 8 місяців 2016 року складав майже 40% від загального експорту України. Сьогодні саме аграрний комплекс забезпечує найбільше частку валютних надходжень до бюджету України. У цілому географічна структура експорту показує переорієнтацію експорту до країн Азії та збереження основних позицій у торгівлі з країнами ЄС. Варто також відзначити, що у 22 регіонах України протягом 2016 року збільшилися обсяги сільськогосподарського виробництва у порівнянні із 2015 роком, серед яких найбільше у Луганській (18,7 %), Вінницькій (17,5 %), Житомирській (15,7 %), Одеській (11,4 %) та Київській (10 %) областях [1].

За даними ФАО, Україна поступається майже вдвічі своїм конкурентам на світовому агропродовольчому ринку (зокрема, по продуктивності корів від Канади, по врожайності зернових розвинутих країнам ЄС та США). Іншими словами, через підвищення продуктивності сільське господарство могло б генерувати набагато більший внесок в економіку країни [2].

Найефективнішими способами активізації інноваційного розвитку в аграрному секторі економіки є формування та реалізація державної політики інноваційного розвитку агропромислового виробництва, відповідно до якої державні органи влади матимуть можливість застосовувати нові ринкові інструменти щодо підтримки та розвитку інноваційної діяльності аграрних підприємств, а саме: удосконалення земельних відносин (створення ринку землі); розробка та вдосконалення загальними зусиллями інноваційних програм; активізація інноваційної діяльності у сфері оподаткування; формування відповідної інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції; розв'язання проблеми розвитку сільських територій [3].

Інноваційний розвиток агропромислового виробництва України визначають такі напрями:

- поліпшення фінансування науки і зміцнення матеріально-технічної бази наукових установ;

- підвищення рівня комерціалізації результатів наукових досліджень та інноваційних процесів, зменшення ризиків інноваційного розвитку та венчурного капіталу за допомогою спеціальних фондів, застосування державного замовлення на інноваційні продукти;

- належне інституційне забезпечення державної інноваційної політики в аграрному секторі економіки шляхом удосконалення систем стандартизації та сертифікації, наближення їх до європейських стандартів;

- удосконалення правових засад інноваційної діяльності й регулювання ринку інновацій у сільському господарстві за допомогою податкових, кредитних, страхових, митних та інших механізмів непрямого впливу;

- проведення заходів щодо інтеграції науки і виробництва, створення агротехнопарків, фінансово-промислових груп, горизонтальних і вертикальних холдингових компаній;

- створення та впровадження на основі новітніх технологій високоефективних сортів і гібридів сільськогосподарських культур та нових високопродуктивних порід тварин; застосування ґрунтозахисних систем землеробства, енерго- і ресурсозберігальних технологій, використання альтернативних джерел енергії у сільській місцевості, технологій екологічно чистої продукції, моделей економічних відносин та інформаційних систем;

- завершення земельної реформи, введення вартості землі до економічного обороту, створення іпотечних механізмів кредитування аграрного виробництва, завершення формування всіх складових ринкової інфраструктури в аграрному секторі;

- створення пайових інвестиційних фондів для реалізації великих інноваційних проектів у сільському господарстві;

- розширення форм кредитування інноваційних проектів шляхом здійснення лізингових, факторингових та інших операцій [4].

Держава повинна створювати сприятливі умови для інноваційної діяльності, що зумовлювало б розвиток усіх суб'єктів інноваційної сфери. Необхідним є усвідомлення на вищому рівні управління значення впровадження нових технологій з метою забезпечення перспективного розвитку агропромислового виробництва, стимулювання при цьому творчого підходу, компетентного вибору інноваційних пріоритетів, неупередженого вибору інноваційних проектів, а також розробки механізмів непрямої підтримки модернізації аграрного сектора, передусім здійснення впливу на процес формування ринку агроінновацій, оскільки рішення про їх впровадження приймає безпосередньо сільськогосподарський виробник.

Для ефективного функціонування агропромислового виробництва України необхідним є впровадження нових методів управління та сучасних технологій. Підвищення активності інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств є однією з головних передумов стабільності та сталого розвитку аграрного сектору економіки, оскільки це дозволяє не лише змінити характер виробничої діяльності, але і наповнити її новим значенням і практичним змістом. За таких умов господарюючі суб'єкти повинні обирати розвиваючу ринкову стратегію функціонування, яка стає визначальним чинником досягнення економічного лідерства, важливим інструментом у конкурентній боротьбі.

1. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/19752>. 2. Данилишин Б. Нова державна підтримка агропромислового комплексу – шлях в нікуди [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://ukr.lb.ua/economics/2016/04/07/332278_nova_derzhavna_pidtrimka.html. 3. Левченко Н. М. *Форми та методи державної підтримки інноваційного розвитку АПК*/ Н.М. Левченко// *Актуальні проблеми державного управління*. – 2010. - 2. – С. 87-96. 4. Качан Є.

УДК 338.246.025.87

Г.П. ЖУРАВЕЛЬ

кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет,

Ю.Г. ЖУРАВЕЛЬ

кандидат економічних наук, казначей, ТОВ «БАСФ Т.О.В.»,
м. Тернопіль, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Модернізація суспільства має тривалу історію і бере свій початок ще з XVI ст. Як масштабний суспільний процес, модернізація розпочалася в XVIII ст., досягнувши свого піку в XX ст. Класична теорія модернізації була розроблена і сформована в середині XX століття і пройшла з цього часу кілька етапів свого розвитку [1, с. 71].

У загальному трактуванні під модернізацією розуміють перехід від традиційного суспільства до сучасного, що передбачає орієнтацію на інновації, світський характер соціального життя, поступовий (нециклічний) розвиток економіки, індустріальний характер виробництва, масову освіту, високий професійний рівень спеціалістів. Таким чином, модерними вважаються такі суспільства, пріоритети розвитку яких базуються на ідеях індустріалізації, передових науко-технічних розробках, демократизації всіх сфер життя, збільшенні вільного часу, досягнення високих соціальних стандартів для особистості яка є головною цінністю в суспільстві.

Соціально-економічний рівень розвитку нашої країни потребує невідкладних змін у всіх напрямках суспільного життя. Доведено, що рушійним засобом позитивних змін в суспільстві є модернізація національної економіки. Метою дослідження є аналіз еволюції змісту поняття «модернізація», обґрунтування необхідності проведення модернізаційних заходів в країні.

Досліджуючи зміст теорій модернізації, Г. Черніченко та А. Єфременко, зробили висновок, що модернізація – це найважливіша зміна людської цивілізації з часів промислової революції XVIII ст., яка включає зміни в діяльності, поведінці, процесах, змісті, структурі, системі й самій ідеї людської цивілізації. Таким чином, модернізація – це історичний і комплексний процес розвитку, змін та тісної міжнародної взаємодії сучасних цивілізацій, які підтримують пріоритети інноваційного розвитку та міжнародної конкуренції [2, с. 8-9].

Необхідно підкреслити, що модернізацію як явище слід розуміти значно ширше, ніж інноваційну модель розвитку. Зазначена логіка впливає з того, що інновації передбачають технологічний стрибок і прискорення темпів розвитку, а модернізація – розбудову економічних, інституційних, науково-технічних, культурних основ для сталого розвитку. Модернізація виконує місію осучаснення, перезавантаження, прогресивних зрушень, якісних змін. Сучасні процеси у соціумах розвинених країн часто ототожнюються із постмодернізацією – тобто з формуванням нового типу суспільства, яке має абсолютно іншу матеріальну базу, відмінні ментальні характеристики, ніж це характерно для суспільства модерну. Тому таке суспільство називають постіндустріальним, інформаційним, технотронним, постмодерним. Постмодернізація за своєю суттю передбачає перехід до гуманнішого суспільства, де більший простір надається самостійності, різноманіттю та самовираженню особистості.

Таким чином, модернізація – це складний процес, а модернізоване суспільство можна охарактеризувати як комплекс взаємопов'язаних рис, які розглядаються в контексті проведення економічної, політичної, соціальної, культурної, екологічної модернізації.

В процесі здійснення модернізації суспільства, економічна модернізація відіграє ключову роль, оскільки передбачає інтенсифікацію процесу розширеного відтворення, чого можна досягнути на основі зростання продуктивності, спеціалізації та диференціації праці, підвищення конкурентоспроможності продукції, енергозбереження, перетворення науки на виробничу силу, ефективного управління сферою виробництва, досягнення збалансованості попиту-пропозиції [3, с. 39].

Економічна модернізація передбачає постійне вдосконалення методів управління економікою та виробничих технологій. Під час характеристики економічної модернізації слід враховувати різні концепції її розвитку, а також теоретичні підходи до фінансового забезпечення модернізаційних процесів. Так, модернізація при класичному підході розглядається в контексті розбудови індустріального суспільства. Неокласичний же напрям основою модернізації визначає зміцнення приватної власності та демократії.

Враховуючи, що для модернізації потрібен значний притік капіталу, в умовах обмеженості фінансових ресурсів представники кейнсіанської школи запропонували модель з двома дефіцитами, яка ґрунтується як на використанні внутрішніх фінансових ресурсів, так і залученні зовнішніх джерел із поступовим витісненням зовнішніх джерел внутрішніми. Також ними передбачається поступова заміна імпорту власним виробництвом, що дозволить створити умови для розширення внутрішнього виробництва та активізації зайнятості населення [4, с. 5-6].

Отже, модернізація охоплює всі сфери життя та позначається на культурі, економіці, політиці, соціальній сфері. При цьому змінюється ціннісна орієнтація соціальних груп; посилюються значимість знань, наукових досліджень, володіння якомога ширшою інформацією.

На необхідності забезпечення моральної, гуманістичної, соціальної суті модернізації наголошує академік НАНУ В. Геєць. Зокрема, він підкреслює, що: «... трансформація суспільства в процесі формування соціально-орієнтованої ринкової економіки призвела до того, що суспільство понесло значні соціальні втрати, а ринкова трансформація по суті виявилася не лише соціально неорієнтованою чи хоча б нейтральною, але часто соціально агресивною моделлю ринку, де привласнення, прибуток і багатство нерідко досягали крайнощів...» [5, с. 121]. Інакше кажучи, процес модернізації потребує цілеспрямованого й ефективного управління з боку держави, без надмірного сподівання на регулятивну дію ринкових сил.

Як вже зазначалося, провідну роль в процесах модернізації відіграє економічна модернізація, зміст якої в сучасних реаліях, на нашу думку, доцільно трактувати в контексті поєднання структурно-виробничих, інституційно-організаційних, соціальних та фінансово-економічних аспектів її здійснення, що дає можливість уточнити концептуальні підходи до визначення її суті.

Підсумовуючи вище сказане, слід зазначити, що поняття модернізації є багатограним та суперечливим, тому вимагає детального висвітлення в наукових дослідженнях. Критичне осмислення проблем розвитку національної економіки дозволить уточнити концептуальні аспекти її модернізації.

1. Феєр О.В. Модернізація як економічна категорія / О. В. Феєр // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка, 2016. – Випуск 1 (5). – С. 70-75.
2. Черніченко Г.О. Теорії модернізації в контексті постіндустріального розвитку / Г.О. Черніченко А.В. Єфіменко // Зб. наук. праць «Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2012. – № 9. – С. 4-12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.kpi.ua>.
- 3.

Коврыжко В.В. Экономическая модернизация трансформирующихся экономик [Текст] / В.В. Коврыжко // Journal of Economic Regulation («Вопросы регулирования экономики»). – 2010. – Том 1. – № 1. – С. 39–46. 4. Нуреев Р. Модернизация экономики: концепции и средства / Р. Нуреев [Электронный ресурс]: – Доступный з: <http://rustem-nureev.ru/wp-content/uploads/2011/01/259.pdf/271.pdf>. 5. Геєць В.М. Модернізація в системі «суспільство-держава-економіка» / В.М. Геєць // Журнал європейської економіки. – Тернопіль, 2014. – № 2. – С. 111–124.

УДК338:2

С.І. КОВАЛЬ

старший викладач,

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, Україна

РОЛЬ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В РЕАЛІЗАЦІЇ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Враховуючи інтереси людей, держава повинна забезпечити потреби кожного громадянина через його працю, особисту ініціативу та індивідуальні потреби. Проте, існує чимало проблем, які окремий індивід самостійно вирішити не може. Для їх вирішення жителі і створюють органи самоуправління, наділяючи їх необхідними засобами.

До компетенції місцевого самоврядування відносяться всі питання, рішення яких зачіпає специфічні колективні інтереси місцевої спільноти. При цьому вона обмежується з однієї сторони межами території, з іншої, до компетенції місцевого самоврядування відносяться питання, рішення яких носить суспільну значущість для всіх членів даної спільноти. Сучасне трактування поняття «територія» - це не тільки обмежена за будь-якими ознаками ділянка землі, але й природні, соціальні та економічні елементи, що задовольняють потреби самоврядної спільноти.

Слідуючи концепції маркетингу, результатом взаємодії органів місцевого самоврядування, як «продавця», і потенційних споживачів – жителів території, інвесторів повинно бути задоволення потреб і отримання вигоди, як продавцем, так і покупцем. Відповідно, з однієї сторони має відбуватися отримання засобів для соціально-економічного розвитку території, з іншої – вигідне вкладення капіталу і покращення якості життя населення території. Для цього необхідно оцінити наявний потенціал території, що потребує розробки обґрунтованої маркетингової концепції її розвитку. В сучасних ринкових умовах значимість застосування маркетингової концепції управління територією посилюється, оскільки вона стає активним ринковим суб'єктом, що володіє зовнішнім і внутрішнім середовищем, а також своїми ресурсами і проблемами.

В свою чергу, єдиний економічний простір передбачає вільне переміщення товарів, послуг, грошових коштів, а також відносно вільне пересування робочої сили в межах муніципального утворення або відповідної території. При цьому, врахування інтересів суспільства виступає в якості особливого виду обмежень у діяльності підприємства або функціонування території для досягнення поставлених цілей. У зв'язку з цим, враховуючи, що основним споживачем є місцеве населення, при здійсненні територіального управління необхідно вивчити і врахувати його інтереси і потреби.

Маркетинг громади не може обмежуватися лише заходами, які підвищують інвестиційну привабливість її території та сприяють розміщенню і розвитку бізнес-структур. Не менш важливим є розробка таких маркетингових заходів, які б дозволили покращити також соціальну, культурну та інші складові потенціалу територіальної громади [1].

Підхід до території, як до об'єкту ринкових відносин, диктує необхідність територіальним органам влади стати активними конкурентними учасниками ринку, зайнявши на ньому свою ринкову нішу. Пошук ринкової ніші базується на правильному визначенні свого цільового сегмента ринку. Потенційними покупцями виступають фінансові інститути, підприємці, населення, підприємства, фірми, компанії, державні та місцеві структури тощо. Успіх у вирішенні цієї проблеми багато в чому залежить від правильної рейтингової оцінки потенціалу території, який складається із рейтингу стану і рейтингу перспектив. В якості оціночних індикаторів можуть бути використані показники, що відображають привабливість території для її населення, показники, що дозволяють оцінити територію як об'єкт вкладення капіталу, фінансовий стан території, реформування господарського комплексу території та ін.

Такі рейтингові оцінки територій служать інформаційною базою для потенційних споживачів, які приймають рішення про інвестування свого капіталу в ту чи іншу територію. Для органів місцевого самоврядування – це база для розробки програм по покращенню іміджу територій.

Світова практика показує, що для порівняння конкурентоспроможності територій використовується система відповідних оціночних індикаторів. Зокрема, в США по всіх штатах регулярно публікуються чотири узагальнені індекси, що відображають можливості територій як об'єктів інвестування [2]:

- індекс економічної ефективності, який включає індикатори безробіття, рівня зарплати, кваліфікації робочої сили, соціальні умови, стан навколишнього середовища;
- індекс потенціалу росту, який відображає ресурсну базу території, а саме: природні, технологічні, фінансові, людські ресурси, інфраструктуру;
- індекс ділової життєздатності, який відображає конкурентоздатність бізнесу, підприємницьку активність, галузеву диверсифікацію;
- податково-фінансовий індекс, який оцінює рівень місцевих податків, їх стабільність, дотаційність території, дефіцит бюджету.

Одним із найбільш ефективних механізмів у реалізації місцевого самоврядування є маркетинговий підхід. Основоположним моментом при його розробці є механізм узгодження інтересів всіх учасників ринкових відносин. Таким механізмом, що застосовується в країнах з ринковою економікою (США, Німеччина) є Агентства і Департаменти по маркетингу територій при місцевих адміністративних органах. Головною ціллю таких Агентств є практична робота по залученню інвестицій на територію і розробка стратегії маркетингу на основі вивчення і обліку потреб населення, інтересів господарюючих суб'єктів, органів місцевого самоврядування.

Практичні задачі, що вирішуються Агентствами, можуть мати наступні напрямки формування банку даних: актуальні питання соціально-економічного розвитку території; аналіз і розробка рекомендацій щодо стратегії розвитку території для органів місцевого самоврядування; прогнозування розвитку території ринку інвестицій; розробка програм підвищення іміджу території для інвесторів; оцінка запропонованих проектів пріоритетного розвитку території; робота по координації міжнародних інвестиційних проектів; розвиток партнерських міжрегіональних і міжнародних контактів; координація діяльності маркетингових служб підприємств; розробка і проведення рекламної компанії; моніторинг товароруку на території та ін. [2].

Однак, головна проблема реалізації такого механізму місцевого самоврядування в Україні полягає в недостатньому вивченні проблеми і відсутності професіоналів в сфері маркетингу, особливо на периферійних територіях.

Таким чином, можна стверджувати, що територіальний маркетинг, на відміну від загального маркетингу, має більш широку сферу застосування, оскільки тут задіяний, як комерційний, так і некомерційний маркетинг, а також всі його види і різновидності, що обумовлено комплексним характером маркетингу територій.

1. Лепьошкіна Т.Я. *Маркетинг як важлива складова політики органів місцевого самоврядування у сфері місцевого розвитку* / Т.Я. Лепьошкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=452>. 2. Бражко Е.И. *Механізми реалізації місцевого самоуправління* / Е.И. Бражко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jourclub.ru/1/351/>

УДК 338.482

І.Є. КОВАЛЬЧУК

старший викладач кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна

ТУРИЗМ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Туристично-рекреаційний потенціал України настільки потужний, що держава могла б зайняти провідне місце серед туристичних країн світу, забезпечуючи суттєві надходження у бюджет від діяльності підприємств індустрії гостинності. Але, наразі, український туристичний бізнес не витримує конкуренції з світовими лідерами галузі. Не сприяє цьому ні політична, ні економічна ситуація, ні військові дії у зоні АТО.

У підтвердження статистичні дані. Так, прямий внесок туризму у ВВП України згідно даних Всесвітньої ради з подорожей і туризму, за 2015-2016 роки зменшився на 1% [1]. За ці два роки кількість відвідувачів країни теж зменшилася майже на 13 мільйонів чоловік [2]. Тенденцію до зниження має також і виїзний туризм. Українці за останні два роки почали їздити за кордон на 6% менше [3]. Як в'їзні, так і виїзні потоки туристів у більшості - приватні подорожі, і лише 1% припадає на організований туризм [4].

В сучасних умовах без втручання держави у регулювання сфери туризму вихід з кризового стану неможливий. Іде мова про формування та реалізацію комплексної, системної та дієвої антикризової політики у туристичному секторі. Один із напрямів якої – забезпечення якості надання туристичних послуг європейського рівня та приведення у відповідність системи «ціна-якість». Адже, ціна відпочинку на курортах Чорного моря практично прирівнюється до вартості путівки на узбережжя Болгарії, Туреччини чи Єгипту, а от різниця у якості перебування – разюча, щоправда не на користь України.

Не менш важливою складовою для розвитку туристичного бізнесу є інновації. Аналізуючи ринок, виявлено що одним із стримуючих факторів для досягнення конкурентоспроможності вітчизняних туристичних підприємств є неможливість запровадження інноваційних проектів через технічну чи моральну відсталість матеріально-технічної бази тур об'єктів. У середньому показник зношеності основних фондів сягає 60-70% [5].

Перешкодою до ефективної діяльності українських туристичних підприємств є недостатня мотивація персоналу, яка призводить до формування лінії поведінки «як платять, так і роблю», і в результаті небажання догодити клієнту. Тому розвиток туристичного бізнесу неможливий без забезпечення високо рівня обслуговування відвідувачів, а принцип «клієнт завжди правий» сьогодні стає особливо актуальним.

Ще один важливий напрям політики держави у сфері туризму – застосування інформаційних технологій. Мова йде не тільки про подолання світового інформаційного голоду про український туристично-рекреаційний потенціал. Хоча дійсно, про багато вітчизняних об'єктів, які можуть зацікавити людей різних світоглядів, потенційні туристи просто не знають. Актуальними на сьогодні стають уже популярні у світі соціальні інтернет технології. До прикладу, наявність гаджетів, планшетів, смартфонів,

дівайсів спрощує, а подекуди і замінює, обслуговуючий персонал-консьєржів, екскурсоводів, гідів тощо, адже достатньо завантажити відповідну програму. Концепція обслуговування у сфері туризму завдяки інформаційним технологіям, на думку експертів, до 20120 року принципово зміниться.

Важливе значення у реалізації політики на українському туристичному ринку займає здатність державних органів влади сформувати ефективний механізм прийняття стратегічних рішень. В країні вже є певні напрацювання у цьому напрямку. Так, розроблений проект Стратегії розвитку туризму і курортів на 2016-2020 роки, який визначає нормативно-правову базу, ресурси, інфраструктуру, маркетингові підходи реалізації туристичних та рекреаційних продуктів. По суті, це план дій для Відділу розвитку туризму Міністерства економічного розвитку і торгівлі, який поживавить тенденції у напрямку ефективності індустрії туризму в країні.

Крім того, сприятливим фактором для розвитку міжнародного українського туризму може стати той факт, що 2017 рік Генеральна асамблея ООН оголосила «Міжнародним роком сталого туризму в інтересах розвитку»[6]. Якщо поживавити співпрацю з міжнародними та регіональними організаціями у рамках всебічної поінформованості про туристично – рекреаційну привабливість України та окремих її регіонів, це призведе до нового етапу в реалізації туристичних пріоритетів країни на світовому ринку гостинності.

Також на руку українському туризму може зіграти здатність європейців змінювати свої туристичні уподобання та відкривати нові місця, які у пошуках нових емоцій можуть зацікавитися українськими принадами. А якщо врахувати географічне розташування - у центрі Європи - та додавши трохи креативності у просуванні туристичного продукту, вітчизняні підприємства індустрії гостинності можуть мати шанс на розвиток.

Отже, з огляду на вищесказане, можна дійти висновку, що на сьогодні в країні є всі передумови для відновлення тенденцій розвитку туризму, які дещо погіршилися за останні три роки. Важливо у цьому контексті державним органам влади скористатися можливістю продавати Україну як туристичний бренд і з цією метою проваджувати відповідну політику у галузі туризму з врахування світових тенденцій, зокрема зосередитись на підвищенні рівня надання туристичних послуг та застосування інформаційних технологій. Це дасть можливість, привернути увагу як європейської, так і світової спільноти до українського туристично-рекреаційного потенціалу, збільшити потоки туристів та надходження у бюджет від туристичної діяльності, що в свою чергу підвищить зайнятість у туристичному секторі шляхом створення додаткових чи нових робочих місць.

1. Ястремська О.О. *Сучасні світові тенденції розвитку туризму* / О.О. Ястремська // *Проблеми економіки*. – 2013. – № 1. – С. 23–27. 2. Бойко М. Г. *Ціннісно орієнтоване управління в туризмі* / М. Г. Бойко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 524 с. 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://travel-impactnewswire.com/2003/11/future-trends-in-tourism/>. 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.martin.edu.au/index.php/travel-tourism/trends-tourism-industry>. 5. Шандор Ф. *Туристична галузь* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakarpattia.com/?p=838> © www.zakarpattia.com. 6. *Отдых и туризм: Активный отдых в Украине*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uatur.net/zak_kotchen.php

РОЗРОБЛЕННЯ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА ПРИ ВИРОЩУВАННІ ОСЕТРОВИХ ВИДІВ РИБ

Виробництво осетрових риб є однією з найбільш швидкорослих складових галузей з виробництва харчових продуктів у світі. Ураховуючи стагнацію обсягів світового промислу гідробіонтів за останніх майже чверть століття середньорічний приріст виробництва продукції аквакультури становив близько 8 %, а частка її продукції в загальному обсязі виробництва і вилову гідробіонтів у 1990 р. становила 17 %, а у 2016 р. досягла 42 % і щороку зростає. Серед усіх країн світу найбільш розвинуте рибне господарство в Норвегії, Ісландії, Японії, Південній Кореї, ЄС, США і Китаї, де поряд із традиційним промисловим рибальством займаються також сільськогосподарською діяльністю із штучного розведення, утримання та вирощування об'єктів аквакультури в повністю або частково контрольованих умовах. Вернувшись до України виробництво ікри є не з дешевих видів виробництва. Найбільша стаття витрат у цій справі – корми. В Україні вони на 100 % імпортні. Доводиться витратити валюту: приблизно 40 тис. дол. на рік на прокорм 40 тис. осетрів. Ще приблизно стільки ж іде на інші витрати. В сумі інвестування в проект обходиться до 1 млн. дол. Тетяна Яковлева, начальник відділу аквакультури, селекції та наукового забезпечення Департаменту охорони, використання водних біоресурсів та регулювання рибальства України, стверджує: три великих національних виробники – «Осетер», «Біосила» і «Бестер» – спільними зусиллями вже наблизилися до позначки 800 кг чорної ікри. А наступні роки вони здатні вийти на 1 т [1]. За 9 місяців 2015 року вилов біоресурсів у водоймах України, що складається з вилову у Азово-Чорноморському басейні та внутрішніх водоймах, збільшився на 15,9 % у порівнянні з аналогічним періодом минулого року: у 2015 році вилов склав 34 697 тон. Збільшення відбулось за рахунок підвищення вилову у Азово-Чорноморському басейні. За рахунок зниження вилову у виключній морській економічній зоні інших держав (океані) загальний вилов риби та інших водних біоресурсів знизився на 8,5%. В 2015 році в Україні скоротиться споживання риби до 10 кг на людину проти 11 кг у 2014 році. Варто підкреслити, що 2014 році теж продемонстрував істотний спад у споживанні риби та рибної продукції однією особою на рік до 10,8 кг проти 14,6 кг у 2013 році, а 2016 рік став ще більш економічним у споживанні риби та рибної продукції. У більшості європейських країн рівень споживання риби і морепродуктів коливається від 22 до 35 кг, в Україні середній рівень споживання риби і рибної продукції населенням до 2013 року коливалося у межах 13-14 кг в рік на одну особу. Цей показник був на 40,7% меншим порівняно із середньосвітовим її споживанням та на 43% до рекомендованої науковцями норми. За інформацією Держкомстату у січні-квітні 2015 року підприємствами та фізичними особами-підприємцями, що здійснюють рибогосподарську діяльність, було виловлено 23,6 тис. т риби та інших водних біоресурсів, що на 31,5% більше порівняно з січнем-квітнем 2014 року, інформує agravery.com. Україна має прекрасні ресурси для вирощування й вилову риби і сповна ними користується. Проте економічна криза внесла свої корективи, спричинивши скорочення споживання риби та рибних продуктів українцями. Після здобуття Україною незалежності економічна криза, охопивши всі галузі агропромислового комплексу, призвела до глибокого занепаду рибне господарство та руйнування його матеріально-ресурсного потенціалу. Сучасний стан рибної галузі та природних водойм України вкрай незадовільний. Однією з найгостріших проблем є нестача сировини. На початку 90-х років Україна мала свою потужну виробничу базу в галузі рибного господарства: сучасний чисельний океанічний флот, рибопереробні

заводи, промисел Азово-Чорноморського басейну, рибокомбінати, вилов риби у внутрішніх водоймах Дніпровського каскаду водосховищ. Цей потенціал уможливував виготовлення більш ніж 1 млн. т рибної продукції, що забезпечувало не лише продовольчу безпеку держави, а й рекомендовану норму споживання рибної продукції на одну особу – 20 кг/рік. За наявністю водного фонду Україна посідає друге місце в Європі, але за роки незалежності частка національного виробництва рибної продукції на внутрішньому ринку скоротилася з 95 % до 20 % [2; 4].

Рибогосподарський комплекс України як складова агропромислового виробництва, працює в нестабільних умовах уже майже 20 років і на сьогодні перебуває в критичному стані. Занепад рибного господарства зумовлений неефективним використанням виробничого й науково-технічного потенціалу, не вирішенням питання щодо його структурної перебудови, зокрема, реструктуризації виробничих потужностей та їх технічного переоснащення, незавершеністю ринкових перетворень і недосконалістю механізму ціноутворення. Із урахуванням потенційних можливостей розвитку рибного господарства України, стратегічної важливості його для гарантування продовольчої безпеки країни необхідно відродити галузь на новому рівні. Досягнення поставленої мети можливо шляхом здійснення комплексу заходів: оновлення основних виробничих фондів підприємств та їх технічна модернізація; формування цінового, податкового та кредитного механізмів і митної політики з урахуванням специфіки рибного господарства; створення сприятливих і стабільних умов для залучення інвестицій у сферу рибного господарства; визначення окремих ланок і напрямів рибогосподарської діяльності, які потребують датування та надання субсидій з боку держави; удосконалення системи довгострокового кредитування; створення відповідного правового, організаційного та економічного механізму державного регулювання в галузі рибного господарства, що сприятиме стабілізації ситуації в рибному господарстві, активізації його подальшого розвитку, а також конкурентоспроможності вітчизняної рибної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках; оптимізація товарної номенклатури з урахуванням попиту споживачів, стимулювання просування вітчизняної рибної продукції на внутрішній і зовнішній ринок за рахунок розширення асортименту та поліпшення якості, що в цілому забезпечуватиме високий рівень споживання й сприятиме належній якості харчування населення. Одним із перспективних напрямів розвитку рибного господарства України є розширення обсягів продукції аквакультури внутрішніх водойм, що забезпечення попит населення у свіжій рибі. Переваги прісноводної аквакультури – швидкий ріст риби, відносно низькі витрати кормів, високі репродуктивні властивості об'єктів [3; 4]. Все це сприятиме оптимізації сировинної та кормової бази рибного господарства, відновленню природних нерестовищ у рибогосподарських водоймах, зниженню собівартості рибних продуктів і забезпечуватиме їх конкурентоспроможність на ринку України. Реалізація поставлених завдань сприятиме гармонійному розвитку рибного господарства, збереженню здоров'я нації, посиленню продовольчої безпеки та підвищенню рівня конкурентоспроможності вітчизняного рибного господарства.

1. Сучасна аквакультура: від теорії до практики. Електронний ресурс: http://darg.gov.ua/derzhribagentstvo_naukovci_ta_0_0_0_3090_1.h. 2. Вдовенко Н.М. Регуляторна політика держави і механізми її реалізації в перспективних галузях економіки, пов'язаних із рибним господарством / Н.М. Вдовенко // Економіка розвитку. – 2014. – №3(71). – С.9–14.3. Animal feedmarket formation trends in Ukraine considering European integration processes / Н.М. Вдовенко, І.О. Паламар, М.М. Павленко // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2015. – № 6/5 (26). – С. 15–19. 4. Вдовенко Н.М. Сучасний стан та напрями розвитку рибного господарства в Україні / Н.М. Вдовенко // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 15–20.

УДК 338.532.63:339.92

О.М. КУШНІРЕНКО
кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник відділу промислової політики,
О.Т. ДЕЙНЕКО
аспірант,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ, Україна

СИСТЕМА ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ ЗАХИСТУ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ В РАМКАХ ДІЇ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД

Останні роки ознаменувалися знаковими подіями для економіки України, визначивши зміни у тенденціях її подальшого розвитку на найближчу і середньострокову перспективу. По-перше, з 1 січня 2016 року почала діяти Угода про Асоціацію з ЄС в економічній частині, що надало нові можливості для розвитку українського експорту, одночасно поставивши нові виклики перед українськими виробниками. Тим самим Україна визнала необхідність слідувати правилам СОТ в побудові і реалізації своєї зовнішньоторговельної політики, що означає курс на відкриття економіки та відмову від протекціоністських заходів, несумісних з правилами міжнародної торговельної системи. Це відкриває додаткові можливості та водночас, містить значні ризики й загрози, що вимагає розробки та ефективного застосування системи торговельних інструментів з метою стимулювання промислового експорту та захисту внутрішнього ринку з урахуванням дії регіональних торговельних угод.

У міжнародній торгівлі для захисту економічних інтересів національних виробників застосовуються наступні види заходів:

- спеціальні захисні заходи у зв'язку з збільшенням імпорту на митну територію держави;
- антидемпінгові заходи в зв'язку з демпінговим імпортом;
- компенсаційні заходи у зв'язку з надання субсидії імпортом.

Заходи захисту ринку можна застосовувати, якщо доведено наявність демпінгу, субсидування або значного збільшення обсягів імпорту; завдано збитків або створена загроза заподіяння шкоди національній галузі промисловості та виявлено наявність причинно-наслідкового зв'язку між імпортом (демпінговими, в результаті надання субсидії або збільшеним) і збитками або загрозою збитків для національної промисловості.

Спеціальні захисні, антидемпінгові і компенсаційні заходи є інструментами, дозволеними правилами СОТ. Ці заходи так само, як і ввізні мита, впливають на ціновий рівень іноземних товарів і дозволяють захищати вітчизняних товаровиробників шляхом протидії демпінгу або субсидіям іноземних виробників або раптово збільшеному імпорту.

Існують також інструменти правового характеру, представлені трьома основними елементами: правовими режимами, міжнародними конвенціями та двосторонніми угодами.

Правові режими, у контексті зовнішньоекономічної діяльності, – це комплексні економічно-правові заходи, що спрямовані на формування умов ведення такої діяльності, які б відповідали цілям її державного регулювання. Профільний закон з цього питання – «Про зовнішньоекономічну діяльність», визначає три таких режими: національний режим, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України; режим найбільшого сприяння, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується та/або буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, якій надано згаданий режим, за винятком випадків, коли зазначені мита,

податки, збори та пільги по них встановлюються в рамках спеціального режиму та спеціальний режим, який застосовується до територій спеціальних економічних зон, а також до територій митних союзів, до яких входить держава і в разі встановлення будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за її участю.

Слід зазначити, що застосування інструментів захисту ринку (антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні захисні заходи) дозволено правилами СОТ і законодавствами практично всіх країн, в тому числі і України. Коли такі заходи застосовуються належним чином, вони запобігають негативним наслідкам недобросовісної конкуренції (демпінгу, субсидування), дозволяють вітчизняній промисловості адаптуватися до конкуренції в умовах різко збільшеного імпорту. Однак ці заходи можуть застосовуватися тільки на основі чітких і зрозумілих правил, забезпечуючи прозорість і недискримінаційність процедур і надаючи переконливі докази необхідних критеріїв.

Обґрунтування системи торговельних інструментів з метою стимулювання експортної діяльності базується на визначенні їх переваг та недоліків, що представлено у наступній таблиці.

Таблиця 1

Основні переваги і недоліки тарифних та нетарифних інструментів захисту

Характеристики	Переваги	Тарифні	Нетарифні
		Захист внутрішнього ринку від експансії іноземних товарів; збільшення грошових надходжень до бюджету та поліпшення платіжного балансу; гнучкість; стимулювання розвитку суміжних видів економічної діяльності	Формують безпеку внутрішнього ринку; збільшують обсяги завантаження потужностей підприємств вітчизняною продукцією; захищають внутрішній ринок від експансії іноземних товарів.
Характеристики	Недоліки	Потребують узгодження з країнами, з якими укладені міждержавні торговельні угоди; порушують принципи формування конкурентного середовища; ускладнюють доступ споживачів до імпортової продукції; знижують темпи міжнародних інтеграційних процесів; не стимулюють суб'єктів господарювання до поліпшення якості та підвищення конкурентоспроможності продукції	Надзвичайно вразливі до корупційних схем; високий рівень бюрократизації; збільшення обсягів трансакційних витрат суб'єктів господарювання; обмеження конкуренції; низький рівень гнучкості

Враховуючи те, що в Україні торгова політика в інтересах розвитку національного виробника ще не сформована, доцільним є посилення уваги до застосування нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, пропонуємо впровадити таку систему дієвих інструментів сприяння експорту та захисту внутрішнього ринку, яка б діяла на зовнішньому та внутрішньому рівнях. Зовнішня дія такої системи підтримки орієнтована на створення позитивного іміджу України як якісного виробника; ефективну діяльність торговельних місій та дипломатичних служб, що діють закордоном; надійному захисті позицій національного виробника у випадку виявлення дискримінаційних порушень; підписанні регіональних торговельних угод з врахуванням інтересів українських виробників; участь у міжнародних виставкових заходах: ярмарках, форумах, виставках. Внутрішня дія системи торговельних інструментів сприяння промислового експорту та захисту внутрішнього ринку спрямована на посилення інституційної спроможності органів державної влади шляхом їх колаборації з експортоорієнтованими виробниками.

ЗМІНА СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Інвестування в освіту є ключовим фактором економічних і соціальних трансформацій. Освіта вже не сприймається як один із видів невиробничого споживання, а стала трактуватися як інвестиції в людський капітал, що стимулює економічне зростання. Одна з визначальних тенденцій розвитку глобальної системи освіти полягає у постійному зростанні освітніх бюджетів. Так, загальний обсяг світового ринку освітніх послуг у 2012р. становив понад 4,4 трлн дол. США, тоді як в 2000р. – був лише 2,3 трлн дол. США. За висновками фахівців у 2017р. загальний обсяг світового ринку освітніх послуг перевищуватиме 6,3 трлн дол. США. Експерти прогнозують, що найбільші обсяги фінансування зосереджуватимуться у вищій освіті та сегменті державної і корпоративної освіти протягом життя[1].

За світовими стандартами рівень витрат на освіту в Україні є високим. Так, частка витрат державного сектора на освіту в цілому в Україні у 2007-2015рр. становила 6-8% ВВП, що відповідає рівню розвинених країн ЄС. Але якщо у відносному вимірі (% до ВВП) освітній бюджет України є за світовими стандартами високим (6–8% ВВП), то абсолютні обсяги ВВП України є значно нижчими, ніж відповідні показники європейських країн зі співставною кількістю населення. Наприклад, від Польщі – менші приблизно у два рази, від Іспанії, яка має практично однакову з Україною кількість населення, – у чотири рази. При цьому понад 90% державних інвестицій в галузь освіти в Україні спрямовується на просте споживання – заробітну плату, сплату комунальних послуг, харчування та ін. [2]. Таким чином, практично вся величина коштів, що витрачається на систему освіти в Україні, йде на поточне споживання, а не на розвиток, створення інноваційного продукту, проведення наукових досліджень.

В Україні, як і в більшості європейських країн, у загальній структурі фінансових джерел забезпечення вищої освіти частка державних коштів перевищує питому вагу приватних. При цьому участь бізнесу у фінансуванні освітньої діяльності є незначною. Ресурси бізнесу в структурі фінансового забезпечення вищої освіти України становлять близько 1-2% (табл. 1), а в розвинених країнах – 25–30%. Значну частку коштів іноземні компанії інвестують в розвиток освіти впродовж життя, або в систему безперервної освіти, що отримала назву «3L» ("lifelong learning").

Таблиця 1

Розподіл витрат на вищу освіту в Україні за джерелами фінансування, %

Показники	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.
Державний сектор	63,5	64,4	66,1	66,7	69,5	69,1	70,8	65,7
Домашні господарства	34,4	33,5	31,9	31,7	28,9	29,4	27,9	32,8
Приватні фірми та корпорації	2,1	2,1	2,0	1,6	1,6	1,6	1,3	1,5

Джерело: узагальнено на основі [3].

У науковій літературі відмічається загальна світова тенденція щодо поступового перенесення тягаря фінансування вищої освіти на приватних інвесторів. У багатьох країнах активно розвивається інститут субсидювання отримання вищої освіти через достатньо розвинуту систему освітнього кредитування (субсидювання, студентські позики) [4]. Також широко впроваджується ваучерна система, чартерні коледжі, ведення державними навчальними закладами плати за навчання, і навпаки, отримання приватними вузами права на участь в державних освітніх програмах. Університети заохочуються до участі в освітніх проектах на основі державно-приватного партнерства.

Слід звернути увагу, що поступове збільшення частки приватного фінансування освіти у розвинених країнах не відбувається за рахунок скорочення державного фінансування. Особливістю є те, що обсяги і державного, і приватного фінансування постійно зростають, але збільшення обсягів приватного фінансування відбувається більш високими темпами. Приватні джерела фінансування в різних обсягах використовують майже всі країни.

Таблиця 2

Розподілення видатків на вищу освіту між державою, студентами і бізнесом у різних країнах

Країна	Частка у загальній структурі джерел фінансування, %			
	державних коштів	приватних коштів		
		всього	у тому числі	
			студентів	бізнесу
Корея	28,1	71,9	43,5	28,5
Японія	42,8	57,2	44,4	12,8
США	43,0	57,0	41,8	15,2
Україна	70,0	30,0	29,0	1,0
Іспанія	78,8	21,2	17,6	3,6
Франція	81,4	18,6	10,1	8,6
Швеція	91,6	8,4	0,1	8,3

Джерело: узагальнено на основі [5].

У Кореї, США, Японії, питома вага коштів студентів і бізнесу в загальній структурі фінансового забезпечення вищої освіти більша, ніж державних коштів. Частка державного фінансування ВНЗ у країнах Євросоюзу становить у середньому 83%, зокрема в Іспанії – 78%, Франції – 81%, Швеції – майже 92%. В Україні майже 70% припадає на державні кошти, і лише 30% - на приватні, де студенти сплачують 29%, а бізнес – лише 1%.

Аналіз пропорцій фінансового забезпечення вищої освіти в Україні показав, що в умовах багатоканальної системи фінансування 68-70% забезпечує держава, 25-29% - домогосподарства, 1-2% - приватні компанії і корпорації (тобто бізнес). Але такі пропорції відрізняються від багатьох країн, де на частку бізнесу припадає від 8 до 30%.

В Україні в стратегічних програмних документах передбачається удосконалення багатоканальної системи фінансування вищої освіти, але не вказуються оптимальні пропорції. В умовах, коли в Україні необхідно проваджувати інноваційну модель розвитку, доцільно масштабніше залучати кошти бізнесу (роботодавців) для підготовки спеціалістів у вищій школі, які після закінчення вузу будуть мати можливість працевлаштування в передових індустріальних компаніях. Тому зміна структури фінансового забезпечення вищої освіти на основі підвищення частки ресурсів бізнесу (роботодавців) є актуальним завданням, яке відповідає тенденціям в світі.

1. Глобальні тенденції і проблеми розвитку освіти: наслідки для України / Національний інститут стратегічних досліджень / Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.gov.ua>. 2. Витрати на освіту, Research & Branding Group, 2 березня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rb.com.ua/ukr/marketing/tendency/8324/>. 3. Національні рахунки освіти України / Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>. 4. Солерно К. Распределение затрат в высшем образовании: экономическая опасность для развивающихся стран // Экономика образования. 2006. – № 4. – С. 120–123. 5. Ерфорт О. Ю. Развитие системы финансового обеспечения высшего образования в Украине: автореф. дис....канд. екон. наук: 08.00.08 / О. Ю. Ерфорт; Національна академія наук України, Інститут економіки промисловості. – К. 2015. – 250 с.

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ПОПЕРЕДНЬОГО ІНФОРМУВАННЯ В СИСТЕМІ МИТНОГО КОНТРОЛЮ

Сучасна система митного контролю характеризується значним ступенем використання інформаційних технологій.

Разом з тим активізація зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, зростання обсягів міжнародної торгівлі, збільшення видів та кількості зовнішньоекономічних операцій зумовлюють необхідність вдосконалення існуючих інструментів митного контролю.

Одним із таких інструментів є електронне попереднє інформування, під яким визначають: процес, в ході якого здійснюється передача та обробка електронної інформації про товари та транспортні засоби, які плануються ввозитися на митну територію або вивозитися з митної території через пункти пропуску [1].

При перетині митного кордону особи, транспортні засоби і товари пропускаються через державний кордон після здійснення відповідного прикордонного, митного контролю, у разі автомобільного сполучення - контролю за міжнародними перевезеннями пасажирів і товарів автомобільними транспортними засобами, у разі повітряного сполучення - контролю на безпеку, у разі морського, річкового та поромного сполучення - контролю суден з метою забезпечення безпеки плавання [2]. Електронна попередня інформація, сформована на основі відомостей документів, необхідних для проходження митного контролю, та надана митним органам учасниками зовнішньоекономічної діяльності дозволяє пришвидшити митні процедури у пунктах пропуску, адже скорочує час на занесення необхідних відомостей до інформаційних систем та дозволяє здійснити попередній аналіз і оцінку ризиків, в тому числі за допомогою автоматизованої системи.

В основі механізму попереднього інформування митних органів про переміщення товарів, транспортних засобів лежить обмін інформацією, зокрема електронною, між митним органом однієї країни та митним органом іншої країни, між митним органом та зацікавленою особою (перевізником, декларантом, експедитором, митним брокером або іншою особою уповноваженою суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності), що переміщує через митний кордон товари, транспортні засоби комерційного призначення.

Отримуючи інформацію при попередньому інформуванні митні органи мають можливість її проаналізувати за допомогою системи управління ризиками та за результатами аналізу планувати рішення щодо заходів митного контролю до моменту фактичного прибуття товарів, транспортних засобів у пункт пропуску.

Попереднє інформування як і автоматизована система управління ризиками є інструментом, який дозволяє підвищити ефективність митного контролю, визначити ризикоорієнтований вибір об'єктів митного контролю, зменшити тривалість митних формальностей, сприяти спрощенню митних процедур, створити умови для планування заходів митного контролю як на кордоні, так і при митному оформленні товарів та транспортних засобів комерційного призначення.

Склад та обсяг відомостей, що зазначаються при попередньому інформуванні, як правило залежить від виду транспортного засобу (автомобільний, залізничний, морський, повітряний), яким переміщуються товари або спеціального статусу (уповноважений економічний оператор) особи, яка переміщує товари.

Серед інформації, яка може подаватися при попередньому інформуванні про переміщення товарів, транспортних засобів: відомості про найменування, код товару за

товарною номенклатурою, кількість, вагу, упаковку, пломбування, маркування товарів, які перевозяться, відомості про вантажовідправника, перевізника, вантажоотримувача товару та повідомляючої сторони, найменування країни відправлення, країни призначення та країн транзиту товару, відомості про транспортні засоби, якими перевозяться товари, місця завантаження, прибуття та вивантаження товарів, відомості про товаросупровідні документи та ін.

Зазначені відомості необхідні для здійснення аналізу ризиків щодо охорони і безпеки, перевірки дотримання, у разі наявності, заборон та обмежень щодо ввозу або вивозу товарів і транспортних засобів комерційного призначення, визначення обсягів та форм проведення митного контролю.

Таким чином використання і розвиток системи попереднього інформування про переміщення товарів, транспортних засобів зумовлені наступними цілями:

- зменшення загроз для національної та економічної безпеки;
- прискорення та спрощення митних формальностей при проходженні суб'єктом господарювання митного контролю, зокрема в пунктах пропуску через митний кордон;
- зменшення черг транспортних засобів в пунктах пропуску, скорочення часу перебування товарів і транспортних засобів в пунктах пропуску через митний кордон, підвищення пропускнуої спроможності пунктів пропуску;
- проведення базового аналізу ризиків щодо охорони і безпеки, здійснення контролю на предмет заборон та обмежень ввезення або вивезення товарів, транспортних засобів комерційного призначення;
- визначення об'єктів митного контролю, обсягу та форм митного контролю за результатом аналізу попередньої інформації;
- занесення попередньої інформації про переміщення товарів, транспортних засобів через митний кордон до єдиної автоматизованої інформаційної системи;
- оцінки інформації, яка міститься в документах, необхідних для проходження процедур митного контролю та ін.

1. *Концепція системи інформаційного обміну при попередньому інформуванні [Електронний ресурс] : наказ [затверджено ДМСУ 07.03.2012 № 153].- Режим доступу: <http://www.mdoffice.com.ua/ru/aSNewsDic.PrintNews?dat=30032012&num=259260>.* 2.

Питання пропуску через державний кордон осіб, автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників і товарів, що переміщуються ними. [Електронний ресурс] : постанова [прийнята КМУ 21.05.2012 № 451].- Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/451-2012-%D0%BF#n67>

УДК 338.48

В.С. МОРОХОВИЧ

кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри природничо-гуманітарних дисциплін,

Ю.В. ПІДЛИПНИЙ

кандидат технічних наук, доцент кафедри менеджменту
туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Ужгород, Україна

КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ У ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Туризм є важливою сферою розвитку регіонів України, оскільки він сприяє підвищенню якості життя населення, розвитку малого і середнього бізнесу в сфері туризму, розв'язанню проблем охорони навколишнього середовища, значному внеску коштів у місцеві бюджети.

Відповідно до статистичних досліджень одним із найважливіших показників, що відображає кількісні та якісні тенденції розвитку туризму є кількість прибуттів (приїздів), тобто кількість зареєстрованих туристів, що прибули в ту чи іншу країну (вибули з неї) за певний проміжок часу. Відповідно статистика прибуттів (вибуттів) є базовою для відображення туристичних потоків між країнами, регіонами.

Дослідження стану туристичної галузі України із використанням методів економіко-математичного моделювання знайшли своє відображення у працях вітчизняних вчених: Р. Балашова, Л. Івченко; Г. Кармелюк; О.О. Колесник та інші [1-3]. Проте, оцінка впливу зовнішніх факторів на функціонування і розвиток туризму окремого регіону та побудова економетричних моделей, які характеризують дані залежності, є актуальними.

Закарпаття є одним з найбільш привабливих і перспективних регіонів з точки зору розвитку туризму в Україні, адже область межує з чотирма центральноєвропейськими державами – Угорщиною, Польщею, Румунією і Словаччиною. Саме унікальне геополітичне та географічне розташування, багатий природно-ресурсний потенціал, самобутня історія і культура багатонаціональних народів краю, розгалужена мережа туристично-рекреаційних, санаторно-курортних, готельних закладів створюють сприятливі умови для відпочинку та оздоровлення.

Економічний механізм функціонування ринку туристичних послуг – це складний процес, на який впливають різноманітні чинники, які можна поділити на зовнішні (демографічні, соціальні, економічні, міжнародні, культурні та науково-технічний прогрес) і внутрішні (ресурсно-рекреаційна привабливість, соціальна доступність регіону, інформаційна доступність регіону, безпека регіону та інші). Саме тому серед всієї сукупності моделей найбільш доцільним є використання кореляційно-регресійних, які дозволяють встановити, виміряти та пояснити характер взаємозв'язків у розвитку явищ на туристичному ринку.

Якщо проаналізувати туристичні потоки Закарпатської області за період 2001-2015рр., то можна побачити тенденцію, що до світової кризи 2008 року потік туристів до краю стрімко зростав (рис. 1). У структурі туристичних потоків переважав внутрішній туризм, що є позитивним явищем з точки зору впливу на регіональний розвиток. З динаміки видно, що спад потоку як внутрішніх туристів, так й іноземних громадян припадає на 2009 рік. В останні роки туристичні потоки в Закарпатті значно скоротилися. У 2013 році загальна кількість туристів, які обслуговувалися суб'єктами туристичної діяльності, в порівнянні з 2008 р. зменшилася майже вчетверо, іноземних туристів – близько 21 раз, внутрішніх туристів – у 8,3 разів. У 2014-2015 рр. в'їзний потік туристів продовжує пригнічувати своїм колосальним спадом.

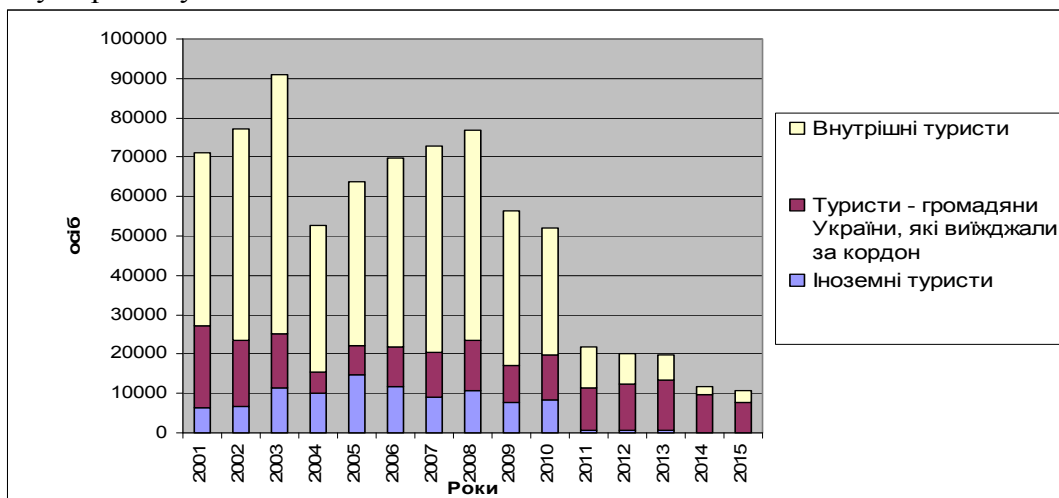


Рис 1. Динаміка туристичних потоків Закарпатської області (2001-2015рр.) [4]

Натомість кількість туристів-громадян України, які виїжджали за кордон у 2013 році у порівнянні з 2008 р. майже однакова, а з 2011 р. – збільшилася на 20 %.

Зменшилося на 83 % і число осіб, яким було надано екскурсійні послуги. Протягом 2014-2015 рр. спостерігається велика перевага громадян, які виїжджали за кордон.

Причин для значного зменшення загальної кількості туристів, які обслуговувалися суб'єктами туристичної діяльності, може бути безліч, але серед них можна виділити зниження індексу сприятливого середовища для ведення бізнесу та погіршення становища економіки, а останнім часом і через військовий конфлікт на сході країни.

Нами досліджено вплив різних факторів на величину туристичних потоків Закарпатської області. Із використанням кореляційно-регресійного аналізу побудовано ряд економетричних моделей залежностей туристичних потоків від показників, а саме: доходів населення, середньомісячної заробітної плати, кількості безробітних громадян, середньої вартості путівки. Для розрахунків була використана програма *MS Excel*. Вихідні ряди динаміки цих показників охоплюють 2001-2015 роки [4].

Результати дослідження свідчать про те, що кількість туристів, які виїжджають за кордон зростає із збільшенням доходів населення і середньомісячної заробітної плати. Зменшення числа безробітних призводить до зростання кількості внутрішніх туристів. На розвиток внутрішнього туризму також впливає і середня вартість путівки. Значний вплив на в'їзний та внутрішній туристичні потоки має збільшення кількості готельних і санаторно-курортних закладів, туристичних підприємств.

Розроблені економетричні моделі на основі кореляційно-регресійного аналізу можуть мати практичне застосування у прогнозуванні туристичних потоків залежно від факторів, що на них впливають в умовах стабільного розвитку економіки. Подальші дослідження необхідно пов'язати з визначенням трендових моделей, які описуватимуть сучасні тенденції розвитку основних параметрів ринку туристичних послуг регіону і дозволятимуть здійснити прогнозування попиту, пропозиції та збалансованості ринку.

1. Балашова Р. Методичні засади аналізу та прогнозування ринку туристичних послуг в Україні з використанням математичного моделювання / Р.Балашова, Л.Івченко // *Економіка*. – 2011. – №3(110). – С.3-9. 2. Кармелюк Г. Економіко-математичне моделювання туристичної галузі України / Г.Кармелюк // *Галицький економічний вісник*. – 2012. – №2(35). – С.62-70. 3. Колесник О.О. Кореляційно-регресійне моделювання розвитку ринку туристичних послуг в Україні / О.Колесник // *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. – 2011. – №2 (56). – С.38-40. 4. Головне управління статистики у Закарпатській області. Статистична інформація. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/statinfo.html>

УДК 34:336

А.О. НОВОХАТСЬКА

студент,

Л.Л. ЛАЗЕБНИК

доктор економічних наук, професор,

завідувач кафедри економіки підприємства,

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

ПОДАТКОВЕ АДМІНІСТРУВАННЯ І КОНТРОЛЬ: ЇХ СУТНІСТЬ, СПІЛЬНІ ОЗНАКИ ТА ВІДМІННОСТІ

Всі теоретики та практики сходяться на тому, що ефективність функціонування податкової системи залежить від якості управління нею. При цьому, у сучасній економічній літературі не зустрічається чіткого визначення поняття «управління податковою системою». Практично відбулася його заміна на поняття «податкове адміністрування». Крім поняття «податкове адміністрування» в літературі та правових

актах зустрічається поняття «податковий контроль». Процеси, які охоплюються даними поняттями взаємопов'язані, у зв'язку з чим ще не склались усталені погляди щодо їх спільних та відмінних рис. Податкове адміністрування розглядається, переважно, як комплекс заходів з реалізації найважливішого завдання податкових органів – забезпечення надходжень податкових платежів до бюджету в тому обсязі, який необхідний для фінансування державних витрат. Для вирішення цього завдання необхідна чітко налагоджена і ефективно діюча організація податкового контролю. Отже, розглянемо сутність понять податкового адміністрування та податкового контролю з метою виявлення спільних та відмінних ознак між ними.

Історичний досвід свідчить, що термін «адміністрування» походить від латинського «administration», що означає керівництво, управління. Узагальнивши наукові бачення даного поняття, наведемо своє бачення стосовно даного питання. Так, існує розгляд поняття адміністрування податків як певних правовідносин щодо здійснення уповноваженими органами заходів з погашення податкового боргу, при цьому використання даних заходів базується на владно-примусових методах. До того ж, не слід надавати такому широкому поняттю, як адміністрування, лише владно-примусового характеру, тому що ідея сплати податків на добровільних засадах та співпраці з платниками податків, яка декларується у розвинених країнах світу, повинна братися за основу і у вітчизняних податкових відносинах. Також звуженим є і розгляд податкового адміністрування через призму узгодження й погашення податкових зобов'язань, оскільки, на нашу думку, управлінський процес адміністрування податків не обмежується лише податковими зобов'язаннями, а включає в себе увесь загальний податкових відносин з усіма їх учасниками. Враховуючи наведені визначення податкового адміністрування, ми вважаємо за можливе навести власне визначення даного поняття: податкове адміністрування – це система управління податковими відносинами, яка реалізується уповноваженими органами державного управління, і спрямована, передусім, на забезпечення виконання учасниками податкових відносин вимог податкового законодавства. Також дане поняття означає соціальну сферу, в якій держава взаємодіє з населенням та бізнесом.

Розглянемо сутність податкового контролю, який є втіленням контрольної функції податку. Широке розуміння податкового контролю передбачає контроль держави за дотриманням податкового законодавства учасниками податкових правовідносин на всіх етапах податкового процесу, а у вузькому розумінні податковий контроль – це діяльність уповноважених органів щодо законності та повноти сплати податків платниками. Саме в такому (вузькому) значенні термін «податковий контроль» вживається у Податковому кодексі України. Існує декілька підходів до розуміння сутності податкового контролю: інституційний (певний інститут, який відповідає за дотримання податкового законодавства у процесі контрольної діяльності), діяльнісно-цільовий (діяльність уповноважених органів щодо забезпечення податкових надходжень), системний (система дій, заходів, принципів, елементів з метою правильності та повноти нарахування). При цьому більшість науковців схиляється до думки, що податковий контроль є важливою частиною державного та корпоративного контролю, а також самоконтролю платників податків.

Порівнюючи сутність податкового адміністрування та податкового контролю, ми можемо відзначити, що податковий контроль є елементом системи податкового адміністрування. На практиці у податкових інспекціях не існує спеціального відділу, який би займався суто «податковим адмініструванням», при цьому податковий контроль здійснюється у відділах контрольної-перевірочної роботи або податкового аудиту. Це свідчить про те, що система податкового контролю у вітчизняній податковій системі з'явилася раніше за систему податкового адміністрування, і є більш прикладною, ніж

остання, хоча податкове адміністрування є ширшим поняттям. Фактично, діяльність податкової інспекції загалом і є податковим адмініструванням в широкому його значенні.

Податковий контроль у складі податкового адміністрування дублює його функції з ведення обліку платників податків, інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності контролюючих органів. При цьому, роз'яснення податкового законодавства платникам податків – прерогатива лише податкового адміністрування, як і прогнозування й аналіз податкових надходжень та упровадження нових технологій.

Проходячи практику в Вознесенському відділенні Очаківської ОДПІ Головного управління ДФС у Миколаївській області я провела опитування серед співробітників відділення, з метою отримати відповідь чим саме вони займаються: податковим контролем чи податковим адмініструванням. По результату: 9 співробітників зазначили, що вони займаються контролем, 14 - адмініструванням, 5 - відповіли, що в сферу їх обов'язків не входить контроль та адміністрування (це були співробітники відділу інформаційних технологій та юридичного сектору). Податкове адміністрування, як напрямок своєї діяльності виділили співробітники сектору погашення боргу, відділу податків і зборів з юридичних осіб, відділу податків і зборів з фізичних осіб; податковий контроль поставили в пріоритет співробітники відділу аудиту, сектору контролю за обігом та оподаткуванням підакцизних товарів та відділу обслуговування платників.

Дослідивши сутність понять «податкове адміністрування» та «податковий контроль» і порівнявши їх, можна дійти висновку, що термін «податкове адміністрування» з'явився в обігу на теренах вітчизняної податкової системи порівняно недавно. Проте на сьогодні законодавством чітко визначено, що податковий контроль передбачає перевірку правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів та дотримання при цьому законодавства. Тобто контроль – це порівняння податкового явища із нормою законодавства. У випадку невідповідності – має місце застосування санкцій. При цьому податковий контроль опосередковано виконує важливу функцію надання пропозицій щодо вдосконалення законодавства з метою усунення випадків навмисного ухилення від оподаткування. А податкове адміністрування, до складу якого входить податковий контроль – це, насамперед, адміністративна діяльність. Слід зазначити, що працівники податкових органів, в тому числі співробітники Вознесенського відділення Очаківської ОДПІ в якому я проходила практику досить практично відносяться до того чим вони займаються: адмініструванням чи контролем. Якщо працівник займається перевіркою нарахування податку чи дотриманням податкового законодавства, то він при цьому вважає, що здійснює податковий контроль, якщо ж працівник в більшій мірі займається організаційними питаннями, забезпеченням обслуговування платника та ін., тобто сервісними функціями, то він вважає, що займається адмініструванням.

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

СПЕЦІАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ ТА ТЕРИТОРІЇ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ ЯК ЧИННИК АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ

Однією з важливіших цілей регулювання інвестиційної діяльності в перехідній економіці є питання децентралізації регулювання та розвитку територій, разом з тим, складним у реалізації. Досягнення таких цілей можливе через надання більших політичних важелів місцевим органам виконавчої влади та розвитку спеціальних територій, наприклад, спеціальних економічних зон (СЕЗ) або територій пріоритетного розвитку (ТПР). В «Концепції регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки» ще від 1 червня 1995 року це було визначено за пріоритет. Так, в Концепції зазначено, що «здійснюючи децентралізацію управління економікою, розширюючи повноваження регіонів, держава значною мірою знімає із себе функції забезпечення інвестиціями та передає їх суб'єктам господарювання» [1], що цілком відповідає логіці розвитку перехідної економіки. В багатьох країнах завдяки децентралізації регулювання та розвитку інвестиційних процесів на рівні окремих територій та регіонів країни вдається вирішити складні питання соціально-економічного розвитку, слаборозвинених територій та галузей, контролювати екологічні проблеми тощо. Понад 20-ти річний досвід діяльності СЕЗ в Польщі дозволив залучити в економіку понад 100 млрд злотих, забезпечити близько 300 тис. робочих місць [2, с. 7]. Як відзначають науковці, 100 нових робочих місць, створених в СЕЗ Польщі, генерує, залежно від галузі, 50–100 нових робочих місць на прилеглих територіях [3, с. 26]. Досвід Польщі є показовим, не тільки за кількісними показниками, але й за якісними, такими як диверсифікація за країнами надходження, галузевого та регіонального розміщення інвестиційних ресурсів тощо, є результатом ефективної регуляторної політики. Важливим інструментом залучення інвестицій є СЕЗ, які в Польщі створені згідно із розпорядження уряду, який визначає обсяг державних стимулів, призначених для підприємців, що здійснюють свою діяльність на цих територіях. В даний час в Польщі існує 14 СЕЗ, в межах яких надаються інвестиційні пільги. Отримання пільг в межах СЕЗ передбачає інвестицій у формування нового бізнесу, диверсифікацію виробництва або придбання існуючого бізнесу, який знаходиться в стадії ліквідації або закрити, пільги у розвиток R&D, малого та середнього підприємництва (МСП) та слаборозвинених територій.

Оскільки передумовами успішного функціонування СЕЗ є політична стабільність, інвестиційні гарантії, якість інфраструктури, кваліфікація робочої сили та спрощення адміністративних процедур, саме на ці фактори в Україні і необхідно спиратись при регулюванні СЕЗ. Звісно, основоположним є нормативно-правовий супровід та координація діяльності, який, на думку багатьох дослідників є «слабким місцем» розвитку СЕЗ в Україні, відтак, потребує вдосконалення та постійного розвитку. Незважаючи на деталізований опис органів управління та державного регулювання, з визначенням конкретних функцій, СЕЗ потребують також залучення елементів корпоративного управління, як це робилось в країнах ЦСЄ. Враховуючи особливості розвитку регіонів України, важливо заохочувати розвиток МСП за умов пільгових податкових режимів в межах СЕЗ в регіонах із великими обсягами надходження приватних трансфертів; відносно вищими пільгами в слаборозвинених регіонах, як це здійснюється в Польщі. Цей напрям досліджень заслуговує окремої уваги як з боку науковців, так і урядовців, однак в жодній мірі не викликає сумнівів щодо економічної

доцільності, оскільки потенційно вирішує вже «традиційну» проблему негативних наслідків трудової міграції в Україні (зокрема, в західних областях України). Зокрема, понад 2,8 млрд дол. США у 2014-му році, які «осідають» на споживчому ринку, збільшуючи попит на імпорتنу продукцію. Однак, враховуючи результати дослідження фінансових надходжень мігрантів, з яких 22 % виявили зацікавленість в інвестуванні в місцеві інфраструктурні проекти, особливо довгострокові трудові мігранти у країнах ЄС [4, с. 13–15], робота у цьому напрямі є вкрай своєчасною. Таким чином, активізація інвестиційного процесу завдяки СЕЗ та ТПР вимагає:

- забезпечення стабільного адміністративного та правового супроводу діяльності СЕЗ та ТПР;

- зменшення тотального державного контролю, з передачею повноважень з нагляду місцевим (регіональним) органам влади, натомість, покращення якості послуг державних органів для інвесторів;

- правового диференціювання кожної СЕЗ та ТПР з метою врахування усіх особливостей розвитку регіону та суб'єктів економічного розвитку;

- здійснення боротьби з корупцією та тіньовою економічною діяльністю на територіях СЕЗ і ТПР та запобігання зловживань перевагами СЕЗ з боку кланово-олігархічних груп;

- оптимізації діяльності СЕЗ та ТПР у інфраструктурному, транспортному, науково-технологічному, фінансовому, трудоворесурсному напрямах як чинників довгострокового капіталовкладення;

- рівномірного розподілу капіталовкладень задля уникнення розриву у економічному розвитку регіонів через запровадження диференціального підходу надання пільг;

- переходу на інноваційний рівень розвитку СЕЗ та ТПР (розвиток технопарків, науково-технологічних кластерів, бізнес-інкубаторів тощо);

- постійного моніторингу діяльності СЕЗ та ТПР з метою аналізу ефективності роботи, а не здійснення адміністративного тиску на підприємства СЕЗ та ТПР;

- активізації нових форм залучення капіталів для розвитку МСП в регіонах із великими обсягами надходження приватних трансфертів;

- враховуючи вступ в дію угоди про асоціацію Україна-ЄС, долучити доцільність використання СЕЗ як важливої площини для реалізації інвестиційного потенціалу не тільки закордонних, але й вітчизняних інвесторів.

Таким чином, враховуючи потенціал вітчизняної економіки, а саме, кадровий, інфраструктурний, географічний, ресурсний тощо, розвиток СЕЗ та ТПР є дуже перспективним напрямом розвитку вітчизняної економіки, можливістю залучення конструктивного капіталу у реальний сектор економіки, створення нових робочих місць та модернізації вітчизняного господарства.

1. Про Концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки [Електронний ресурс] / Постанова КМУ від 1 червня 1995 р. (Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 158 (158-2002-п) від 15.02.2002). – Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/384-95-%D0%BF>. 2. 20 lat specjalnych stref ekonomicznych w Polsce : Przewodnik po SSE / P. Barański, R. Krzyżak, M. Mańkowski // KPMG W Polsce, 2014. – 60 p. 3. Спеціальні економічні зони Польщі: досвід євроінтеграції / Економічні Есе, випуск 18. – Інститут реформ, Київ, 2004. – 69 с. 4. Міграція як чинник розвитку в Україні : Дослідження фінансових надходжень, пов'язаних з міграцією, та їхнього впливу на розвиток в Україні / Міжнародна організація з міграції (МОМ), Представництво в Україні, Київ, 2016. – 116 с.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ІНВАЛІДІВ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Нині все більш актуальними постають питання, що стосуються соціального захисту інвалідів як однієї з найбільш соціально незахищених верств суспільства. Масштабність даної проблеми вражає, адже як свідчать дані ЮНЕСКО, близько 10% населення Землі є інвалідами. Тому, враховуючи той факт, що сучасна політика України у сфері соціального захисту повинна бути спрямована на зміцнення соціально-економічного статусу інвалідів дана проблема вимагає підвищеної уваги та пошуку нових підходів до удосконалення системи соціального захисту інвалідів з урахуванням кращого європейського досвіду.

Проблемам соціального захисту населення присвячена значна кількість праць вітчизняних науковців, зокрема Н. Борецької, Е. Лібанової, В. Скуратівського, М. Руженського та інших. Окремі аспекти, присвячені зарубіжному досвіду соціального захисту інвалідів знайшли своє відображення у працях таких вчених як С. Дідик, Л. Березовська, Н. Бондар. Проте, враховуючи незначну кількість праць в розрізі даної проблематики, аналіз зарубіжного досвіду соціального захисту інвалідів потребує подальших досліджень.

Соціальний захист інвалідів у країнах ЄС включає: допомогу у повсякденному житті та сприяння незалежному життю; підтримку доходу і рівня життя; працевлаштування інвалідів [1, с. 120]. Безпосередньо, розподіл видатків на соціальний захист в окремих країнах Європейського Союзу, у тому числі на соціальний захист інвалідів, показано у табл. 1.

Таблиця 1

Розподіл видатків на соціальний захист у окремих країнах ЄС за 2014 р. (у % від загального обсягу витрат)

Країна	Частка видатків на соціальний захист	у т.ч. видатки на програми, що пов'язані з хворобами та інвалідністю	Країна	Частка видатків на соціальний захист	у т.ч. видатки на програми, що пов'язані з хворобами та інвалідністю
Бельгія	36,2	5,6	Литва	33,0	8,1
Чехія	31,1	5,2	Угорщина	31,2	6,5
Німеччина	42,4	6,7	Нідерланди	36,5	10,2
Естонія	31,0	5,2	Австрія	41,2	3,8
Ірландія	34,6	6,3	Польща	38,2	6,1
Греція	40,2	3,2	Португалія	35,7	2,6
Іспанія	39,6	5,3	Румунія	32,7	2,3
Франція	43,1	5,0	Словенія	36,2	4,6
Хорватія	32,5	10,3	Словаччина	48,1	17,9
Італія	41,8	3,5	Фінляндія	43,8	8,0
Латвія	30,7	5,2	Великобританія	37,5	6,3

Джерело: складено автором за даними [2]

За даними табл. 1 бачимо, що видатки на програми, які пов'язані з хворобами та інвалідністю складають незначну частку у структурі видатків на соціальний захист (близько 10%). Загалом видатки в розрізі окремих соціальних програм значно різняться по країнах. Розподіл видатків на соціальний захист, зокрема на соціальний захист інвалідів, залежить як від кількості населення, що потребує соціального захисту, так і від кількості соціальних послуг, що надаються.

Розглянемо основні підходи до соціального захисту інвалідів в окремих європейських країнах.

У Німеччині нараховується більше 4 мільйонів інвалідів, які не в змозі подолати наслідки інвалідності без допомоги та особливої турботи з боку держави. Кошти на життя інвалідам та їх сім'ям забезпечуються на протязі всього періоду реабілітації шляхом надання допомоги, розмір якої визначається у відсотковому відношенні до попереднього заробітку. Вони сплачуються у розмірі 80% загальної суми заробітку та збільшуються як і пенсійне забезпечення в залежності від темпів розвитку економіки [3, с. 231]. В Італії нараховується близько 2,6 мільйона людей з обмеженими можливостями. У 2015 році інваліди-італійці віком від 18 до 65 років мали право на отримання € 279,75 на місяць. Вони також мали змогу отримувати податкові пільги на покупку певних товарів, таких як спеціальні транспортні засоби [4].

Нині деякі європейські країни притримуються політики, спрямованої на більш суворий розподіл пенсій по інвалідності. Зокрема, у Болгарії станом на 1 січня 2015 року уряд запровадив суворіші критерії і процедури розподілу пенсій по інвалідності. Це призведе до скорочення витрат на нові пенсії по інвалідності, що виплачуються за рахунок державного бюджету приблизно з 3,75 млн. євро в 2015 році до 10,6 млн. євро в 2016 р. і близько 17,6 млн. євро в 2017 р. Данія здійснила реформу, яка обмежує доступ до пенсії по інвалідності для осіб, які не досягли 40-річного віку і вводить нові заходи, щоб допомогти особам з обмеженими можливостями у сфері освіти і зайнятості [5].

Виходячи із досвіду окремих зарубіжних країн бачимо, що більшість з них приділяє значну увагу удосконаленню системи соціального захисту інвалідів в розрізі надання соціальної допомоги людям з інвалідністю та у сфері зайнятості. Також варто зазначити, що провідну роль у сфері соціального захисту інвалідів відіграє саме держава.

Натомість соціальний захист інвалідів в Україні, пов'язують з такими основними проблемами як: недосконалість механізму надання соціальних виплат, недостатність фінансування, відсутність процесів удосконалення законодавчої бази та невідповідність соціальних стандартів сучасним умовам життя. Тому, виходячи з досвіду забезпечення соціального захисту інвалідів у окремих європейських країнах, основними заходами у даній сфері в Україні мають стати: сприяння працевлаштуванню, створення універсальних центрів соціальної допомоги для даної категорії громадян, удосконалення механізмів призначення соціальних виплат у зв'язку з інвалідністю; залучення позабюджетних коштів для фінансування цієї групи витрат, а також перегляд системи соціальних стандартів та гарантій з метою покращення рівня життя.

Таким чином, сучасна політика як України так і інших європейських країн повинна бути спрямована на підвищення рівня соціального захисту інвалідів, адже загальне економічне зростання частково залежить від ефективності функціонування системи соціального захисту. Удосконалення системи соціального захисту інвалідів стосується не лише даної категорії громадян, а й може внести життєво важливий вклад у загальнодержавний соціально-економічний розвиток, чого не можна упустити.

1. Бондар Н.О. *Особливості та основні напрями соціального захисту інвалідів у країнах ЄС* / Н.О. Бондар // *БІЗНЕСІНФОРМ*. – 2012. – № 6. – С. 120-124. 2. Eurostat. *Government expenditure on social protection* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_expenditure_on_social_protection. 3. Воротін В. Є. *Формування системи соціальної безпеки населення в країнах з різним рівнем розвитку ринкових відносин* / В. Є. Воротін, Р. Є. Демчак // *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності* : збірник наукових праць : у 2-х вип. / ПДТУ. – Маріуполь, 2012. – Вип. 2, Т. 1. – С. 230-234. 4. *Which are the best countries in the world to live in if you are unemployed or disabled ?* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.theguardian.com/politics/2015/apr/15/which-best-countries-live-unemployed-disabled-benefits>. 5. *Report of the Social Protection Committee*.

УДК 336.748.12

Т.О. СЕМЕНЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки,
Сумський державний університет, м. Суми, Україна

ІНФЛЯЦІЙНЕ ТАРГЕТУВАННЯ: РЕАЛІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановою правління НБУ від 18 серпня 2015 р. №541 "Про Основні засади грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки" було визначено, що "Національний банк досягатиме цінової стабільності шляхом дотримання кількісних цілей щодо інфляції". "Середньострокова ціль щодо інфляції встановлена на рівні 5% (для річного приросту індексу споживчих цін) і досягатиметься поступово". Цим документом визначено такі короткострокові показники для річної зміни індексу споживчих цін: грудень 2016 р. - $12\% \pm 3$ п.п.; грудень 2017-го — $8\% \pm 2$ п.п.[1].

З теорії макроекономіки відомо, що одним з найбільш важливих чинників впливу на обсяг реального ВВП є рівень інфляції, причому в залежності від загальноекономічної ситуації вплив цього чинника може бути якісно різним. Так, інфляція, що виявляється у зростанні цін, призводить до знецінення коштів як населення, так і суб'єктів підприємницької діяльності і, як наслідок, спричиняє порушення принципу справедливого розподілу благ у суспільстві. В умовах стабільного розвитку економіки помірна інфляція сприяє зростанню сукупного попиту швидше, ніж відбувається зростання цін, стимулює виробництво і тим самим забезпечує зростання реального ВВП. Формування послідовності реакції така: додаткова грошова емісія викликає збільшення попиту; зростають ціни реалізації; виробники вкладають інвестиції й нарощують обсяги випуску. Адже, відомий факт, що збільшення кількості грошей, які перебувають в обігу, не обов'язково призводить до зростання цін. Тому що гроші, які знову з'явилися в обігу, не обов'язково перетікають на товарні ринки або ринки послуг [2].

Зауважимо, що у західних країнах помірна інфляція (з показником до 5% за рік) стала невід'ємною частиною функціонування економіки. Щодо світової практики з цього питання, то певний рівень інфляції може виконувати стимулюючу функцію щодо економічного зростання. Так, у США інфляція практично не припинялася з часів Другої світової війни, проте це не стало перешкодою для економічного зростання. А у таких країнах, як Німеччина, Японія, Чилі, Південка Корея, Чехія та інші, необхідна інвестиційна активність й, відповідно, економічне зростання були максимальними, коли темпи зростання цін коливались в інтервалі від 1,1% до 4,7% на рік. Коли темпи інфляції переходили межу 4,7%, то темпи економічного зростання починали знижуватися. Коли ж інфляція сягала 25-45%, то економічне зростання припинялося. На зміну йому приходили стагнація та спад виробництва, які поглиблювались у міру зростання темпів відкритої інфляції. На сьогодні за нормами ЄС рівень інфляції має становити 1,5% [3]. Одностайності щодо порогового значення рівня інфляції немає. Деякі дослідники визначають його на рівні 5 %, а згідно із критеріями вступу до ЄС цей показник становить 3,1 % [4]. За оцінками науковців, за стабільних економічних умов оптимальним рівнем інфляції в Україні можна вважати значення 10 %. Збільшення інфляції до 20 % і більше призводить до сповільнення зростання реального ВВП [5].

Згідно із даними [6] аналіз динаміки ВВП та темпів інфляції для країн-торговельних партнерів України дає можливість констатувати наступне. Тільки Туреччина при річних темпах інфляції 8,5% демонструє негативну динаміку ВВП (- 1,8%). Найбільший приріст

ВВП дає Китай - 6,7% за темпу інфляції 2,1%. Німеччина демонструє 1,7% зростання ВВП (темпер інфляції – 1,7%), Японія – зміна ВВП – 1,1% за темпу інфляції 0,5%, США – 1,7 і 2,1%, а Чехія – 1,6 і 2%, відповідно. Загалом щодо країн зони євро зростання ВВП – 1,7% за незначної інфляції в 1,1%.

Україна також серед «лідерів», але за показником інфляції - 12,4% річних при двовідсотковому зростанні ВВП. Нагадаємо, що на початку серпня 2015 року Уряд України оприлюднив макроекономічний прогноз на 2016 рік у двох сценаріях. Зокрема, Кабінет міністрів прогнозував рівень інфляції по першому сценарію нарівні 12%, а по другому – 14,7% [7]. За оцінками Національного банку України основними впливовими чинниками, що зумовили інфляцію 2016 року були такі: подорожчання тарифів на житлово-комунальні послуги та збільшення тарифів на паливо. У порівнянні з 2014 та 2015 роками, інфляція 2016 року істотно уповільнилась до показника 5,8%.

Ще не минув перший місяць 2017 року, як у засобах масової інформації почали з'являтися повідомлення щодо сумнівів НБУ стримати інфляцію з причини незбалансованої бюджетної політики уряду, що штовхають інфляцію вгору. «Минулого року прийнято закон про підвищення мінімальної зарплати до 3200 грн. Це відразу ж спровокувало зростання інфляції на 1,1%. У результаті наш прогноз інфляції на кінець цього року зріс з 8% до 9,1%, – заявила голова НБУ В. Гонтарева. – Ми хочемо, щоб уряд, як і ми, був зацікавлений в стримуванні інфляції. Щоб кожне рішення про пенсії та зарплати враховувало інфляційні цілі». Зауважимо, що підняття мінімальної зарплати до 3200 грн. у перерахунку по курсу долара все одно її знизило у доларах США (у зв'язку з трикратним знеціненням гривні). А, згідно із коментарями НБУ щодо рівня інфляції у лютому 2017 року [8], споживча інфляція в річному вимірі прискорилася – до 14,2% (з 12,6% у січні).

Як бачимо, попри ціль таргетувати інфляцію, знову антиінфляційного ефекту досягти не вдається. За критичними оцінками фахівців[9], правління НБУ поки що відстає від сучасного рівня розуміння економіки та декларує застарілі догми щодо єдиної мети в межах інфляційного таргетування. Монетарна політика, що проводиться сьогодні, - це суміш, з одного боку, непродуктивної емісії та командно-адміністративного викривлення ринку там, де потрібно було б спиратися на ринкові процеси, а з іншого — невикористання ефективних монетарних інструментів у тій сфері, де необхідно згладжувати ринкові дисбаланси.

1. Про Основні засади грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки/ Постанова правління НБУ від 18 серпня 2015р. №541[Електронний ресурс] / Режим доступу: ["http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0541500-15](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0541500-15). 2. Доцатов Ю., Пальчевський І. Голова Ради НБУ Богдан Данилишин: рівень довіри до банків в 12% я вважаю занадто оптимістичним/ Ю.Доцатов, І.Пальчевський [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://ukranews.com/ua/interview/1586-bogdan-danylyshyn-riven-doviry-do-bankiv-v-12-ya-vvazhayu-zanadto-optimistychnym>. 3. Михайловська, І.М., Ларіонова, К.Л. Гроші та кредит: Навчальний посібник. – Львів: Новий Світ-2000. 2006. – с. 130-132. 4. Плешакова, Н.А., Мороз, П.А. Взаємодія механізмів грошово-кредитної політики в забезпеченні фінансової стабільності України / Н.А. Плешакова, П.А. Мороз [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.nvisnik.geci.cn.ua/ru/component/k2/item/download/73_ff4329b0dc91714f2a9d9d3afafe81db.html. 5. Грицюк, І.В. Грошово-кредитні інструменти та їх вплив на економічне зростання/ І.В. Грицюк // Ефективна економіка. – 2014. – №11. 6. TheEconomist [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economist.com/>. 7. Кабмін утвердив прогноз на 2016 в двохсценаріях - рост ВВП на 2% и спад на 0,3%. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rian.com.ua/economy/20150810/371922852.html> 8. Коментар Національного банку України щодо рівня інфляції у лютому 2017 року [електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=45007491&cat_id=55838. 9.

НБУ відстає від світової економічної практики, керуючись застарілою концепцією інфляційного таргетування. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/nbu-vidstaye-vid-svitovoyi-ekonomichnoyi-praktiki-keruyuchis-zastarilo-koncepciyeyu-inflyaciynogo-targetuvannya-ekonomist-234824_.html.

УДК 338.246

В.В. СМАЧИЛО

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки,

В.Ю. ХАЛІНА

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки,
Харківський національний університет будівництва та архітектури, м. Харків, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ

Європейський вектор розвитку України ставить перед вітчизняним бізнесом велику кількість викликів, які вимагають трансформації бізнес-структур та імплементації європейських практик господарювання у вітчизняні реалії. Вказане актуалізує дослідження в сфері соціального підприємництва як нового рівня ведення господарських відносин. Як європейські, так і інші країни (Америку, Азії) практикують створення соціальних підприємств вже тривалий період часу. В українських реаліях цей інноваційний вид господарювання з'явився недавно, але набирає широкого розповсюдження.

Слід зауважити, що незважаючи на доповнення «соціальне», даний вид підприємництва, є бізнесом, комерційною діяльністю. Його особливістю як раз і є соціальне спрямування, тобто місія – вирішувати проблеми соціально вразливих верств населення та інших проблем суспільства, створюватися та існувати для того, щоб робити світ краще. Суб'єктами соціального підприємництва є соціальні підприємства та соціальні підприємці. В той же час, незгодженості щодо теоретичного осмислення даної категорії, відсутність нормативно-правового визначення основних термінів в цій сфері, ведуть до плутанини, й досить часто до суб'єктів соціального підприємництва відносять благодійні фонди та інші неприбуткові організації, які займаються вирішенням соціальних проблем. Звичайно, вказані організації пов'язані безпосередньо з вирішенням цілого кола важливих питань, але виходячи з розуміння підприємництва як самостійної, ініціативної, прибуткової діяльності, яка здійснюється на власний розсуд та ризик, вказані агенти суспільного життя не можна віднести до безпосередньо соціальних бізнес-структур.

Автори дослідження вважають, що соціальні підприємства (у формі юридичної особи) створюються соціально вразливими верствами населення для вирішення соціальних проблем за рахунок прибутку, який вони отримують від підприємницької діяльності.

Відсутність нормативно-правової урегульованості діяльності суб'єктів соціального підприємництва, дозволяє говорити про його офіційну відсутність в Україні, але фактично цей вид діяльності набуває широкої популярності в останні роки, особливо з початком збройного конфлікту на Сході нашої держави. Хоча, в 2011 р. була спроба легалізувати соціальний бізнес, шляхом подання законопроекту, який було відхилено комітетом з питань податкової політики ВРУ [1].

Організаційні форми його ведення в нашій державі досить складні через те, що у різних нормативно-правових джерелах існують положення, що дозволяють створювати

підприємства, які за міжнародними стандартами можуть бути класифіковані як соціальні [2]. Тому можна виділити такі основні форми соціального підприємництва:

- некомерційна організація займається підприємництвом у сфері своєї основної діяльності;

- НКО відкриває власне підприємство, частина доходів якого йде на фінансування її програм;

- підприємство для людей з обмеженими можливостями: компанія звільняється від сплати податку на прибуток, якщо більше 50% її співробітників – люди з обмеженими можливостями [2].

Згідно класифікації Western NIS Enterprise Fund (WNISEF) [3], до «соціального підприємства» можна віднести таке, де не менше 50% працевлаштованих осіб відносяться до соціально вразливих верств населення, постраждалих від збройних конфліктів, тощо; частина чистого прибутку спрямовується на вирішення соціальних проблем суспільства (потреби дитячих будинків, допомога постраждалим від збройних конфліктів, тощо.). Класифікація за цією методою дозволяє отримати пільгове фінансування для соціального підприємства – юридичної особи від Ощадбанку [4].

В програмі кредитування Ощадбанку вказано три умови, відповідно до яких підприємство може бути віднесено до соціального та отримати пільговий кредит на соціально підприємницьку діяльність: юридична особа, зареєстрована відповідно до чинного законодавства України та класифікована WNISEF як «соціальне підприємство»; чистий дохід підприємства за останній календарний рік становить не більше 80 млн. грн; чітко прописана в офіційних документах клієнта соціальна мета його діяльності (механізм розподілу прибутку, де видно, скільки відсотків прибутку спрямовується на вирішення соціальних питань). Програма щодо надання пільгового фінансування фізичним особам – підприємцям, які також можуть бути суб'єктами соціального підприємництва, лише розробляється Ощадбанком та WNISEF.

Підсумовуючи вищенаведене, очевидно, що Україна має слабкі механізми розвитку та підтримки соціального підприємництва, що ускладнює можливості створення соціальних підприємств та становлення громадського суспільства.

1. Соціальне підприємництво – неоцінена необхідність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/economics_of_regions/socialne-pidpriyemnictvo-neocinena-neobhidnist-.html. 2. Сотула О. В. Соціальне підприємництво як інноваційна модель розвитку економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1988>. 3. Офіційний сайт WNISEF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wnisef.org/ua/>. 4. Офіційний сайт Ощадбанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oschadbank.ua/ua/business/loans/socializing/>

УДК 330:351.9:63

К.О. ХАЛИМОН

магістр,

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Сільське господарство є центральною ланкою агропромислового комплексу України. Агропромисловий комплекс - це сукупність галузей економіки, пов'язаних із виробництвом продовольства і предметів широкого вжитку із сільськогосподарської сировини та постачанням їх населенню. Він умовно ділиться на три групи галузей: галузі,

які виробляють засоби виробництва для сільського господарства, здійснюють його матеріально-технічне забезпечення та виробниче обслуговування; безпосередньо сільськогосподарське виробництво; галузі, які забезпечують рух продуктів виробництва від сільського господарства до кінцевого споживача.

Кожній територіальній одиниці в Україні властиві свої кліматичні умови, якість земель сільськогосподарського призначення. Ці обставини приводять до того, що виникає необхідність у переміщенні значних обсягів продукції для задоволення потреб інших регіонів країни. Тому необхідно чітко знати скільки і якої продукції буде вироблено і вивезено, щоб зберігався баланс. Все це дозволяє визначити державне регулювання як система економічно-правових засобів, спрямованих на встановлення ринкових відносин, роздержавлення, приватизацію, підприємництво, розвиток села і різних форм господарювання з метою покращення організації виробництва і доведення продукції сільськогосподарського призначення до споживача [1, 2].

Мета державного регулювання полягає в досягненні сільського господарства максимальної ефективності для задоволення попиту населення в сировині, продуктах харчування. Завданнями державного регулювання є координація та розвиток міжгалузевих та внутрішньогалузевих зв'язків, регулювання попиту і пропозицій на товари, стимулювання виробництва нової продукції, бюджетне фінансування, охорона навколишнього середовища. Здійснюються вони за допомогою економічних важелів, інтеграції та кооперації виробничих процесів. Суб'єктами державного регулювання є органи законодавчої та державної виконавчої влади, в тому числі місцеві адміністрації. Об'єктами державно-правового регулювання є матеріальні засоби й форми ведення сільськогосподарського виробництва. До основних з них належать землі сільськогосподарського призначення, що є головним засобом сільськогосподарського виробництва і просторово-операційним базисом; усі галузі й підгалузі сільськогосподарського виробництва.

Функції державного регулювання сільського господарства здійснюють державні органи виконавчої влади, що визначають стратегічні цілі і завдання агропромислового виробництва, забезпечують матеріально-фінансову підтримку аграрного сектора, здійснюють контроль і нагляд за дотриманням аграрного законодавства.

Таким чином, державне регулювання аграрної сфери економіки полягає у тому, що держава шляхом застосування правових, адміністративних та економічних важелів регулює поведінку сільськогосподарського товаровиробника, визначає перспективи розвитку аграрної сфери економіки, виконує спрямовуючу роль щодо реалізації довготривалих програм розвитку [3].

При цьому, аграрну сферу визначено як галузь національної економіки, ефективний розвиток і функціонування якої забезпечується через державне регулювання із забезпеченням економічної, соціальної, екологічної, інноваційної та інформаційної функцій, а його конкурентоспроможність виступає основною рушійною силою зміцнення стратегічних позицій та пріоритетів на внутрішньому та світовому аграрних ринках завдяки реалізації таких основних принципів державного регулювання: аграрний протекціонізм, єдність економічних та соціальних цілей, програмний метод регулювання, сполучення індикативності та директивності [4,5].

Державне регулювання в аграрному секторі полягає в застосуванні методів впливу держави на рівень конкурентоспроможності з метою: підвищення ефективності аграрного виробництва; забезпечення розширеного відтворення; розвитку соціальної та екологічної сфер сільських територій; забезпечення захисту економічних інтересів суб'єктів господарювання аграрної галузі та їх фінансової стійкості.

Державне регулювання в сільському господарстві з позиції підвищення конкурентоспроможності галузі з урахуванням інтеграції України до ЄС може здійснюватися за такими напрямками: законодавча підтримка; захист вітчизняного

продовольчого ринку від імпорту; всебічна підтримка сільгосптоваровиробників в орієнтації на споживача; забезпечення доступу до дешевих кредитів; стимулювання забезпечення цінової доступності аграрної продовольчої продукції для всіх соціальних груп населення; збільшення держзамовлення і інвестицій; створення дорадчих та консалтингових структур, обслуговуючих кооперативів; розвиток аграрної науки і підготовка кадрів для сільського господарства; розвиток соціальної сфери села.

1. *Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року* // <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>. 2. *Аграрна реформа в Україні* / П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко та ін.; За ред. П.І. Гайдуцького. – К.: ННЦ ІАЕ, 2015. – 424 с. 3. Дідьківська Л.І., Головка Л.С. *Державне регулювання економіки: Навч. посіб.* – К.: Знання-Прес, 2010. – 209 с. 4. *Загальнодержавна Комплексна програма підтримки та розвитку українського села “Добробут через аграрний розвиток” на 2015 – 2020 роки* // <http://darukraine.com.ua>. 5. Кириленко І.Г. *Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи.* – К.: ННЦ ІАЕ, 2015. – 452 с.

УДК 336.276

Т.В. ЧЕРНИЧКО

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

С.Ф. ЧЕРНИЧКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності,
Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Ужгород, Україна

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ ЯК ОДНА З ЕКОНОМІЧНИХ ЗАГРОЗ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Наукові дослідження спрямовані на дослідження проблеми зростання державного боргу і його впливу на економічний розвиток та економічну стабільність проводяться в Україні не так давно. Україна молода країна і формування державного боргу розпочалося порівняно недавно. Але з часом проблема збільшення державного боргу набирає все більш загрозливих масштабів і потрібно виділяти все більше ресурсів для вирішення питань що стосуються його погашення та обслуговування.

Проблемам дослідження природи державного боргу посвячено праці таких науковців як: Т. Вахненко, О. Воронич, А. Гальчинський, Б. Данилишин, А. Мних, А. Шаповалов, С. Юрій та ін. Науковцями досліджуються питання впливу державного та гарантованого державою боргу на економічне зростання, рейтинг країни, економічну безпеку, валютний курс.

Українське суспільство визначилося з вектором власного геополітичного розвитку, тобто зближення з Європейським Союзом та вступ до нього у довгостроковій перспективі. Однією з необхідних умов ймовірної інтеграції до ЄС є дотримуватись правил та критеріїв розвитку Європейського Союзу. Одним з цих важливих критеріїв, який діє на території Європейського Союзу є обмеження державного боргу країни на рівні 60% від ВВП.

Тенденція до прискорення зростання державного боргу України прискорюється протягом останніх років (рис. 1).

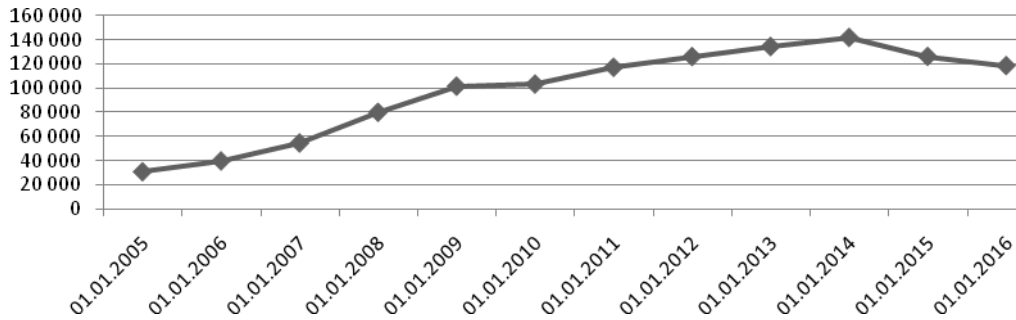


Рис. 1. Зовнішній борг України, млн. дол. США.
Джерело: побудовано авторами за даними[3]

Протягом аналізованого періоду (2005-2016 рр.) спостерігається зростання обсягів довгострокових запозичень сектору загального державного управління (з 10058 млн. дол. США станом на 01.01.2005 року до 35959 млн. дол. США станом на 01.01.2016 року) (рис. 2). Загалом у структурі зовнішнього боргу України станом на 01.01.2016 року найбільшою є частка запозичень сектору загального державного управління (30,3%), сумарна частка інших інституційних секторів становить 46%. Частка прямих інвестицій (міжфірмового боргу) становить 7,2%.

З точки зору оцінювання економіки країни та економічних загроз для суспільства важливим є не тільки абсолютна величина державного боргу, а відсоткове відношення державного та гарантованого державою боргу до величини ВВП. Згідно з маастрихтськими домовленостями допустимим вважається державний борг що не перевищує 60% від ВВП.

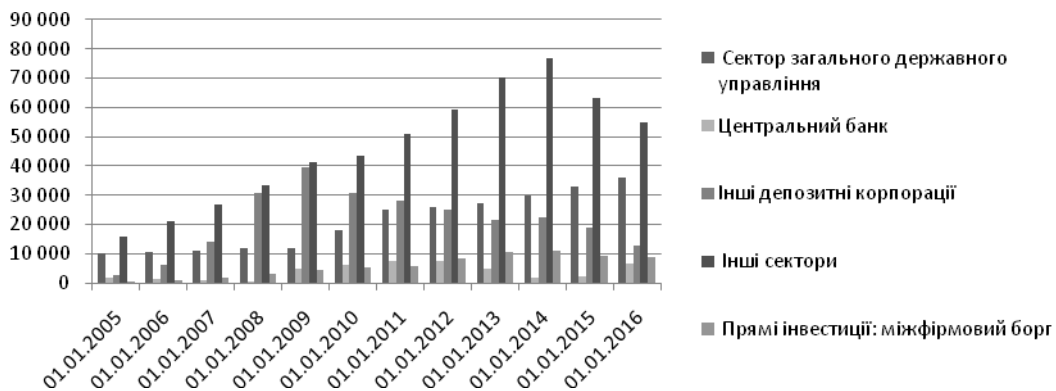


Рис. 2. Структура зовнішній борг України, млн. дол. США
Джерело: побудовано авторами за даними [3]

В Європейському Союзі даний критерій витримують не всі країни. Так, наприклад, в Іспанії, Ірландії, Португалії, Греції державний борг значно перевищує 60% рубіж. І навіть така потужна країни як Німеччина має державний борг що перевищує даний критерій. Проте в Україні це значення наближається до загрозової величини 93% (рис. 3).

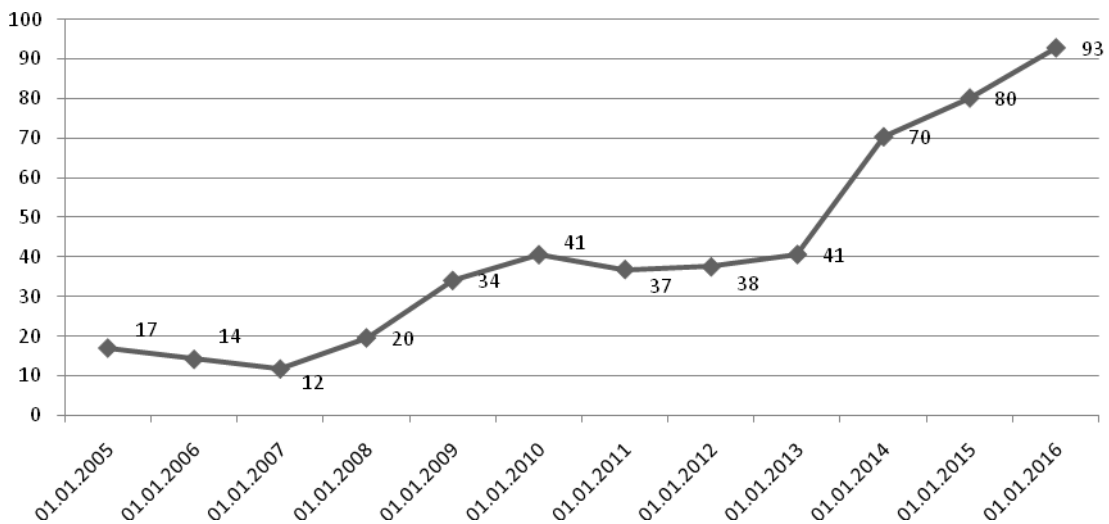


Рис. 3. Частка зовнішнього боргу України, % до ВВП

Джерело: розраховано авторами за даними [3]

Враховуючи економічне становище, рівень і динаміку приросту державного та гарантованого боргу, а також непередбачуване та важко регульоване значне пониження національної валюти по відношенню до долара США, можна з високою ймовірністю стверджувати, що Україну в середньостроковій перспективі (3-5 років) очікує переддефолтний стан.

1. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи / Т. П. Вахненко // *Фінанси України*. – 2009. – № 6. – С. 14-28. 2. Закон України «Про державний внутрішній борг України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2604-12>. 3. Валовий зовнішній борг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=4

УДК 338.436(477)

Ю.О. ШЕПЕТИЛО

магістр,

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна

РОЗВИТОК АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄС

Розвиток інтеграції на європейському рівні є сучасною ознакою прогресивних змін у сільському господарстві. Європейські орієнтири надають аграрному сектору відповідний вектор розвитку та відкривають нові можливості для відродження сільського господарства, створюють додаткові порівняльні переваги на агропродовольчому ринку в умовах глобалізації економіки. Співробітництво України з Європейським Союзом необхідне для технологічного оновлення вітчизняного сільськогосподарського виробництва, підвищенню рівня зайнятості на селі. Виробничі технології більшості українських сільськогосподарських підприємств відстають від тих, що їх використовують провідні європейські країни [1].

Протягом десятиліть українські сільськогосподарські підприємства були фактично відрізані від світового агропродовольчого ринку. Тому їх вихід на європейський ринок має велике значення як джерело досвіду та практичних вмінь конкурувати з виробниками інших країн, розробляти та реалізовувати стратегію виробничо-комерційної діяльності,

зорієнтованої на світову кон'юнктуру продовольчих ринків. При цьому слід зазначити, що вміння успішно діяти на міжнародних ринках веде до підвищення рівня та якості задоволення потреб національних споживачів.

Однією з тенденцій сучасного економічного розвитку є формування вертикально та горизонтально інтегрованих маркетингових систем, учасниками яких є фірми та підприємства різних країн. Інтеграція українських сільськогосподарських виробників у такі маркетинг-логістичні ланцюги та регіональні кластери дасть змогу виходити на нові перспективні агропродовольчі ринки збуту, раціоналізувати власне виробництво, гнучкіше реагувати на зміни міжнародної економічної кон'юнктури.

Європейський Союз – це невичерпне джерело досвіду функціонування ринкової соціально орієнтованої економіки та державного регулювання економічних процесів. Очевидно, саме тут Україна може отримати знання щодо розробки й реалізації.

Розвиток співробітництва з ЄС неминуче означає необхідність запроваджувати відповідні правила та стандарти вироблення й реалізації економічної політики, поведінки первинних економічних агентів [3]. А це, у свою чергу, сприятиме формуванню прозорого середовища виробничо-комерційної діяльності на національному ринку, що має надзвичайно велике значення для України. Розвиток міжнародного співробітництва в цілому та економічних зв'язків з ЄС зокрема безпосередньо впливає на раціональніший розподіл ресурсів, у тому числі ресурсу праці, підвищення ефективності економічних процесів, тобто має позитивні наслідки в довготерміновій перспективі [5].

Для успішного розв'язання завдань євроінтеграції агропромисловий комплекс України має достатньо передумов: багатий природно-ресурсний та експортний потенціал, вагомий людський капітал, поступово зростаючу інвестиційну привабливість, збережений уклад сільського життя та багатотисячолітні традиції ведення сільського господарства [4].

Значною мірою перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на зовнішніх ринках такі чинники:

- нерозвиненість інфраструктури АПК, що призводить до збільшення вартості виробництва, значних втрат продукції під час її транспортування та зберігання;
- недостатня гармонізація українських стандартів якості з міжнародними;
- низька капіталізація вітчизняних сільськогосподарських підприємств, яка обмежує їх можливості щодо залучення додаткових коштів для розвитку бізнесу;
- переважно низький рівень спеціалізації функціонуючих господарств – більшість вітчизняних сільськогосподарських підприємств займаються рослинництвом і тваринництвом, виробляючи при цьому 10-20 найменувань продукції;
- недостатність державного цільового фінансування науково-прикладних розробок в аграрному секторі, що зумовлює незадовільну якість насінневого та племінного матеріалу, обмежує продуктивність сільськогосподарського виробництва;
- недостатня активність державної політики щодо підтримки родючості ґрунтів, яка призводить до збільшення частки ґрунтів, які є непридатними для ведення сільського господарства;
- занепад вітчизняної машинобудівної галузі та обмеженість фінансових можливостей сільськогосподарських виробників [2].

З урахуванням існуючих проблем, а також позитивного зарубіжного досвіду, видається доцільною реалізація заходів у контексті підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на європейському ринку за такими основними напрямками: гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно зі стандартами ЄС; збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції; налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку; посилення кооперації господарств населення виробників сільськогосподарської продукції; налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами; використання позитивного

досвіду країн ЄС у регулюванні ринку аграрної продукції в напрямі зміцнення конкурентоспроможності АПК.

1. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / Б. Й. Пасхавер, О. В. Шубравська, Л. В. Молдован та ін. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2009. – 432 с.
2. Експрес-випуск Державної служби статистики України 14.02.2014 № 88/0/03.5вн-14 // <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Дем'яненко М. Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М. Я. Дем'яненко, Ф. В. Іванина // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3.
4. Гайдуцький П. Україна – ЄС: проблеми інтеграції [Електронний ресурс] / П. Гайдуцький // Джерело тижня – 7 червня 2013 року. – Режим доступу: <http://agroconf.org/content/gayduckiyukraina-es-problemy-integracii..>
5. Agriculture, bioenergy and food policy in Ukraine – analyses, conclusions and recommendations / [H. Strubenhoff, V. Movchan, I. Burakovsky and other]. – К., 2008. – 350 р.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.21(477)

О.В. АНТАЛОВСЬКА

студент,

Науковий керівник: к.е.н. Хаустова К.М.,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

**БАР'ЄРИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ**

В економіці України спостерігаються послідовні стадії наростання нестабільності середовища, у якому діє організація. Темпи цього наростання значно вищі за середньосвітові. Ефективне функціонування підприємств у цих умовах зумовлює необхідність прискореного розвитку концепції стратегічного управління, розробки стратегії, методів, сценаріїв і засобів ефективних систем управління, що робить тему нашого дослідження актуальною.

Успішний розвиток та імплементація стратегії на підприємстві не лише сприяє підвищенню його потенційної прибутковості, інтересу інвесторів та акціонерів до компанії, а й посилює внутрішній мікроклімат організації, лояльність персоналу та споживачів.

Питанням стратегічного управління приділяють значну увагу такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як Ансофф І., Мексон М. Х., Томсон А. А., Стрікленд А. Дж., Портер М., Хофер К., Пирс та Робінсон, Шендел та Хаттенс, Наливайко А. П., Шершньова З. Є., Василенко В.О., Краснокутська Н. С.

У праці І. Ансоффа "Стратегічне управління" наводиться таке поняття стратегії: «За своєю сутністю стратегія є переліком правил для прийняття рішень, якими організація користується в своїй діяльності». І Ансофф стверджує, що досвідчений фахівець бізнесу завжди зможе розгледіти за успіхом підприємства ту чи іншу оригінальну стратегію [1].

Стратегічне управління є підсистемою менеджменту організації поряд з тактичним та оперативним, і підпорядковується досягненню загальної мети діяльності підприємства. Відмінність стратегічного управління полягає в методології його реалізації на практиці, що використовує поєднання аналізу зовнішнього середовища, функціонування підприємства та визначення його конкурентної позиції з врахуванням внутрішніх можливостей. На основі чого відбувається прийняття та реалізації управлінських рішень, які проявляються через вибір, реалізацію, контроль та корегування стратегії підприємства.

При здійсненні стратегічного управління відбувається аналіз різних рекомендацій та рішень щодо того, які заходи підприємство повинно здійснювати, щоб досягти успіху у майбутньому. Тому, стратегічне управління має безліч переваг, серед яких:

- можливість зменшення негативних наслідків тих змін, що відбуваються під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів;
- діяльність організації стає більш керованою, адже можна порівнювати досягнуті результати з поставленими цілями;
- створення системи стимулювання для збільшення пристосованості системи управління підприємства до змін.

Стратегічне управління дозволяє розробити засоби і методи, які сприяють досягненню поставлених цілей з урахуванням умов, що склалися в зовнішньому і внутрішньому середовищі. До найбільш перспективних методів стратегічного менеджменту підприємства, що відповідають сучасним вимогам, слід віднести:

системний підхід з використанням критерію системної раціональності; ситуаційний підхід, який використовує теорію факторів виробництва і критерій економічної раціональності або ефективності; підхід, який би розглядав підприємство як суспільний інститут, який повинен задовольняти різні групи інтересів, а його структура і управління будуються на основі концепції соціально-економічної раціональності [2].

На сьогодні стратегічне планування та управління на українських підприємствах є недосконалим та недостатньо збалансованим. Це відбувається через наявність численних бар'єрів та поширених помилок компаній, а також через зростаючі виклики внутрішніх та зовнішніх факторів ринку. До найсуттєвіших бар'єрів слід віднести:

1. Орієнтація більшості підприємств на поточний прибуток. Це зумовлено насамперед нестабільністю зовнішнього середовища підприємства, не прогнозованою девальвацією національної валюти, інфляцією, невизначеністю зовнішнього вектору.

2. Поверхневе розуміння керівництвом стратегії та процесу її розробки. Так, зокрема, робота з вироблення стратегії підприємства як концептуальної комплексної програми довгострокової поведінки в зовнішньому ринковому оточенні часто передбачає багаторівневе дослідження ринку, створення нових моделей впливу на нього, обґрунтування та розробку інвестиційних проектів та відповідних бізнес-планів («стартапів»), оцінку ризиків і формування відповідної системи управління.

3. Відсутність релевантної інформації про стан та тенденції розвитку основних факторів зовнішнього середовища.

4. Опір змінам з боку працівників. Пов'язаний насамперед з стереотипом, що будь-які зміни приносять погіршення стану працівників та призводять до зниження заробітної плати або інших мотиваторів.

5. Високі витрати на організацію планування і реалізації стратегії, зокрема, на дослідження ринку та впровадження стратегічних змін.

Вищезазначені бар'єри та проблеми не єдині, які стоять на шляху до якісного стратегічного планування в Україні. Чимало підприємств, навіть розробивши стратегічний план, не здатні його реалізувати. Причина цього - припущення саме методологічних помилок, серед яких спрощення процесу стратегічного планування, неповноцінне дослідження ринку та ігнорування впливових факторів, що веде до створення нереальних, часом навіть утопічних планів [3, с. 25].

Подолання більшості з наведених бар'єрів залежить, насамперед, від керівництва підприємства. Особливо важливим є усвідомлення того факту, що без довгострокових цілей, аналізу та прогнозування ринкового середовища виживання підприємства в довгостроковій перспективі є майже неможливим. Основними заходами з подолання бар'єрів є наступні:

- підвищення компетентності менеджерів у сфері стратегічного аналізу та планування шляхом організації бізнес-тренінгів, проведення бенчмаркінгу, створення баз релевантної інформації;

- залучення команди ключових менеджерів, у тому числі менеджерів середньої ланки до процесу розробки і реалізації стратегії;

- посилення контролю над розподілом ресурсів ще на початкових стадіях розробки стратегії;

- використання сучасних інструментів та підходів до формування стратегії та її реалізації;

- замовлення професійних консалтингових послуг із розробки стратегії, формування конкурентних переваг тощо.

1. Ансофф І. Нова корпоративна стратегія. / Пер. з англ. під ред. Каптуревського Ю.Н. – СП: Вид-во «Пітер», 1999. – 416с.2. Баяра Д.О. Теоретичні аспекти розвитку стратегічного планування на підприємствах в умовах ринкової нестабільності/ Д.О.

Баюра, В.В. Петрук// Наукові праці НДФІ.- 2014.-Вип.2 (67). -С.153-158.3.Мокіна Ю.В. Проблеми стратегічного менеджменту великого та середнього бізнесу в Україні/ Ю.В. Мокіна, О.М. Кавуненко// Вісник Вінницького політехнічного інституту. -2013. -№ 3.- С. 22-27.

УДК 331.101

І.В. БАБІЙ

старший викладач кафедри економіки, менеджменту та адміністрування,
Хмельницький національний університет, м. Хмельницький, Україна

ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Проблема людського потенціалу вже давно знаходиться в центрі уваги науковців. Серед вітчизняних цій темі присвячені наукові праці Д. Богині, В. Гейця, М. Долішнього, О. Грішнєвої та ін. Однак донині залишається недостатньо вирішеною проблема термінологічної визначеності поняття «людський потенціал» і його співвідношення з близькими категоріями – «людські ресурси», «трудова потенціал», «людський капітал», яка має велике значення як для теоретичних, так і подальших практичних досліджень.

Метою нашого дослідження є компаративний аналіз сутності понять «людські ресурси», «людський потенціал», «трудова потенціал» та «людський капітал» стосовно виробничої діяльності підприємств.

Людський потенціал і людські ресурси варто розрізняти з погляду залучення в економіку. Людські ресурси – це «присвоєні» потенціали людей (соціально-демографічні, освітньо-професійні, інтелектуальні, духовно-інформаційні, інноваційні, креативні, культурні, мотиваційні тощо), які стали реальною власністю. Людський потенціал – здібності людини взагалі, які не залежать від їх використання у матеріальному чи нематеріальному виробництві. Очевидно, що людський потенціал є за величиною більшим, ніж людські ресурси, тому помилково ототожнювати людські ресурси і людський потенціал [1, с.31], оскільки людський потенціал – це можливості, надані людськими ресурсами у певний час і у майбутньому, які можуть бути використані чи ні для досягнення певної мети.

В економічній літературі часто ототожнюють поняття людського та трудового потенціалу. Трудова потенціал розглядається як: сукупність фізичних та духовних здібностей населення, загальноосвітні та професійні знання для роботи в національній економіці; - сукупність необхідних для формування та розвитку організації, галузі системи трудових ресурсів, що забезпечують виробничу та трудову діяльність відповідно до потреб ринку та суспільства; – сукупну чисельність економічно активного населення країни, тобто ту частину населення, що забезпечує пропозицію робочої сили для галузей виробництва та сфери послуг, включаючи зайняте та частину незайнятого в суспільному виробництві населення тощо.

Зазначимо відмінність категорій трудового та людського потенціалів [2]: - статистичний аспект відмінності трудового потенціалу від людського потенціалу полягає в тому, що носіями першого є тільки працездатні громадяни, в той час як другого – все населення країни, в тому числі за межами працездатного віку;- сфера реалізації трудового потенціалу обмежена виробництвом матеріальних і нематеріальних благ та послуг, тобто трудовою діяльністю; людський потенціал реалізується в різноманітних видах діяльності, пов'язаних не тільки з працею, але і з проведенням дозвілля, з міжособистими відносинами, а також у сфері споживання; - сфери реалізації людського потенціалу виступають одночасно і сферами виробництва трудового потенціалу; - категорія «людський потенціал» характеризує відносини стосовно його самореалізації як у трудовому процесі, так і за його межами. Таким чином, людський потенціал є більш

об'ємною категорією. Трудовий потенціал являє собою лише одну з підсистем більш об'ємної категорії – людський потенціал.

На макрорівні людський потенціал є складною соціально-економічною системою, на нього впливає низка факторів і заходів, тому його стан характеризується сукупністю показників, які доповнюють один одного: життєвий потенціал населення; інвестування у формування та нагромадження людського потенціалу; науковий потенціал суспільства; потенціал зайнятості; освітній потенціал; потенціал здоров'я; культурний потенціал [3; 4].

Визначаючи трудовий та людський потенціали економічної системи мікрорівня (підприємства), можна говорити, що мова йде про сукупну можливість працездатних, реально або потенційно залучених в виробничий процес людей як носіїв робочої сили та інтелектуального потенціалу, здатних забезпечувати відтворення та розвиток цієї системи (підприємства). Поняття людського потенціалу охоплює такі властивості людини, як потреби та інтереси, рівень життя, рівень здоров'я, загальні та професійні знання, кваліфікацію, мотивацію діяльності, ставлення до праці, ініціативність та підприємливість, способи поведінки.

Методологічною базою аналізу процесів відтворення людського потенціалу найбільш часто виступає теорія людського капіталу, яка концентрується навколо розвитку людини, орієнтованого на потреби суспільного виробництва, досліджує вдосконалення людини як фактора виробництва. Зміст поняття людського капіталу охоплює такі аспекти [4-6]: 1) як запас (ресурс) здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, якими володіє людина і які сприяють зростанню продуктивності праці і впливають на зростання доходів; 2) як потік доходів протягом усього життя людини: - здатність економічно активного населення (або окремої особи) брати участь у створенні суспільного продукту і приносити дохід його власнику; - вартісна оцінка роботи сукупності осіб, що працюють на відповідному фаховому рівні (вищому рівні кваліфікації), які розглядаються як потенційні носії ідей, спрямованих на процес розробки інтелектуального продукту, корисного для суспільства. У такому випадку ефективність живої праці пропонується визначати кількістю створеного інтелектуального продукту за одиницю робочого часу.

Отже, людський капітал є за структурою одним з елементів людського потенціалу, який реалізується в ринковій економіці (у широкому розумінні). Це запас знань, здібностей і мотивацій, що є у кожного, які становлять капітал, бо формування їх потребує виділення коштів з поточного споживання, які багаторазово буде компенсовано потоком доходів у майбутньому (у вузькому розумінні) [5]. На сучасному етапі людський капітал є основним чинником економічного зростання та забезпечення розвитку людського потенціалу. Людський капітал складається з придбаних знань, навичок, мотивацій та енергії, які накопичуються людиною в процесі життєдіяльності, і які можуть використовуватися протягом певного періоду для цілей виробництва, продажу товарів, робіт та послуг. Тоді як людський потенціал має такі властивості як: трудова спроможність людини, що забезпечує виробничу діяльність організації; професійні та особистісні якості, сукупні можливості людини. Людський капітал невіддільний від людини і включає її трудові навички, знання та вміння, за допомогою яких підприємство формує прибутки. Для того, щоб потенціал перетворився на ефективний капітал, необхідно його аналізувати та мотивувати з метою подальшого розвитку.

1. Регіональна політика: людський вимір: Монографія. / Л.К. Семів; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. - Л.: ІРД НАНУ, 2004. - 392 с.2. Гузенко Г. М. Людський потенціал: сутність та пріоритетні напрямки розвитку в Україні / Г.М. Гузенко // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 10. – С. 30–41. 3. Римашевская Н. Качество человеческого капитала в России / Н. М. Римашевская.– М.: Межд. Фонд Н.Д.

Кондратьева, 2009. – С. 100-102.4. Климко С.Г. Людський капітал: світовий досвід і Україна /С.Г. Климко, В.М. Пригода, В.О. Сизоненко. – К.: Основи, 2006. – 224 с.5. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійній підготовки. – К.: Знання, 2001. – 254 с. 6. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход: Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост., науч. рец., послесл. Р.И. Капелюшиников; Предисл. М.И. Левин. [Текст] – М.: ГУВШЭ, 2003. – 672 с.

УДК 339.1:334.021

Я.Я. БАРНИЧ

магістр,

Науковий керівник: к.е.н. Хаустова К.М.,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

РОЛЬ РИНКОВОЇ СЕГМЕНТАЦІЇ У ПРОЦЕСІ РОЗРОБКИ ТОВАРНИХ СТРАТЕГІЙ

Одним з важливих факторів ефективності господарської діяльності підприємства є обґрунтована товарна стратегія. Досвід останніх років показує, що підприємства, які знаходяться в приблизно однакових важких умовах сформованої ринково-економічної ситуації в Україні, по-різному вирішують свої товарні проблеми: одні проявляють повне невміння і безпорадність, а інші, дотримуючись принципів і методів маркетингу, знаходять перспективні шляхи розвитку. Отже, в умовах ринкової економіки цілеспрямоване формування товарної стратегії підприємства є одним із найважливіших засобів підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Питання визначення сутності та методології формування товарної стратегії розглядалися в працях Наторіної А.О., Старостіної А.О., Длігач А.О., Кравченко В.А., Хринюка О.С., Кіндрацької Г.І. та інших.

Згідно з підходом Наторіної А.О. [1, с.100], товарна стратегія підприємства – це «система стратегічних рішень відносно певної позиції у структурі товарного портфелю підприємства, спрямована на забезпечення його довгострокової конкурентної переваги шляхом максимального врахування варіативних уподобань споживачів на ринку».

Основними цілями товарної стратегії є досягнення:

1. Конкурентоспроможності – забезпечення переваг товарів на ринку порівняно з аналогічними товарами-конкурентами за ступенем задоволення потреби та витратами на це задоволення (ціною).

2. Актуальності – забезпечення привабливості товару для кінцевих споживачів, яка може бути досягнута за рахунок забезпечення інноваційності, очікуваності та бажаності товару.

3. Прибутковості – товарна стратегія повинна забезпечувати максимізацію прибутку.

4. Довгостроковості – товарна стратегія повинна забезпечувати довгостроковість існування підприємства на ринку та передбачати гнучкість, яка, в свою чергу, дозволить пристосовуватися підприємству до змін ринкового середовища.

Механізм вибору окремих напрямків товарної стратегії має включати : 1) виявлення товарної проблеми - виведення нового товару на ринок, розширення продуктової лінії, модифікацію, диверсифікацію, зняття товару з виробництва і т.п.; 2) проведення маркетингових досліджень з метою виявлення попиту та мотивації споживачів щодо окремих видів товару; 3) розробку ринкової стратегії на базі SWOT-аналізу, аналізу маркетингового середовища та ринку [2].

Товарна стратегія виступає складовою маркетингової стратегії і розробляється підприємством на функціональному рівні, де особливістю виступає гнучкість та швидкість реагування на зміни у маркетинговому середовищі. При цьому, одним з найважливіших аспектів формування товарної стратегії виступає сегментація ринку.

З цим погоджуються і автори Старостіна А.О., Длігач А.О. та Кравченко В.А. [3, с.145], які зазначають, що сегментація виникає як реакція на інтенсифікацію конкуренції. Ця діяльність передбачає концентрацію уваги на потребах споживачів, що мають схожі потреби з метою розробки або оптимізації товарної стратегії підприємства.

За визначенням Ф. Котлера, сегментація ринку – це процес поділу ринку на групи споживачів з схожими потребами, кожна з яких може бути обрана в якості цільового ринку підприємства для застосування на ній відповідних комплексів маркетингу компанії [4, с. 351].

Методика сегментації ринку передбачає послідовне, упорядковане визначення підходів та застосування певних моделей та методів. Підхід до сегментації ринку визначає, за якими зовнішніми ознаками, на якій основі, можна виділяти групи споживачів, які мають важливі з точки зору розробки комплексу маркетингу риси. Вирізняють описовий (географічні та демографічні критерії сегментації), поведінковий, психографічний принципи сегментації та сегментацію за вигодою. Вони наведені, за виключенням останнього, у хронологічному порядку виникнення.

Стратегічна сегментація діяльності організації має на меті виділити об'єкт стратегічного аналізу і планування найдоречнішим способом стосовно здійснюваного стратегічного вибору. Розрізняють два види стратегічної сегментації: макросегментація і мікросегментація. Макросегментація – ідентифікація ринку товару, яка враховує групи споживачів і набір функцій, що ґрунтуються на конкретній технології. У стратегічному менеджменті цільові сегменти називають стратегічними зонами господарювання (СЗГ). Стратегічна мікросегментація – це виявлення всередині ідентифікованого ринку товарів (у межах СЗГ) ринкових сегментів, які найбільше відповідають можливостям організації та особливостям розвитку ринку [5, с.94].

Після визначення моделі необхідно визначитися з методом сегментації. Саме метод сегментації визначає, як саме «фізично» будуть отримані профілі ринкових сегментів, які математичні методи будуть для цього застосовано. Для сегментації ринку можуть використовуватися традиційні (апріорні (a priori), кластерні (cluster based)) і нові методи (гнучкого (flexible) і компонентної (componential)) сегментації. Дамо стисло характеризує умов використання цих методів:

- апріорні методи сегментації сьогодні найбільше часто використовуються і застосовуються у тому випадку, коли є гіпотези стосовно основи відмінностей у поведінці споживачів на ринку;

- кластерні методи застосовуються тоді, коли важко висунути якісь гіпотези стосовно відмінностей у мотиваціях різних груп споживачів, або ж провести чітке розмежування таких споживачів за допомогою змінних сегментації;

- гнучка сегментація базується на аналізі ставлення споживачів до різних варіантів виконання товару. Техніка побудована на процедурі спільного аналізу (conjoint analysis) і комп'ютерного моделювання вибору за поведінкою.

Таким чином, сегментація ринку є визначальним етапом в процесі розробки товарної стратегії підприємства. Застосування методики сегментації ринку дозволяє підприємству чітко, однозначно визначити цільовий ринок, розробити стратегію позиціонування та на цій основі визначитися з комплексом маркетингу; досягти максимальної ефективності стратегії просування; мінімізувати зусилля по збуту продукції та знайти конкурентну нішу для підприємства.

1. Наторіна А. О. *Теоретичні та практичні аспекти вибору маркетингової товарної стратегії підприємства* / А. О. Наторіна // *Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. праць*. – Київ: ДВНЗ «КНЕУ», 2015. – № 36. – С. 98–106. 2. Хринюк О.С. *Методичні засади механізму формування маркетингової товарної стратегії виробничих підприємств* / О.С. Хринюк // *Збірник наукових праць "Економічний вісник НТУУ "КПІ"*. - 2008. - С. 236-239. 3. Старостіна А.О. *Промисловий маркетинг: Теорія, світовий догляд, українська практика: Підручник* / А.О. Старостіна, А.О.Длігач, В.А. Кравченко. – К.: Знання, 2005. – 764 с. 4. Котлер, Армстронг, Сондерс, Вонг *Основи маркетинга: Пер. с англ. – 4-е європ. изд.* – М., Спб., К.: Издат. Дом «Вільямс», 2008. 5. Кіндрацька Г.І. *Сегментний аналіз: проблеми конвергенції підходів до сегментації ринку* / Г. І. Кіндрацька, Ю. І. Кулиняк // *Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка"*. - 2012. - № 722. - С. 93-98.

УДК 330.322.54

О.Й. БЕРЕШ

студент,

Науковий керівник: к.е.н., доц. Пугачевська К.Й.,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА - СУБ'ЄКТА ЗЕД В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В сучасних умовах реклама є однією з провідних галузей світової економіки, яка динамічно зростає. Необхідність вивчення рекламної діяльності в сучасних умовах обумовлена нагальною потребою в її інтенсифікації на вітчизняних підприємствах при посиленні конкурентної боротьби, насамперед з іноземними товаровиробниками. В сучасних умовах реклама є формою активного впливу на ринок, використання якої вимагає науково обґрунтованого планування, постійного вдосконалення механізму розробки і реалізації планів рекламної діяльності підприємства.

В умовах динамічності розвитку географічних ринків під впливом факторів інтеграції і глобалізації, які передбачають установавання економічного співтовариства між різними країнами, відкриття торгових кордонів між ними відбувається еволюція й реструктуризація ринкової економіки, перетворюючи її з регіональної в національну, потім - у транснаціональну [1].

Реклама є активною частиною комплексу маркетингу, рівень розвитку якої визначає якість і ефективність рекламно-інформаційної діяльності виробника, її пристосування до нових вимог ринку. Передумовами змін в організації та управлінні рекламним процесом стали: посилення тенденцій до концентрації виробництва і фінансів; глобалізація світової економіки й торгівлі; швидкий розвиток науки і технології; різке збільшення потреб в інвестиційних ресурсах; підвищення вимог споживача в області споживчих властивостей, технічного супроводу і сервісного обслуговування продукції.

Одним з інструментів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів ЗЕД є реклама. Однак обмеженість ресурсів, з одного боку, а також вичерпання традиційних засобів реклами, з іншого, потребує пошуку шляхів удосконалення управління рекламною діяльністю суб'єктів ЗЕД. Реклама суб'єкта ЗЕД дозволяє узгоджувати його економічні інтереси з інтересами споживачів і суспільства. Рекламна діяльність суб'єкта ЗЕД це неособистий складовий процес інтегрованих маркетингових комунікацій, який з метою формування довгострокових доброзичливих відносин зі споживачами і соціальним оточенням ідентифікує суб'єкт ЗЕД за допомогою контрольованої ним інформації і замовлений ним на платній основі через будь-який засіб [2].

Це означає, що глобалізація змушує контролювано узгоджувати всі рекламні звернення суб'єкта ЗЕД з єдиною метою - формування довгострокового міцного, унікального і сприятливого ставлення споживачів та їх соціального оточення до нього. Така відокремлена допоміжна діяльність суб'єкта ЗЕД має витратитися економно, що потребуватиме запровадження чітких принципів управління нею.

Згідно з найширшим і узагальнюючим визначенням, під управлінням рекламною діяльністю підприємства слід розуміти пошук і реалізацію ефективного способу досягнення поставлених перед рекламною діяльністю цілей. Враховуючи швидкоплинні сучасні ринкові умови, суб'єкт ЗЕД має розглядати процес управління власною рекламною діяльністю багатогранно, одночасно застосовуючи декілька підходів до такої оптимізації. Серед підходів до управління рекламною діяльністю необхідне комплексне поєднання процесного, системного та ситуативного підходів, що дозволяє врахувати специфіку суб'єктів ЗЕД.

Процесний підхід розкриває управління рекламною діяльністю як процес поєднання і реалізації керівником цього процесу взаємопов'язаних функцій – серії безперервних і взаємопов'язаних дій – для формулювання і досягнення цілей. Процесний підхід потребуватиме від суб'єкта ЗЕД окремої розробки посадових інструкцій для менеджерів з рекламною діяльністю різних країн з урахуванням специфіки кожної країни.

Специфічною особливістю процесного підходу до управління рекламною діяльністю суб'єкта ЗЕД є необхідність адаптації процесу під кожний міжнародний ринок, на якому працює суб'єкт ЗЕД. Наслідком географічної сегментації ринку стає залучення додаткових часових, фінансових, а іноді й людських ресурсів. Розмежування процесу управління рекламною діяльністю суб'єкта ЗЕД за географією пояснюється відмінностями маркетингового середовища різних країн, особливо соціокультурних особливостей і законодавчої бази [2].

Концепція управління підприємством, що полягає у формуванні довготривалих і доброзичливих взаємовідносин зі споживачами і соціальним оточенням є запорукою конкурентоспроможності суб'єкта ЗЕД в умовах глобалізації. Відповідно до концепції управління підприємством, значно підвищується роль інтегрованих маркетингових комунікацій, одним із найважливіших елементів яких є реклама. Вплив глобалізації змушує в межах основної діяльності суб'єкта ЗЕД відокремлювати додатковий різновид допоміжної діяльності – рекламною діяльністю.

Управління рекламою об'єднує та упорядковує процеси розвитку і взаємодії учасників рекламною діяльністю, планування та реалізації відповідних управлінських рішень. Організація рекламною діяльністю являє собою комплекс заходів щодо забезпечення стійкості функціонування рекламного процесу, упорядкування пов'язаних між собою його елементів. Для забезпечення цілісності та результативності рекламною діяльністю підприємства слід використовувати схему організації рекламного процесу, етапами якої є планування, підготовча та творча стадії, стадії експертизи, затвердження, виробництва, розміщення, реалізації та контролю ефективності [3].

Однією із важливих складових конкурентоспроможності підприємства є ефективне управління рекламною діяльністю, адже розвиток ринкових відносин, посилення конкуренції вимагає проведення адекватних рекламних кампаній, повнішого використання системи маркетингових комунікацій, підвищення ефективності рекламною діяльністю, застосування нестандартних рекламних заходів.

1. Герасимчук В.И. Инновационная модель развития экономики в условиях глобализации / В. И. Герасимчук, Т. В. Сакалош // Экономический вестник НГУУ "КП": зб. наук. праць. – 2008. – № 5. – С. 79–87. 2. Юдина Н.В. Новое конкурентное преимущество – общечеловеческие ценности / Н.В. Юдина // Маркетинг услуг. – 2005. – № 4. – С. 69–78.

3. Лук'янець Т.І. Рекламний менеджмент: навч. посібник / Т.І. Лук'янець. – [2-ге вид., доп.] – К.: КНЕУ, 2003. – 440 с.

УДК 657.6:005.334.4:658.1

А.В. БИТКІВСЬКА

аспірант,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

РОЛЬ АУДИТОРСЬКОГО КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕДУР ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА БАНКРУТСТВА ДО ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Підприємництво у ринковій економічній системі є важливим сектором, що забезпечує задоволення суспільних потреб і насичує ринок товарами та послугами. Однак, сьогодні вітчизняне підприємництво існує в досить складних умовах економіко-політичної нестабільності та стикається зі значною кількістю проблем, які гальмують його розвиток. Під впливом податкового тиску, наявності різного роду адміністративних бар'єрів, обмеженості матеріальних, технічних, фінансових ресурсів спостерігається зниження рівня сприятливості умов для діяльності та подальшого розвитку вітчизняного підприємницького сектору. Досить серйозною проблемою у діяльності підприємств стало загострення міжнародних політичних конфліктів, що призвели до військових дій на території нашої країни, а також зростання курсу американського долару, зниження конкурентоспроможності вітчизняних компаній на міжнародних ринках, зменшення рівня іноземних інвестицій та збільшення розміру зовнішнього боргу України. Вплив перерахованих чинників був за останні роки вирішальним для діяльності підприємницького сектору та призвів до погіршення його фінансово-економічного стану, зниження платоспроможності та зростанню ризику банкрутства.

Для врегулювання проблеми неплатоспроможності та банкрутства до підприємств застосовуються відповідні судові та досудові процедури, такі як досудова санація, розпорядження майном, санація, ліквідація та мирова угода. Саме від ефективності та доцільності застосовуваних процедур залежить подальша доля підприємства: відновити платоспроможність та продовжити підприємницьку діяльність, забезпечуючи як власні інтереси, так і стимулюючи розвиток вітчизняної економіки взагалі, або ж бути визнаним банкрутом та ліквідованим. В свою чергу встановити необхідність введення відповідних процедур та забезпечити їх прозорість та результативність можливо лише володіючи якісною та достатньою інформаційною базою. Основним джерелом даних в таких умовах є система бухгалтерського обліку підприємства, яка генерує інформаційні потоки досить широкого спектру. Однак, обліково-звітна інформація, що використовується для прийняття важливих рішень в процесах відновлення платоспроможності та банкрутства, має бути повною, достовірною та надійною.

Зазначене свідчить про необхідність існування незалежного контролю за достовірністю обліково-звітних даних, їх відповідністю законодавчим нормам та внутрішнім положенням суб'єкта господарювання. Сьогодні однією з основних форм такого контролю має стати аудит, оскільки він здійснюється незалежними компетентними спеціалістами та зможе не лише задовольнити потреби зацікавлених користувачів в отриманні впевненості у достовірності та якості існуючої обліково-звітної інформації, але й дозволить отримати додаткові специфічні послуги, наприклад, щодо встановлення глибини та причин кризи підприємства, діагностики ймовірності його банкрутства, оцінки санаційної спроможності, аналізу ефективності плану санації, перевірки достовірності ліквідаційної звітності та звітів арбітражного керуючого тощо.

Підтвердженням доцільності залучення аудиторів до процедур відновлення платоспроможності та банкрутства є й той факт, що більша частина користувачів не здатна сприймати, розуміти та вірно тлумачити обліково-звітну інформацію підприємства, а, отже, й приймати на її основі вмотивовані рішення, що для неплатоспроможного підприємства може стати основною перешкодою в процесі його фінансового оздоровлення.

Однак, й аудиторська діяльність сьогодні, щоб користуватись попитом у сфері відносин неплатоспроможності та банкрутства, масштаби яких у секторі вітчизняного підприємництва не припиняють зростати, повинна розвиватись, адаптуватись та відповідати на специфічні запити практики.

Аудит у процедурах відновлення платоспроможності та банкрутства підприємств на даний момент безперечно має місце у вітчизняній практиці, однак характеризується обмеженістю послуг та відсутністю їх системності та комплексності. Москаль Н. В. [1, с. 8] зазначає, що більшість вітчизняних аудиторських фірм не виокремлює послуги для підприємств, що потрапили у кризовий стан, в залежності від діючої процедури відновлення платоспроможності та банкрутства, а велика четвірка міжнародних аудиторських фірм відносить їх до консультаційних послуг.

Разом з тим, маємо відзначити існування певних взаємопов'язаних факторів (кожен наступний фактор зумовлений попереднім), які стримують розвиток аудиторської діяльності у сфері відносин неплатоспроможності та банкрутства:

- фактор 1 – відсутність доказової бази для усвідомлення доречності, вагомості та необхідності здійснення аудиту в процедурах відновлення платоспроможності та банкрутства вітчизняних підприємств як важливого чинника підвищення їх якості, результативності та законності в першу чергу представниками боржника (банкрута), його кредиторами та інвесторами, а також вітчизняними законотворцями, що іноді підсилюється низьким рівнем кваліфікації та правової грамотності учасників відносин неплатоспроможності та банкрутства;

- фактор 2 – відсутність або обмеженість фінансування аудиторських послуг в процедурах відновлення платоспроможності та банкрутства вітчизняних підприємств;

- фактор 3 – відсутність нормативно-правового регулювання здійснення аудиту в процедурах відновлення платоспроможності та банкрутства підприємств як у сфері неплатоспроможності та банкрутства, так і у сфері аудиту;

- фактор 4 – відсутність належної та систематизованої теоретико-методологічної бази та узагальнених практичних рекомендацій здійснення аудиторських послуг в процедурах відновлення платоспроможності та банкрутства вітчизняних підприємств;

- фактор 5 – відсутність комплексу аудиторських послуг належної якості, адаптованих до специфіки кожної відповідної процедури відновлення платоспроможності та банкрутства вітчизняних підприємств.

В результаті доводиться констатувати факт неспроможності на даний момент вітчизняного ринку аудиторських послуг під впливом зазначених стримуючих факторів відповідати на запити сучасної практики та неможливість задоволення у повній мірі потреб зацікавлених користувачів у процедурах відновлення платоспроможності та банкрутства, застосовуваних до вітчизняних підприємств.

Підсумовуючи вище наведене, можна зробити висновок, що аудиторські послуги у процедурах відновлення платоспроможності та банкрутства можуть і мають отримати подальший розвиток. Однак, така можливість буде реалізована лише шляхом усвідомлення представниками підприємства-боржника (банкрута), його кредиторами та інвесторами, а також вітчизняними законотворцями, переваг аудиту як гаранта достовірності інформації, використовуваної в межах процедур відновлення платоспроможності та банкрутства, ефективного засобу контролю за відповідністю законодавству, а також запоруки якості, прозорості та результативності таких процедур.

1. Москаль Н.В. Аудит діяльності підприємств торгівлі за умов загрози її припинення та банкрутства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / Н.В. Москаль; Львів. комерц. акад. – Львів, 2013. – 20 с.

УДК 657.6.012.16

Л.А. БУДНИК

кандидат економічних наук, доцент,

Н.П. МИХАЙЛИШИН

кандидат економічних наук, доцент,

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна

ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Важливою умовою забезпечення ефективного маркетингу, поряд з іншими функціями є проведення експертної оцінки маркетингової стратегії підприємства. В умовах вдосконалення ринкової економіки таке дослідження слід визначити не як надзвичайний захід, тимчасове явище, а як постійно діючу, науково – обґрунтовану і добре продуману систему.

Під експертизою розуміють спосіб аналізу причинно-наслідкових зв'язків процесів і явищ, які вже відбулися чи можуть відбутися, це спосіб пізнання певної реальності, яка не піддається прямому вимірюванню і обрахуванню [1]. Специфічною рисою експертизи є те, що в ході її проведення досліджують завдання, які погано піддається кількісному аналізу і важко формалізується. Таке дослідження здійснюється шляхом формування думки фахівця, здатного доповнити інформацію з досліджуваного питання, спираючись на свої знання, інтуїцію, досвід вирішення схожих завдань, «здоровий глузд», і систематизувати цю інформацію.

В економічній літературі, в основному, досліджують питання організації та методики судово-економічної експертизи. Питанням проведення економічної експертизи в інших ракурсах не приділено належної уваги. Як вид дослідницької, аналітичної та прогнозної діяльності економічна експертиза поза межами процесу судочинства може здійснюватися за такими основними напрямками:

- як функція процесу управління – внутрішньовідомча, корпоративна, внутрішня експертиза;

- як вид консалтингової діяльності – незалежна - (комерційна, замовна) зовнішня експертиза, що здійснюється незалежними експертами [2].

Економічна експертиза маркетингової діяльності підприємства - це процес дослідження сукупності маркетингових дій, умов, зв'язків і результатів з метою з'ясування міри ефективності діяльності підприємства для досягнення поставлених цілей і визначення заходів які забезпечують вірогідність успіху та вирішення проблем.

Основним завданням експертного дослідження ефективності маркетингової діяльності є знаходження відповідей на серію відкритих питань про маркетингове середовище, завдання, стратегії і оперативну діяльність фірми. Основним предметом інтересу при проведенні експертизи має бути середовище і контрольовані фактори маркетингу, або так звані "чотири Р": товар, ціна, канали розподілу і стимулювання збуту (4Ps = Product, Price, Place and Promotion).

Економічна експертиза маркетингової стратегії визначає зворотній зв'язок між очікуваннями і реальними показниками маркетингової діяльності підприємств [3].

Рівень ефективності маркетингової діяльності не завжди визначають лише поточними результатами. Висока ефективність може бути обумовлена тим, що підприємство грамотно проводить маркетингову політику в стратегічному масштабі.

Тому багато підприємств періодично здійснюють критичну оцінку ефективності маркетингової діяльності в цілому, тобто проводять експертну оцінку її стратегії.

Експертна оцінка ефективності маркетингової діяльності спрямований на дослідження таких аспектів маркетингу: зовнішнє макро- та мікросередовище маркетингу, організація маркетингової діяльності, системи маркетингу (інформаційна, планування, розроблення нових продуктів, контролю), стратегії маркетингової діяльності, ефективність маркетингової діяльності в цілому та за окремими елементами системи маркетингу.

Коли менеджери визначають стратегію, перше, що вони проводять - аналіз індустрії чи ринкових умов, в яких функціонує підприємство. Після цього визначають сильні та слабкі сторони конкурентів. Яку б концепцію розвитку не обрало підприємство, успіх завжди буде залежати від концентрації за трьома позиціями:

- ціннісна пропозиція, яка приваблює покупців;
- пропозиція прибутку, що дозволяє підприємству заробляти на ціннісній пропозиції;
- людська пропозиція, яка мотивує працівників та тих, хто співпрацює з підприємством, втілювати стратегію.

На першому етапі економічної експертизи необхідно конкретизувати розуміння стратегії. Ціннісна та прибуткова пропозиції складають основу стратегії. Вони визначають, що підприємство пропонує покупцям і яку вигоду отримує від цієї пропозиції. Людська пропозиція визначає якість виконання та реалізації стратегії. Три стратегічні позиції демонструють традиційні дії компанії як системи: вихідні «сигнали» організаційної активності складають цінність для покупців та прибуток для компанії, а вхідні «потоки» - вартість виготовлення товарів та праця людей, які створюють пропозицію. Саме тому стратегія була визначена як поєднання трьох стратегічних пропозицій чи то для використання, чи для реконструкції ринкового середовища, в якому діє підприємство [4].

При проведенні економічної експертизи стратегії маркетингової діяльності необхідно оцінити як зовнішнє так і внутрішнє середовище. При дослідженні зовнішнього середовища підприємства, слід оцінити:

- відповідність стратегічних цілей підприємства існуючому стану ринку;
- цілісний зріз інформації про ринки, що дозволяє визначити можливості розвитку підприємства і передбачати можливі "загрози" з боку зовнішнього середовища;
- визначення результатів діяльності конкурентів, що дозволяє переймати вдалий досвід, і не повторювати допущені ним помилки;
- виявлення нових способів взаємодії з ринковим середовищем, обумовлених постійним розвитком технологій.

В результаті дослідження внутрішнього середовища підприємства, необхідно провести: об'єктивну оцінку поточного стану системи керування маркетингом компанії; визначення результатів діяльності компанії, що визначається як співвідношення отриманого прибутку до витрат (грошовим, тимчасовим і т.д.).

Отже, економічна експертиза маркетингової стратегії є дійсним інструментом підвищення ефективності діяльності підприємства. Призначенням економічної експертизи є отримання інформації про закономірності й особливості розвитку ринку, і відповідно діяльності компанії запитам споживачів. Вона повинна поширюватися не тільки на економіко-фінансові дані, але і на оцінку якісних показників роботи і її конкурентних позицій, на дані, створювані поза підприємством, в його навколишньому середовищі.

1. Експертиза в современном мире: от знания к деятельности.- М.: Смысл, 2006. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Експертиза.2>.

Власова Т.В. Социальная экспертиза: уч. пособие. / Т.В. Власова, М.Д. Сущинская. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. – 2009. – 152 с. 3. Травин В. Принципы и технология управленческого контроля / В. Травин // Менеджмент и Менеджер. - 2008.- № 7-8. - С. 55-60. 4. Чан Кім Як стратегія змінює ринок/ Чан Кім, Рене Моборн. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.management.com.ua/strategy/str188.html>.

УДК 332.155: 631.11

О.В. ВЕЛИЧКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства ім. проф. І.Н. Романенка,
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна

ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

Нарощування масштабів впливу підприємств, інфраструктури на соціально-екологічне середовище, економічна нерівномірність елементів їх розвитку, фінансові коливання обумовлюють пошук локальних проблем стабільного і стійкого розвитку виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. Програми стійкого функціонування потенціалу підприємств вимагають збалансованого підходу до сучасних умов розвитку. Характер змін, що відбуваються в суспільстві, сукупність економічних, соціальних, виробничих і екологічних проблем функціонування обумовлюють комплексність і системність рішення задач стабільного розвитку виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств, адже виробничий потенціал є першоджерелом економічних відносин та стійкої бази розвитку підприємств.

Варто наголосити на тому, що виробничий сільськогосподарський потенціал являє собою сукупність земельних, матеріальних і трудових ресурсів, призначених для використання в процесі виробництва аграрної продукції. Однак, необхідно додати, що в умовах ринку головною рушійною силою процесу виробництва є економічний інтерес його учасників, тому в комплексі виробничий потенціал можна представити як сукупність земельних, матеріальних, трудових, фінансових ресурсів та економічного інтересу, які є об'єктивно необхідними передумовами здійснення аграрного виробництва [1].

Аналіз виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств Хорольського району Полтавської області свідчить, що середньорічна вартість основного і оборотного капіталу сільськогосподарських підприємств за 2011-2015 рр. збільшилася у 2 рази. Грошова оцінка с.-г. угідь також у 2015 р. порівняно з даними 2011 р. підвищилася у 2,2 рази. Грошова оцінка трудових ресурсів збільшилася на 8,3%. Таким чином, виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств Хорольського району Полтавської області у 2015 р. становить 3126948 тис. грн., що на 78,3% більше, ніж у 2011 р. [2].

Ефективність сільськогосподарського виробництва значною мірою залежить від структури виробничого потенціалу. В господарствах з високим рівнем ефективності виробництва структура виробничого потенціалу відзначається порівняно більшою часткою основного і оборотного капіталу та меншою – земельних ресурсів. При однаковій якості землі в господарствах вища питома вага продуктивного капіталу у складі виробничого потенціалу зумовлює збільшення виробництва валової продукції з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь і на 1000 грн. сукупного потенціалу [3]. Отже, збільшення виробництва продукції сільського господарства може бути досягнуто на основі підвищення рівня ресурсозабезпеченості та вдосконалення структури виробничого потенціалу.

Варто зауважити, що у структурі виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств Хорольського району Полтавської області найбільшу питому вагу у 2015 р. становить грошова оцінка землі – 52%, грошова оцінка трудових ресурсів – 23,7, середньорічна вартість оборотного капіталу – 17 та середньорічна вартість основного капіталу – 7,3% [2]. Слід відзначити, що спостерігається зміна структури виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств, що характеризується повільними темпами виробництва основних засобів виробництва та інвестування. Найефективніший шлях досягнення поставленої мети – створення сприятливих умов для активного перетікання капіталу в аграрний сектор за рахунок проведення великомасштабних заходів щодо реструктуризації виробництва та модернізації його галузей. Тому необхідні дослідження щодо прискорених темпів формування повноцінного економічного потенціалу аграрного сектору із переважним зростанням інтелектуального ресурсу. Науково-практичний результат полягає у тому, що виробничий потенціал аграрних підприємств варто оцінювати не тільки за витратами на його формування, які постійно зростають, а виходячи з принципів цілеспрямованого вкладання засобів і забезпечення стійкого темпу зростання виробництва, з оцінки доходу-утворювальних чинників, що тісно пов'язано з використанням інтенсивних методів функціонування підприємства.

Слід зазначити, що машинно-тракторний парк сільськогосподарських підприємств зменшується: на сьогодні кількість техніки становить 50-65% від технологічної потреби. Можливості ж щодо обсягу виробництва й реалізації рослинницької та тваринницької продукції визначає розвиток і особливості матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств. Збільшення й удосконалення засобів виробництва забезпечить підвищення оснащеності певного сільськогосподарського підприємства, воно являє собою матеріальну основу його виробничої потужності щодо певних рослинницьких і тваринницьких галузей [4].

Зокрема, динаміка площі ріллі з розрахунку на один технічний засіб у сільськогосподарських підприємствах Хорольського району Полтавської області свідчить, що кожен рік навантаження ріллі на один трактор збільшується в середньому на 10,9%, при цьому кількість тракторів у середньому за рік зменшилася на 8,2%. Аналогічна ситуація спостерігається по кукурудзозбиральних комбайнах. Щодо кукурудзозбиральних комбайнів, то слід відмітити, що головною причиною збільшення навантаження на один комбайн на 38,1% було скорочення наявності комбайнів на 18,7%. Навантаження на 1 комбайн площі цукрових буряків за аналізований період дослідження збільшилося у 3,1 рази, а бурякозбиральних комбайнів відбулося зменшення на 26,7% [2]. Отже, визначальною причиною збільшення навантаження є не збільшення посівних площ, а значне скорочення наявної сільськогосподарської техніки.

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності аграрної економіки України потребує нарощування виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств, що можливе за умови залучення в галузь значних інвестиційних ресурсів. У сучасних умовах господарювання, коли в аграрній сфері країни тривають неадекватні відтворенню процеси зношення й вибуття основних виробничих засобів, особливої актуальності набувають питання пошуку джерел інвестування й удосконалення підтримки та регулювання інвестиційної діяльності. Для вирішення цього складного завдання необхідною є активна участь держави в інвестиційному процесі, врахування потреб сільського господарства, технічного й технологічного оновлення рослинницьких і тваринницьких галузей на інноваційній основі.

1. Бойківська Г.М. Напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу переробних підприємств системи АПК: моногр. / Г.М. Бойківська. – Тернопіль: Крок, 2012. – 238 с.2. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств Хорольського району Полтавської області за 2011-

2015 рр. Форма № 50-сг (річна). Державна служба статистики України.3. Єрмаков О.Ю. Виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств та напрями його розвитку / О.Ю. Єрмаков // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) № 4(24), 2013. – С. 9-13.4. Величко О.В. Організаційно-економічні передумови ефективного використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств / О.В. Величко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Серія «Економічні науки». – 2012. – Вип. 127. – С. 82-89.

УДК 668.5

А.Л. ВИСОЦЬКИЙ

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій,

А.В. СИМАК

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій,

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

ДІАГНОСТУВАННЯ ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ВИДАМИ ПРОДУКЦІЇ ЗА ПОКАЗНИКОМ МАРЖИНАЛЬНОГО ДОХОДУ

У сучасних умовах господарювання, яким притаманна низька платоспроможність споживачів, важливим завданням виробників продукції є проведення обґрунтованої збутової політики [1, с.33-65; 2, с.557-559; 3, с.7-16]. Однією з головних передумов розроблення цієї політики є діагностування збутового потенціалу підприємств за кожним видом продукції, яку вони виробляють або можуть виробляти у майбутньому.

Діагностування збутового потенціалу підприємства може виходити з твердження про те, що із зростанням натурального обсягу виготовлення будь-якого виду продукції величина операційного маржинального доходу (різниця між виручкою та змінними витратами) в розрахунку на її одиницю зменшується. За таких умов можна ввести у розгляд показник еластичності питомого маржинального доходу підприємства за натуральними обсягами виготовлення певного виду його продукції. Визначення поточного значення цього показника може провадитися двома основними шляхами: методами експертного опитування та за допомогою розрахунків на підставі ретроспективних або прогнозних даних про зміну величини питомого маржинального доходу підприємства за даним видом його продукції за певного відносно невеликого зростання фізичних обсягів її реалізації. При цьому цей показник еластичності може бути поданий у вигляді такого виразу:

$$e = M_{n20} \times \frac{O_0}{M_{n0}}, \quad (1)$$

де e – еластичність питомого маржинального доходу підприємства за натуральними обсягами виготовлення певного виду його продукції, частки одиниці; M_{n20} – поточне граничне значення питомого маржинального доходу підприємства за даним видом його продукції (показує приріст величини маржинального доходу підприємства при зростанні фізичного обсягу реалізації певного виду його продукції на одиницю), грн.; O_0 – поточне значення фізичних обсягів реалізації підприємством даного виду його продукції за звітний період; M_{n0} – поточне середнє за звітний період значення питомого маржинального доходу підприємства за даним видом його продукції, грн.

Враховуючи, що оцінювання збутових можливостей підприємства завжди має наближений характер, у подальшому будемо припускати лінійну залежність між величиною питомого маржинального доходу підприємства за даним видом його продукції та натуральним обсягом її виробництва у плановому періоді. За таких умов формалізація цієї залежності може бути здійснена на підставі даних про поточне граничне значення питомого маржинального доходу підприємства за певним видом його продукції та величину маржинального доходу при певному розмірі фізичних обсягів збуту даної продукції.

Стосовно показника поточного граничного значення питомого маржинального доходу підприємства за даним видом його продукції, то він може бути визначений з виразу (1), тобто обраховуватися за такою формулою:

$$M_{n\geq 0} = e \times \frac{M_{n0}}{O_0}. \quad (2)$$

З урахуванням викладеного вище залежність між величиною маржинального доходу підприємства за даним видом його продукції та натуральним обсягом її виробництва у плановому періоді буде мати такий формалізований вигляд:

$$M(O) = M_{n0} \times (1 - e) \times O + \frac{e \times M_{n0}}{O_0} \times O^2, \quad (3)$$

де $M(O)$ – залежність між величиною маржинального доходу підприємства за даним видом продукції та натуральним обсягом її виробництва у плановому періоді O , грн.

Знайшовши похідну функції (3) та прирівнявши її до нуля, отримуємо аналітичний вираз для визначення оптимальних натуральних обсягів виробництва та реалізації підприємством даного виду його продукції:

$$O_{opt} = \frac{(1 - e) \times O_0}{-2 \times e}, \quad (4)$$

де O_{opt} – величина оптимальних натуральних обсягів виробництва та реалізації підприємством даного виду його продукції.

Підставивши вираз (4) у формулу (3), отримуємо аналітичний вираз для визначення максимально можливої величини маржинального доходу від виробництва та реалізації підприємством даного виду його продукції:

$$M_{max} = \frac{M_{n0} \times O_0 \times (1 - e)^2}{-4 \times e}, \quad (5)$$

де M_{max} – максимально можлива величина маржинального доходу від виробництва та реалізації підприємством даного виду його продукції, грн.

Таким чином, вираз (5) може слугувати узагальнюючим показником оцінювання збутового потенціалу підприємства за певним видом його продукції у випадку, якщо таке оцінювання передбачає вимірювання збутового потенціалу в абсолютному вираженні. Якщо ж постає завдання вимірити відносний рівень збутового потенціалу підприємства, то у цьому випадку доцільним видається зіставити абсолютний показник оцінювання поточної величини збутових можливостей підприємства, який обчислюється за формулою (5), з показником поточної загальної величини маржинального доходу суб'єкта господарювання за даним видом продукції. Виходячи з цих міркувань, відносний рівень збутового потенціалу підприємства за даним видом його продукції слід обчислювати з використанням такої формули:

$$ЗП_6 = \frac{(e - 1)^2}{-4 \times e}, \quad (6)$$

де ZP_{ξ} – відносний рівень збутового потенціалу підприємства за даним видом його продукції, разів.

Отже, згідно запропонованого підходу до діагностування збутового потенціалу підприємства його відносний рівень оцінюється як відношення максимально можливої величини маржинального доходу підприємства до його фактичного значення.

1. Балабанова Л. В. *Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств: [монографія] / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – Донецьк: ДонПУЕТ, 2009. – 245 с. 2. Лорві І. Ф. Стратегічні детермінанти збутової політики на ринку уніфікованої продукції / І. Ф. Лорві // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Логістика». – Львів, 2012. – № 749. – С. 557-560. 3. Маркова Н. М. *Управління маркетинговим потенціалом металургійних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 / Н. М. Маркова; Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2010. – 20 с.**

УДК 339.138:658.8

М.В. ВОЛКОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування,
Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова, м. Харків, Україна

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах впровадження ринкових відносин в Україні постає потреба в новій культурі бізнесу, одним з носіїв якої є маркетинг. Зростаюча конкуренція вимагає від підприємця такої організації господарської діяльності, при якій найвищі результати досягаються при найменших затратах.

Маркетинг як базова функція управління підприємством – це насамперед певна послідовність здійснення аналітичної роботи; вихід на найсприятливіші цільові ринки-сегменти; формування в інтересах підприємства змінних факторів зовнішнього середовища, у тому числі поведінки споживачів; утруднення дозволеними методами діяльності конкурентів; створення для громадськості сприятливого образу підприємства і всієї його діяльності тощо.

Сьогодні термін «управління маркетингом» визначається як «аналіз, планування, реалізація і контроль за виконанням програм, розрахованих на встановлення, зміцнення й підтримку вигідних обмінів із цільовими покупцями заради досягнення певних завдань організації, таких, як одержання прибутку, ріст обсягу збуту, збільшення частки ринку й т.д.» [1].

На сьогоднішній день існує ряд концепцій управління маркетингом, на основі яких комерційні й некомерційні організації здійснюють свою діяльність: концепції стратегічного маркетингу, конкурентної раціональності, максимаркетингу, власне маркетингового керування й ін.

Еволюція концепцій управління маркетингом обумовлена необхідністю пошуку такого «рецепту» пропорційності системних інструментів маркетингового керування, який би забезпечив суб'єктові стійку конкурентну перевагу й відповідно позицію на ринку [2].

Управління маркетингом включає:

- аналіз маркетингових можливостей;

- розробку маркетингових стратегій;
- планування маркетингових програм (розробку системних інструментів);
- організацію виконання;
- контроль маркетингової роботи, найтіснее взаємозалежний зі стратегічним корпоративним плануванням.

Існують різні шляхи вдосконалення та підвищення ефективності маркетингу, однак вони повинні реалізовуватися системно, комплексно. До числа найбільш важливих можливо віднести:

1. Створення цілісної, діалектичної, гнучкої системи маркетингу, яка була б адаптивною і сприйнятливою до попиту споживачів, ринкових змін.
2. Раціоналізація маркетингової функціональної організації, що забезпечує чіткий розподіл посадових функцій між працівниками управління і виробництва.
3. Удосконалення організаційного механізму маркетингу за рахунок розширення кооперування й інтегрування маркетингових функцій в рамках об'єднання або в масштабі різних підприємств.
4. Комп'ютеризація та автоматизація маркетингової діяльності, що передбачає широке застосування технічних засобів у роботі маркетингових інформаційних систем.
5. Впровадження науково обґрунтованих технологій маркетингу.

Підприємство повинне мати таку маркетингову систему, яка б дозволяла підприємству максимально точно планувати свою маркетингову діяльність, правильно організувати роботу відділу маркетингу та контролювати ці процеси. Вдосконалення управління маркетингом – створення системи управління маркетингом, наукове обґрунтування її підсистем (функціональних і забезпечуючих) і організація раціонального їх функціонування.

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник / С.С. Гаркавенко. – Київ: Лібра, 2002. – 712 с. 2. Полторак В.А. Маркетингові дослідження: навчальний посібник / В.А. Полторак. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 387 с.

УДК 331.108

А.В. ВОРОНІНА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування,

К.М. НІКОЛАСВА

магістр,
Дніпровський державний технічний університет, м. Кам'янське, Україна

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Сучасні політичні та економічні умови, трансформація бізнесу вимагають від вітчизняних підприємств переходу до диференційованого управління з використанням великої кількості вузькоспеціалізованих фахівців. Зміна умов зовнішнього середовища функціонування виробничих організацій потребує здійснення кадрових перетворень, реорганізування або ліквідування існуючих підрозділів, удосконалення структури управління. За таких умов, найбільший інтерес проявляється до проблем управління кадрами і, зокрема, розвитку персоналу організації. Відсутність стратегії розвитку

персоналу позбавляє службу управління персоналом орієнтирів розвитку і призводить до різноспрямованості прийняття рішень та подальших дій, тому в сучасних умовах виникає необхідність формування, поряд зі стратегією розвитку організації у цілому, стратегії розвитку персоналу підприємства.

У процесі дослідження було виявлено передумови формування стратегії розвитку персоналу, тобто ряд факторів, за якими можна стверджувати про необхідність і доцільність формування стратегії розвитку персоналу виробничої організації. Такими факторами є:

- значні зміни бізнес-стратегії (плануються істотні зміни у виробництві або в роботі з клієнтами);
- наявність таких проблем як високий рівень плинності кадрів або ж відсутність чіткої структури залучення новачків з необхідними компетенціями;
- неясність і суперечливість сценаріїв майбутнього у працівників підприємства, що проявляється у низькій мотивації їх трудової діяльності;
- зниження внеску кожного працівника в досягнення організаційних цілей;
- низька ефективність системи роботи з кадровим резервом та молодими спеціалістами;
- необхідність забезпечення безперервного підвищення кваліфікації працівників, їх професійної перепідготовки, відповідно до змін цілей та структури підприємства тощо [1-3].

Варто зауважити, що стратегія розвитку персоналу створює необхідні умови для прийняття рішень у стратегічному плані, усуваючи розбіжності інтересів підприємства і його персоналу. Важливим є розуміння того, наскільки реалізована стратегія на практиці та які зміни в роботі організації потрібні. Безумовно, стратегія розвитку персоналу є похідною від комплексної стратегії організації або стратегії управління персоналом і визначається цілями та завданнями підприємства на кожному етапі його розвитку.

Досить часто керівники організацій формують стратегію на основі красивих гасел, які не визначають напрями, особливості та методи розвитку. Основою даних гасел є поточні «реактивні» дії замість активних дій, спрямованих на досягнення поставлених стратегічних цілей. Тому особливо важливим є взаємозв'язок стратегічних цілей і спрямованості комплексної (корпоративної) стратегії організації та стратегії розвитку її персоналу [4]. Актуальність даної позиції визначається тим, що напрямок корпоративної стратегії має визначати вимоги до кадрового забезпечення та стратегічні цілі розвитку персоналу виробничої організації. Наприклад, у тому випадку, якщо основою реалізації корпоративної стратегії є максимізація якості продукції, що випускається, то працівники, які виконують ключову роботу, з точки зору виготовленням продукції належної якості, а також колектив у цілому повинні володіти високим професійним рівнем і компетентністю, що дозволяє реалізувати рівень якості продукції незалежно від витрат на можливі виробничі і технологічні збої. Інноваційний тип корпоративної стратегії передбачає впровадження найбільш прогресивних технологій, що вимагає від працівників максимальної гнучкості, професійної ерудиції, готовності до сприйняття нових технологій та видів техніки. Таким чином, важливість врахування спрямованості корпоративної стратегії організації пояснюється тим, що успішна її реалізація пов'язана з кваліфікаційним рівнем персоналу підприємства, а отже, визначає сукупність перспективних вимог до персоналу організації. У свою чергу, розробка сукупності перспективних вимог до персоналу є обов'язковою і необхідною умовою формування стратегії розвитку персоналу організації [4].

Отже, виявленні передумови формування стратегії розвитку персоналу підприємства визначають специфіку розробки та реалізації даної стратегії, яка полягає в наступному: застосуванні комплексного походу до здійснення розвитку персоналу підприємства; забезпеченні цілеспрямованого характеру політики розвитку персоналу, що

передбачає обґрунтований вибір, для конкретного розглянутого часового періоду, цілей і завдань розвитку, груп і спеціалізації працівників; здійсненні постійного підвищення кваліфікації працівників з врахуванням «виробничої» потреби (існуючої і прогнозованої) підприємства або його структурних підрозділів тощо. Керівники виробничої організації повинні розробляти та реалізовувати стратегію розвитку персоналу, враховуючи специфіку даного процесу, оскільки це дасть можливість досягти поставлених підприємством цілей в області розвитку персоналу, а також, отримати соціальну та економічну ефективність. Соціальна ефективність виражається в поліпшенні якості персоналу, економічна – в прирості результативності його праці. На підприємстві необхідно забезпечити взаємозв'язок і взаємообумовленість не тільки корпоративної стратегії та стратегії управління персоналом, але й узгодженість стратегії управління персоналом і стратегії його розвитку. За таких умов, формування стратегії розвитку персоналу є основою для прийняття стратегічних і оперативних рішень.

1. Балабанова Л.В. *Стратегічне управління персоналом підприємства: навч. посіб.* / Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко. – К.: Знання, 2011.– 236 с. 2. Апенько С.Н. *Стратегическое управление персоналом в динамичной среде функционирования организаций: монография* / С. Н. Апенько, А. Ю. Коньшунова. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 325 с. 3. Маслов В.И. *Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры: учебник* / В.И. Маслов. – М.: Издательство «Финпресс», 2004. – 288 с. 4. Дериховська В.І. *Взаємозв'язок розвитку персоналу та стратегії управління персоналом [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: http://businessinform.net/pdf/2013/7_0/341_347.pdf

УДК 640.41.011.4:658“312”

Н.М. ГОБЛИК-МАРКОВИЧ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри готельно-ресторанної справи,

Г.В. ФЕДЬКО

магістр,
Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна

СУЧАСНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЗАСІБ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

В сучасних умовах соціально-економічної нестабільності в нашій країні однією з провідних проблем для вітчизняних підприємств сфери готельно-ресторанного господарства є пошук нових методів організації та управління, які б дали можливість забезпечити не тільки виживання, а й посилення позицій підприємств на ринку послуг. Швидкозмінне бізнес-середовище спонукає підприємства галузі модернізувати систему стратегічного управління та адаптувати її до умов ринкового середовища. Для вирішення цього завдання необхідно використовувати сучасні методи управління, які спрямовані на розробку та реалізацію управлінських рішень з найменшими економічними затратами стосовно розвитку підприємства готельного господарства.

Серед науковців, що у своїх працях досліджували економіку управління у готельному господарстві, можна виокремити Мальську М.П. [1], Яковлева Г.А. [2], Кузнецову Н.М. [3] та ін. Та актуальним залишається питання дослідження сучасних, модернізованих напрямів управління в даній галузі, що є важливим для розвитку економіки країни загалом.

За словами Мальської М.П., управління готельними підприємствами - важливий вид професійно-здійснюваної економічної діяльності, направленої на досягнення мети

підприємства шляхом раціональної організації матеріальних, трудових, інформаційних ресурсів із застосуванням принципів, функцій і методів управління [1].

Метою управління сучасним готельно-ресторанним комплексом повинно бути завоювання та утримання конкурентних позицій у середовищі сфери гостинності. Для досягнення цього необхідно забезпечити рентабельну діяльність шляхом задоволення потреб цільового сегменту споживачів у якісному продукті підприємства готельного господарства. Тому, на нашу думку, необхідним є комплексний підхід до управління підприємством, що передбачає вирішення системи наступних завдань:

- побудова раціональної організаційної структури управління, що адаптована до вимог ринку;

- ефективне формування та управління кадровим потенціалом підприємства;

- формування та розвиток унікальної матеріально-технічної бази підприємства готельного господарства;

- інноваційна організація процесу виробництва та обслуговування в готельно-ресторанному господарстві;

- широке використання сучасного маркетингового інструментарію у просуванні на ринок продукту підприємства готельного господарства.

Більшість науковців, в тому числі і Яковлев Г.А., в організації управління готельним підприємством виділяються такі підходи:

- процесуальний - передбачає управління як безперервний процес взаємопов'язаних управлінських функцій;

- системний - при такому підході готельне підприємство розглядається як поєднання взаємопов'язаних елементів - людських ресурсів, структурних підрозділів, технології, управлінських рішень, які зорієнтовані на досягнення різних цілей в умовах змінного зовнішнього середовища;

- ситуаційний - передбачає застосування різних методів управління згідно обставин, що формуються у середовищі гостинності. Середовище гостинності є мінливим, перебуває під постійним впливом внутрішніх і зовнішніх чинників, що зумовлює зростання найбільш ефективного у певній ситуації методу управління [2].

Та, на нашу думку, специфіка управління підприємством індустрії гостинності полягає в тому, що найбільш конкурентоспроможними в ринковому середовищі є комплексні підприємства готельно-ресторанного господарства, до управління яких необхідно підходити системно. Сутність такого управління полягає в поєднанні процесу управління готелем, рестораним підприємством та іншими інфраструктурними складовими з кінцевою метою пропонування ефективного, рентабельного та комплексного продукту готельно-ресторанного комплексу. При цьому, стратегічні цілі управління передбачають оптимальний розподіл цілей та завдань між структурними підрозділами і конкретними працівниками підприємства та їх поєднання в реалізації загальної мети прибуткової діяльності підприємства галузі готельно-ресторанного господарства.

Формування раціональної організаційної структури управління готельно-ресторанним комплексом є доцільним та оптимальним в тому випадку, коли всі складові структурні підрозділи взаємодоповнюють основний процес виробництва та надання готельного обслуговування та забезпечують його ефективну реалізацію. Максимальна ефективність управлінської діяльності досягається за рахунок надання комплексного конкурентоспроможного продукту, системи послуг у бізнес-середовищі гостинності.

В сучасних умовах господарювання, на думку Кузнецової Н.М., економічну ефективність підприємства, його фінансовий стан, успіхи та можливості у виконанні розробленої програми економічного і соціального розвитку та управління відображають основні якісні показники – прибуток і рентабельність. В умовах ринкової економіки, з переходом готелів на самофінансування, будь-яке підприємство може існувати тільки за

умови прибуткової, рентабельної діяльності. Готельне підприємство своїми грошовими ресурсами має забезпечити всю свою експлуатаційну діяльність, розвиток і технічні вдосконалення матеріально-технічної бази, соціальне та матеріальне заохочення працівників [3].

Також слід відмітити, що за умов швидкого розвитку та зміни ринку готельних послуг особливого значення набуває врахування факторів, що найбільше впливають на ефективність управління підприємством готельного господарства. Серед них можна виділити такі наступні групи, як: загальноекономічні, культурні, психологічні, соціально-демографічні та групу, яка враховує особистісні риси споживачів готельних послуг [4].

Отже, реалізація ефективного управління підприємством готельного господарства можлива за умови розробки та використання системного підходу до управління діяльністю, що спрямований на досягнення мети діяльності підприємства в довгостроковому періоді.

1. Мальська М.П. Готельний бізнес: теорія і практика: підручник для студ. ВНЗ/ М.П. Мальська, І.Г. Пандяк. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 470 с. 2. Яковлев Г.А. Економіка готельного господарства: навчальний посібник / Г.А. Яковлев. - М: Видавництво РДЛ, 2006. - 328 с. 3. Кузнецова Н.М. Основи економіки готельного та ресторанного господарства: навч. посібник / Н.М. Кузнецова. – К. Видавництво ІТ, 1997. – 173 с. 4. Ремеслова О.Л. Методичний підхід до визначення корпоративної стратегії підприємства готельного господарства / О.Л. Ремеслова // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. праць. – Донецьк: ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, 2009. – Вип.27. – Т.1. – С. 218-226.

УДК 346.544.4:005.936.3

Т.В. ГОГОЛЬ

викладач,

Рівненський державний гуманітарний університет, м. Рівне, Україна

ПРОБЛЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ БРЕНДУ ПІДПРИЄМСТВА

Проблема забезпечення захисту майна, охорони інтелектуальної власності й комерційної таємниці, підтримки іміджу та економічної стійкості стають все більш важливими для функціонування підприємства.

Головним фінансовим інтересом підприємства виступає зростання його ринкової вартості, яке залежить від іміджу та марки (бренду). Саме бренд є нематеріальним активом підприємства, що дозволяє збільшувати додану вартість товару, підвищувати його конкурентоспроможність і є не менш важливим економічним результатом ефективної роботи підприємства, ніж обсяги отриманого прибутку [1]. Створення та управління брендом у період формування власних товарів потребує належного захисту.

Назва марки (бренду) – це назва товару, яка автоматично потрапляє під офіційний захист, коли регулярно використовується на відкритому ринку тільки своїм власником. Але офіційна реєстрація надає бренду більше прав в усіх країнах де ведеться бізнес власника. Першою в світі зареєстрованою торговою маркою була марка британського пива Bass – червоний трикутник. Права на неї регулярно підтверджуються з 1876р. [2].

У США права, що пов'язані з торгівельними марками та брендами, захищає Закон про торгові марки (1946р.) У Великобританії відповідний закон вийшов в 1994р., який систематизував попередні акти і підігнав їх під стандарти Євросоюзу. Країни Європи, Азії та Латинської Америки мають власні системи захисту товарних марок, які дуже відрізняються. Міжнародна реєстрація торгових марок та брендів проходить відповідно до Мадридської угоди (1891р.), яку було оновлено в 1989р. [3]. При реєстрації брендів підприємств кожна з цих систем вимагає попередньої перевірки на наявність можливих

дублікатів. Вона здійснюється на основі стандартів, які відрізняються в різних країнах, але мають подібні параметри.

Офіційно розрізняють три типи брендів, кожен з яких має свою ступінь гарантованого захисту. Найпотужніший захист отримують нові бренди. Зазвичай це слова, які раніше не використовувалися і були вперше застосовані як назви товарів: наприклад, автомобілі Jeep, плівка Kodak або тканини Dacron. Брендами визнаються також слова, що існують в мові, але ніколи не застосовувалися як назви товарів та не мають з ними асоціацій: наприклад, комп'ютери Apple (яблуко) або сигарети Camel (верблюд). Найслабший захист мають назви, створені на основі слів, що існують в мові і пов'язані з описом самого товару. До таких належить назва серветок Kleenex, в основі якого – слово *clean* (очищати), яка безпосередньо відноситься до призначення товару. Аналогічно, назва *Everyday* (щоденний) відображає споживчі властивості батарейок. Ці назви мають право бути зареєстрованими, але назви виключно описового або узагальнюючого характеру, як правило, реєстрації не підлягають: наприклад «англійський чай» або «оливкова олія».

Закон віддає перевагу визначеності назв. Незвичайну, не пов'язану зі значенням самого товару або послуги назву, захистити легше. Однак розкрутка такого бренду обійдеться дорожче, тому що споживачам знадобиться більше часу на її запам'ятовування і розпізнавання. Тому маркетологи частіше схильються до описових назв. Чим зрозуміліша та інформативніша назва бренду, тим легше і дешевше проходить впровадження на ринок, нехай навіть довгострокова стійкість і конкурентний потенціал при цьому будуть нижчими.

Щоб захистити придуману назву бренду підприємства, її потрібно постійно і послідовно використовувати. Фахівці з торгових марок та брендів пропонують підприємствам при створенні власних брендів дотримуватися наступних правил:

1. Необхідно офіційно зареєструвати бренд.
2. Назва повинна починатися з великої літери, бажано використовувати жирний курсив, колір і розділові знаки.
3. Не рекомендується використовувати назву бренду замість слова, що описує сам товар, а також утворювати від нього інші частини мови.
4. Бажано використовувати назву бренду в парі зі словом, що позначає товар: наприклад, «папір Post-it» або «клейка стрічка Scotch».
5. Важливо додавати спеціальні символи, наприклад Xerox® або Shredded Wheat™.
6. Вимовляти назву бренду варто завжди однаково, а при його написанні постійно використовувати кольорову схему і стиль.
7. Потрібно збирати інформацію про використання даної назви, на випадок, коли знадобиться довести її належність, саме власнику підприємства [4].

В останні роки з появою Інтернету захищати назви торгових марок та брендів стало набагато важче. Багато нерегульованої і невідслідкованої інформації, що є в мережі, ускладнює моніторинг і контроль. До того ж почастишали випадки піратства і виробництва контрафактної продукції, яка є дешевшою за рахунок низьких витрат виробництва в інших країнах. Назви брендів часто використовуються й громадськими активістами і захисниками навколишнього середовища, які за рахунок популярних брендів хочуть привернути увагу до найрізноманітніших проблем [5].

Для належного захисту власного бренду, підприємства повинні бути забезпечені: нормативно-правовою базою, що включає як закони чи нормативно-правові акти, так і накази, інструкції, вимоги, статутні положення, що стосуються питань створення та управління торговою маркою (брендом), методикую діяльності із забезпечення фінансової безпеки на даному етапі; організаційно-методичні інструментами підприємства на етапах формування, створення та підтримки бренду; технічними засобами; інформаційними даними, включаючи показники, параметри, які необхідні для аналізу безпеки у сфері

управління брендом підприємства; відповідним кадровим складом; фінансовими ресурсами, що визначаються при розробці загального бюджету підприємства, враховуючи потреби забезпечення безпеки власного бренду.

Отже, впровадження ефективної системи захисту бренду підприємства є важливою умовою забезпечення позитивних результатів його фінансової діяльності, яка забезпечить захист підприємства від загроз, стимулюватиме до виробництва нової продукції, розробки та впровадження нових брендів, стійкого зростання прибутків підприємства.

1. Бланк И.А. *Управление прибылью. 3-е изд. перераб. и доп.* / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2007. – 768с. 2. *Accountants' Digest, March 1999.* 3. Дробо К. *Секреты сильного бренда: Как добиться коммерческой уникальности* / Кевин Дробо; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс. 2005. – 276с. 4. Келлер К.Л. *Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом. 2-е изд. Пер. с англ.* / К.Л. Келлер – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 704с. 5. Траут Дж. *Большие бренды – большие проблемы* / Джек Траут; Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2013. – 256с. 6. Бланк И.А. *Управление финансовой безопасностью предприятия* / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2006. – 776с. 7. Шлыков В.В. *Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия* / В.В. Шлыков – Санкт-Петербург: «Алетейя», 2007. – 138с.

УДК 631.11

А.В. ГРЕК

аспірант,

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна

РОЗВИТОК РЕСУРСНО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний стан економіки сільського господарства України ставить до невідкладних завдання щодо відтворення технічного потенціалу сільського господарства. Як відомо, своєчасне оновлення технічної бази є запорукою ефективного функціонування галузі, стабільного розвитку і модернізації країни [1, с.19]. Проте процес реформування економіки України як у цілому, так і окремих її складових, зокрема аграрної сфери, що здійснюється відповідно до нових потреб розвитку економіки і суспільства, вступає в найбільш складну стадію трансформації. Сучасний етап функціонування сільськогосподарських підприємств характеризується стрімким старінням основних виробничих засобів, відсутністю ефективного механізму технічного сервісу. Низький технічний потенціал значної кількості сільськогосподарських підприємств є основною причиною технологічної відсталості землеробства, через що виробництво сільськогосподарської продукції значною мірою залежить від природно-кліматичних умов [2, с.3].

Потрібно відзначити, що розвиток галузей агропромислового комплексу в сучасних умовах визначається не тільки рівнем його технічного забезпечення, який характеризується кількістю засобів, їх якістю, продуктивністю, відповідністю світовим вимогам до економічних характеристик довкілля та безпеки, а й технологічною досконалістю виробництва. Тобто, як наявна сільськогосподарська техніка дозволяє вчасно та якісно задовольнити біологічні вимоги рослин і тварин. Усі названі параметри механізації робіт у вітчизняному агропромисловому комплексі поки що значно гірші порівняно із західноєвропейськими аналогами [3, с.4].

У рамках комплексного дослідження стану ресурсно-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств Київської області встановлено, що кількість

технічних засобів за період з 2010-2015рр. різко зменшена і по окремих видах ледве сягає половини технологічної потреби. Так, кількість картоплезбиральних, кормозбиральних та бурякозбиральних комбайнів зменшилась відповідно на 62,2%, 33,8% та 41,9% відповідно, що пов'язано зі зменшенням площі посіву між культур.

Зазначимо, що кількість тракторів зменшилась всього лише на 6,7%, а кількість установок та агрегатів для доїння корів зросла на 3,5%.

Розглядаючи наявність та розподіл за потужністю тракторів в сільськогосподарських підприємствах Київської області на кінець року зазначимо, що поряд зі зменшенням кількості тракторів, середня їх потужність зростає. Так, в 2010р. середня потужність трактора становила 84,8 кВт, а в 2015р. – 98,1кВт.

Слід відзначити, матеріально-технічна база сільськогосподарських підприємств, у зв'язку зі специфікою, - достатньо мобільна. Сукупність потужності механічних двигунів тракторів, автомобілів, комбайнів, інших сільськогосподарських машин, а також електродвигунів різних установок і робочих тварин у перерахунку на механічну силу становлять енергетичні потужності, які у сільськогосподарських підприємствах за аналізований період зменшилися незначно(з розрахунку на 100 га посівної на 9,9%)

Венергетичних ресурсах важливе місце посідає електрифікація аграрного виробництва, яка сприяє підвищенню комплексної механізації й автоматизації виробничих. Аналіз свідчить, що спожито електроенергії сільськогосподарськими підприємствами в 2015р. менше порівняно з 2010 р. на 15,2%.

Потрібно звернути увагу, що в сільськогосподарських підприємствах Київської області щорічно не використовується значна частина наявної техніки, що призводить до зростання навантаження майже на всю сільськогосподарську техніку. Так, якщо в 2010р. на 10000 га ріллі припадало 98 фізичних тракторів, то в 2015р. – 93 одиниці, а з розрахунку на 10000 га посівної площі зернових культур - 38 в 2010р. і 46 у 2015р. та 125 і 74 одиниці кукурудозбиральних комбайнів відповідно. Ці показники значно відстають не лише від розвинених країн. Загалом у світі на 1000 га ріллі припадає, наприклад, тракторів 20 од., а в Японії – 438,0, Італії – 242,2, Німеччині – 79,4, США – 27,6 од. Високе навантаження на техніку в Україні призводить до порушення технологій виробництва продукції [4, с.52].

Основною причиною погіршення технічного оснащення аграрного виробництва стало значне зниження купівельної спроможності споживачів сільськогосподарської техніки. Вітчизняні заводи-виробники машин і обладнання для агропромислового комплексу, втративши ринки збуту, фінансово неспроможні розширювати і оновлювати виробництво і не мають можливості створювати нову техніку. Їх потужності завантажені лише на 25-35%.

Разом з тим глобалізація світової економіки потребує не просто відродження вітчизняного аграрного виробництва, переведення його на якісно новий рівень функціонування, а й відповідального підходу до формування сучасної ринкової технологічної і технічної політики. У відкритій ринковій економічній системі одержуватимуть відчутний прибуток тільки ті товаровиробники, які швидко опанують нові технології і технічні засоби для їх реалізації, що дасть змогу підвищити продуктивність праці. Якщо сільськогосподарські підприємства не впишуться у цю схему, то продукція вітчизняного аграрного сектору виявиться неконкурентоспроможною.

З огляду на відзначене все більшої ваги набуває така система організації аграрного виробництва, за якої технологічні досягнення мають впроваджуватися синхронно з організаційно-економічними заходами. Матеріальною основою такої системи є засоби праці, найперше ж – машини і обладнання. Поліпшуючи їх, та збільшуючи за допомогою цього матеріальні блага, суспільство створює передумови для подальшого прогресу [3, с.6].

1. Мельник Л.Ю. Матеріально-технічна база сільського господарства в контексті державної аграрної політики / Л.Ю. Мельник, П.М.Макаренко // Економіка АПК. - 2003. - №3. С.19-27. 2. Олійник О.В. Підвищення економічної ефективності використання технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств в рослинництві: монографія/ О.В. Олійник, Н.М. Проценко. - Харків: ХНАУ, 2014. – 299с. 3. Розвиток ринку сільськогосподарської техніки / [Я.К. Білоусько, А.В. Бурилко, П.А. Денисенко]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 132с. 4. Білоусько Я.К. Відтворення і оновлення машино-тракторного парку аграрної сфери./ Я.К. Білоусько// Агроінком. - 2013. - №1-3. - С.52-55.

УДК [330.131.5:339.138]-047.44(083.132)

П.М. ГРИГОРУК

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці,
Хмельницький національний університет, м. Хмельницький, Україна

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ АПОСТЕРІОРНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ

Результати апостеріорного оцінювання ефективності ухвалених рішень безпосередньо виступають тією метрикою, яка підтверджує правильність вибору менеджерів. Такі оцінки розраховуються на реальних даних, що відображають основні результати діяльності підприємства, у тому числі і в результаті здійснення маркетингових заходів. Проблематика оцінювання, з одного боку, пов'язана з формування системи показників, за якими можна безпосередньо оцінити результати маркетингової діяльності, а з іншого, визначити правила опрацювання первинних даних з метою встановлення рівня ефективності рішень.

Ми вважаємо, що розрахунок оцінок апостеріорної ефективності рішення в повинен базуватись на критеріях функціональності та результативності. Функціональність відображає ступінь досягнення головної мети у визначений термін. При цьому слід зазначити, що рішення, окрім основної мети, може мати і супутні цілі, ступінь досягнення яких також необхідно враховувати в оцінці ефективності. Результативність маркетингового рішення відображає ступінь виконання маркетингових планів і цілей з подальшим перетворенням їх в конкретні результати. Вона переважно відображає якісний бік ефективності і є логічним завершенням чергового циклу маркетингової діяльності або окремого рішення. Її характеризують показники, які не піддаються безпосередньому кількісному вимірюванню, але мають важливе стратегічне значення для підприємства: характеристики різних типів потенціалу, конкурентоспроможність як підприємства в цілому, так і окремих груп товарів, імідж, рівень сприйняття бренду або окремих товарних груп, інвестиційна привабливість, тощо.

Для оцінювання апостеріорної ефективності маркетингових рішень на практиці пропонуються такі рекомендації.

1. Якщо підприємство володіє достатніми ресурсами та часом для проведення маркетингових досліджень, то оцінювання апостеріорної ефективності маркетингових рішень доцільно провести за моделями, які безпосередньо визначають рівень задоволення споживчого попиту: моделі Кано, Gap, SERVQUAL та їм подібні [1, 2].

2. Якщо ефективність рішення асоціюється лише зі збільшенням прибутку і є можливість виокремити як витрати на маркетингові заходи, так і частку прибутку, отриману внаслідок здійснення цих заходів, то ефективність можна оцінити за класичним підходом: як співвідношення частки прибутку до витрат [3].

3. Якщо ефективність маркетингових рішень оцінюється в контексті стратегічного управління підприємством і визначається як результат зростання його цінності для споживачів, партнерів та інших стейкхолдерів, тоді доцільно скористатись моделями, представленими в роботах Т. Амблера, Н. Чухрай та інших [4,5].

4. Якщо маркетингове рішення обирається на основі оцінювання альтернатив шляхом побудови інтегрального показника, то апостеріорну ефективність рішення можна оцінити зіставленням розрахованого значення інтегрального показника для фактичних даних та значення показника для обрано в якості рішення альтернативи [6].

Також ми підтримуємо думку Ю. А. Дайновського, який в якості рекомендацій для практичного оцінювання економічної ефективності управлінських, у тому числі і маркетингових, рішень залежно від особливостей їх прояву і вимірювання характеристик виділяє п'ять груп прийомів [7]. Перший підхід придатний у випадках, коли прийняте рішення безпосереднього впливає на кінцеві показники діяльності, забезпечує конкретний відокремлений від інших заходів фінансовий результат. В таких випадках ефективність можна оцінювати за допомогою стандартних підходів зіставленням додатково отриманих результатів з відповідними витратами на маркетингову діяльність з урахуванням їх дисконтування.

Другий підхід спрямований на оцінювання не безпосереднього кінцевого фінансового результату, а окремих складових, які приймають участь у його формуванні. Такий підхід має переваги, оскільки дозволяє урахувати споживчу активність, їх середній рівень витрат на покупки, вплив ціни, ефективність каналів збуту та інші чинники, безпосередньо пов'язані з маркетинговими рішеннями.

В рамках третього підходу характерним є використання методів, розрахованих на оцінювання ефективності рішень, реалізація яких має довготривалий характер. Відповідно, ефект від їх реалізації проявляється лише в перспективі, тому поточне порівняння прибутків і витрат не може виступати критерієм ефективності. Основною метою таких рішень є формування потенційних потреб споживачів, створення постійної клієнтури, формування іміджевих характеристик тощо.

Четвертий підхід базується на використанні показників, що не мають вартісного вимірювання, зокрема, кількості споживачів, що відвідали пункти продажу товарів, часу використання рекламних засобів, кількості консультантів та часові їх роботи з клієнтами тощо. Такі показники зазвичай лише побічно характеризують ефективність маркетингових рішень. Але їх використання в короткострокові періоди часу дозволяє, в припущенні незмінності інших умов, оцінювати взаємозв'язки з фінансовими результатами.

В п'ятому підході використовуються методи, в яких оцінювання ефективності пов'язане з маркетинговими рішеннями, що спрямовані на вирішення певної проблемної ситуації, пов'язаної із взаємовідносинами з іншими суб'єктами господарської діяльності: партнерами, інвесторами, постачальниками тощо. Основним результатом таких рішень є отримання не безпосереднього ефекту, а якісно нових умов діяльності та розвитку підприємства. Потрібний ефект може бути досягнутий і реалізацією відповідних заходів в рамках маркетингових рішень, спрямованих на покращення психологічного клімату в колективі, створення умов розвитку індивідуальних можливостей, творчості та креативності співробітників.

1. Parasuraman A. *SERVQUAL: A Multiple-Item Scale for Measuring Customer Perceptions of Service Quality* / A. Parasuraman, V. A. Zeithaml, L. L. Berry // *Journal of Retailing*. – 1988. – Vol. 64(1). – pp. 12-40. 2. Wang, T. *Understanding customer needs through quantitative analysis of Kano's model* / T. Wang, P. Ji // *International Journal of Quality & Reliability Management*. – 2010. – Iss. 27(2). – pp. 173-184. 3. Ларреше Ж. К. Система оценки эффективности маркетинговой деятельности [Электронный ресурс] / Ж. К. Ларреше. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2006/03/17/sistema_ocenki_jeffektivnosti_marketingovoj_deyatelnosti.html 4. Чухрай Н.

1. Оцінювання результативності та ефективності маркетингу промислового підприємства у ланцюгу поставок / Н. І. Чухрай, І. Б. Млинко // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2013. – № 3. – С. 24-34. 5. Ambler T. *Beware The Silver Metric: Marketing Performance Measurement Has To Be Multidimensional* / T. Ambler, J. Roberts – London: London Business School, 2005. – 14 p. 6. Khrushch N. *The comprehensive evaluation of management decisions efficiency* / Nila Khrushch, Pavlo Hryhoruk // *Journal L'Association 1901 «SEPIKE»*. – Osthofen, Deutschland; Poitiers, France. – 2013. – Aus. 3. – p.114-118. 7. Дайновський Ю. А. Особливості оцінювання економічної ефективності прийомів управління і маркетингу / Ю. А. Дайновський // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2012. – № 4. – С. 143–153.

УДК 338.24: 330.332

В.А. ГРИШКО

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

Р.-І.В. ФЕДУСЕВИЧ

студент,
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Одним з головних напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промислової продукції є активізація інноваційної діяльності її виробників, зокрема, завдяки розробленню та впровадженню ними нових, прогресивних видів такої продукції, а також залученню ресурсозберігаючих технологій її виготовлення [1, с. 15-16; 2, с. 107-143; 3, с. 7-17]. Реалізація на підприємстві інноваційної моделі його розвитку потребує належного організування інноваційних процесів на ньому, зокрема, створення організаційної структури управління інноваційною діяльністю суб'єкта господарювання.

Центральне місце у механізмі функціонування організаційної структури інноваційної діяльності підприємства можуть посідати, такі посадові особи та структурні підрозділи: заступник керівника з технічних питань та інноваційного розвитку підприємства, у розпорядженні якого повинен знаходитися відділ (служба) щодо контролю за здійсненням інноваційної діяльності на підприємстві та узгодженням планів такої діяльності; виробничо-технічний відділ або структурний підрозділ з іншою назвою, що є відповідальним за проведення інноваційної діяльності на підприємстві та який повинен підпорядковуватися заступнику керівника з технічних питань та інноваційного розвитку і, своєю чергою, мати у підпорядкуванні служби (зокрема, відділ проектування та конструювання нововведень), які безпосередньо здійснюють наукові дослідження та розробки; планово-економічний відділ або структурний підрозділ з іншою назвою, що здійснює, серед іншого, розробку та обґрунтування планів інноваційної діяльності підприємства. Механізм функціонування цих підрозділів стосовно організації інноваційної діяльності на підприємстві повинен бути таким:

1) на початку циклу розробки плану інноваційної діяльності підприємства виробничо-технічний відділ розробляє відповідні інноваційні заходи та подає їх на затвердження планово-економічному відділу підприємства;

2) планово-економічний відділ вивчає пропозиції виробничо-технічного відділу, перевіряючи економічну обґрунтованість розроблених інноваційних заходів, здійснює обчислення обсягів необхідних інноваційних ресурсів на плановий період та подає отримані результати на затвердження заступнику керівника з технічних питань та інноваційного розвитку підприємства, який, своєю чергою, передає планові завдання виробничо-технічному відділу;

3) виробничо-технічний відділ розробляє конкретизоване завдання відділу проектування та конструювання нововведень, у якому в розрізі видів продукції зазначаються: планові значення параметрів якості продукції; терміни досягнення запланованих значень параметрів якості продукції; заплановане ресурсне забезпечення; величина поточних витрат на проведення досліджень та розробок, розподілена у часі; перелік їх виконавців тощо;

4) виробничо-технічний відділ передає копію завдання, яке отримав відділ проектування та конструювання нововведень, заступнику керівника з технічних питань та інноваційного розвитку підприємства для контролю виконання цього завдання. Окрім того, виробничо-технічний відділ передає заступнику керівника низку відомостей про заплановані дослідження та розробки у розрізі видів продукції та параметрів її якості, зокрема, про прогнозу імовірність досягнення запланованої мети та можливості прискорення її досягнення внаслідок інтенсифікації процесу розробки нововведення за рахунок збільшення величини поточних витрат на її розробку;

5) виробничо-технічний відділ із наперед встановленою періодичністю передає заступнику керівника з технічних питань та інноваційного розвитку відомості про фактичне виконання планових завдань щодо розроблення нововведень. Характеризувати рівень такого виконання може, зокрема, показник рівня наближення до мети розробки нововведення (P_n), який обчислюється за такою формулою:

$$P_n = 1 - \frac{1 - I_n}{1 - I}, \quad (1)$$

де I_n – імовірність досягнення мети розробки нововведення на початку процесу такої розробки; I – імовірність досягнення мети розробки нововведення на даний момент часу.

У випадку, якщо значення цього показника за даним видом продукції зростає меншими темпами, ніж приріст поточних витрат на його розробку, то через деякий заздалегідь встановлений проміжок часу від початку такої розробки заступник керівника підприємства з технічних питань та інноваційного розвитку може зупинити цей напрямок досліджень та розробок і провести коригування плану інноваційної діяльності підприємства, збільшивши величину поточних витрат на розробку тих інновацій, для яких значення показника рівня наближення до мети розробки нововведення зростає найбільшими темпами порівняно із приростом поточних витрат на таку розробку;

6) після завершення розробки запланованих нововведень виробничо-технічний відділ передає планово-економічному відділу остаточні дані про техніко-економічні показники розроблених видів продукції. На підставі цих даних планово-економічний відділ обраховує прогнозу ціну цих видів продукції (зокрема, за допомогою параметричного ціноутворення) та приймає рішення про доцільність їх виробництва;

7) на підставі даних підрозділу, що організовує збут продукції, планово-економічний відділ підприємства обґрунтовує планові обсяги реалізації інноваційних видів продукції та враховує результати такого обґрунтування при розробці виробничої програми на плановий період. При цьому планово-економічний відділ повинен оцінити доцільність та необхідність вкладання додаткових інвестицій у розширення виробництва підприємством інноваційних видів продукції;

8) після затвердження керівником підприємства виробничої програми та плану його інвестиційної діяльності здійснюється реалізація заходів щодо залучення та вкладення інвестицій у розширення випуску підприємством інноваційних видів продукції.

Реалізація запропонованої послідовності дій дасть змогу вдосконалити управління інноваційною діяльністю на підприємствах, зробити механізм такого управління більш гнучким, адаптованим до динамічного ринкового середовища.

1. Герасимчук В. Г. *Інноваційно-інвестиційний розвиток промисловості України: проблеми і перспективи* / В. Г. Герасимчук, Л. Є. Довгань, В. Р. Давиденко // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2006. – № 12. – С. 14-17.2. Новиков Д. А. *Моделі и методи организационного управления инновационным развитием фирмы: [монография]*. / Д. А. Новиков, А. А. Иващенко. – М.: КомКнига, 2006. – 332 с.3. Петрушка Т. О. *Оцінювання економічної ефективності ресурсозберігаючого розвитку промислових підприємств: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.00.04* / Т. О. Петрушка. – Львів, 2013. – 25 с.

УДК 658.114.4.014.1

О.М. ГУЦАЛЮК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності,
Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький, Україна

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Глобалізація світової економіки разом з поширенням коопераційно-інтеграційної взаємодії істотно змінили організаційну структуру підприємств. Це пов'язано, насамперед, з корінною й радикальною перебудовою ділових процесів, яка відбувається в умовах впровадження новітніх технологій та під час виникнення інтегрованих об'єднань підприємств. Зазначимо, що з одного боку інтеграційні процеси доволі докладно описані в економічній літературі. З іншого – кількість їх видів та форм об'єднання підприємств постійно розширюються. Виникають такі форми реалізації корпоративного інтеграційного процесу, які не мають дотепер одностайного законодавчого визначення. Такі форми об'єднання виходять за рамки визначень Господарського кодексу України. Відповідно й організація перебігу корпоративних інтеграційних процесів в рамках таких інтегрованих об'єднань підприємств потребує належного теоретико-методологічного забезпечення.

Можна виділити декілька форм реалізації корпоративного інтеграційного процесу. У будь-якому випадку до його перебігу залучається певна група підприємств. Така група, як правило, містить материнське та ряд дочірніх підприємств, пов'язаних відносинами участі в капіталі. Нажаль, в сучасних умовах такий загальноприйнятий підхід не завжди відповідає практиці господарювання. Існує значна кількість неформальних інтеграційних утворень, які не завжди зареєстровані у відповідності з законодавчими вимогами. У таких випадках дослідники оперують поняттям інтеграційного утворення, інтегрованої структури бізнесу, великомасштабної економіко-виробничої системи тощо. Кожне з даних тлумачень передбачає повного роду об'єднання окремих суб'єктів господарювання. При цьому об'єднання може гуртуватися як на системі участі в капіталі, так і на певного роду неформальних угодах (наприклад, оформлюватися неповними контрактами).

Теоретико-методологічне забезпечення розвитку таких утворень передбачає першочергове визначення різновидів корпоративних інтеграційних процесів, які призводять до виникнення об'єднання. Тут приймемо класичний підхід, коли інтеграція розподіляється на вертикальну, горизонтальну та конгломеративну. Відповідно й корпоративний інтеграційний процес призводить до виникнення жорстких (концерн, трест) чи м'яких (асоціації, консорціуми, стратегічні альянси) форм організації взаємодії суб'єктів господарювання. Розвиток корпоративного інтеграційного процесу у даному випадку передбачає не стільки забезпечення виникнення об'єднання підприємств, скільки забезпечення ефективності взаємодії його учасників. При цьому така ефективність має одночасно носити локальний (ефективність діяльності окремих учасників інтегрованого об'єднання) так і глобальний (ефективність об'єднання в цілому) характер. В іншому

випадку можливий початок зворотного, дезінтеграційного процесу. Дійсно, інтеграція повинна призводити до зростання економічних вигід та задоволення економічних інтересів залучених до неї суб'єктів. В інакшому випадку незалежні у фінансовому та юридичному відношеннях суб'єкти господарювання будуть прагнути розірвати наявні зобов'язання.

Отже, основу методологічного забезпечення становить гіпотеза про трансформацію місця окремого підприємства на ринку. В сучасних умовах конкурентна боротьба ведеться переважно між логістичними ланцюгами, кластерами, мережами та іншими різновидами й формами об'єднання ресурсів та компетентностей. Роль окремого підприємства, як носія конкурентних переваг нівелюється. Основу організації управління розвитком корпоративного інтеграційного процесу становить тепер використання динамічних стратегій, впровадження центрів прибутку, поширення внутрішнього підприємництва, зміна координаційних механізмів тощо.

За таких умов в основу методологічного забезпечення управління корпоративним інтеграційним процесом пропонуємо покласти підхід щодо побудови так званих субцілісних систем або холархій. Теоретичну основу використання холархічних моделей для організації управління корпоративною інтеграцією становить стандарт ISO 42010, який описує корпоративну архітектуру з точки зору системно-інженерного підходу. Даний стандарт переважно орієнтований на розробку моделей інформаційної підтримки систем управління. Отже його настанови потребують певної трансформації в напрямку адаптації до задекларованої предметної області дослідження. Опис корпоративної інтеграції за такого підходу виконується за допомогою поняття холархія, яке тлумачиться як вкладена ієрархія. Тобто, корпоративне інтеграційне утворення розглядається як холархічна субцілісна система, яка в свою чергу містить в собі інші субцілісні системи.

З теоретико-методологічної точки зору, кожен учасник корпоративного інтеграційного процесу розглядається як частина системи вищого рівня (інтегрованого об'єднання підприємств поза залежністю від форми інтеграційної взаємодії). Кожен з учасників трактується як холон (як субцілісний об'єкт верхнього рівня). Відповідно й сукупність учасників об'єднання підприємств утворює перший рівень об'єктів. Холархії, можуть мати як ієрархічну, так і гетерархічну структуру. Субцілісні об'єкти вищого рівня задають цілі для об'єктів нижнього рівня. Саме вищий рівень об'єктів відповідає за процеси координації та функціонування. При цьому до зони їх відповідальності відноситься загальне управління та організація процесів корпоративного розвитку. Такий підхід дозволяє впровадити принципи децентралізованого управління, коли об'єктам нижнього рівня надається автономія у власних діях і методи управління.

Отже, автором пропонується в основу теоретико-методологічного забезпечення корпоративного інтеграційного розвитку покласти стандарти опису архітектури підприємства. Але використовувати їх не для відображення ієрархії відносин учасників, а для регламентації управлінської діяльності (у тому числі діяльності з управління розвитком). За такого підходу передбачається, що поширення процесів управління в рамках одного рівня холархії. Відповідно й кожен окремих учасник корпоративного інтеграційного процесу (холон) матиме власні цілі, задачі та логіку функціонування, які не поширюються на більш високі або підлеглі рівні. Переваги холархії полягають в здатності до конструювання складних корпоративних систем. Такі системи, по-перше, будуть ресурсо-ефективними з оглядом на узгодженість цілей учасників корпоративної інтеграції. По-друге, холархії виявляються високо еластичні відносно внутрішніх й зовнішніх обурень. Вони адаптовані до ринкового середовища саме через вкладеність їх структури.

Прийняття архітектурного (холархічного) підходу до опису структури та динаміки корпоративного інтеграційного процесу дозволяє окреслити сукупність завдань щодо управління розвитком такого процесу. Ці завдання становитимуть вагомий частину задекларованого теоретико-методологічного базису. До них можна віднести: забезпечення координації діяльності учасників, зведення діяльності підприємств до

роботи в рамках єдиної системи правил, формування корпоративного центру, розробка бізнес-правил та регламентів реалізації корпоративного інтеграційного розвитку.

З оглядом на це й управління корпоративним інтеграційним процесом пропонуємо розглядати через сукупність методів й інструментів забезпечення взаємодій різних підприємств, які входять до певної інтегрованої цілісності. Для узгодження таких методів слід орієнтуватися на ряд принципів, зокрема: системності, проблемної орієнтації, системо утворюючих відносин, інерційності, постійної адаптації, комплексності, об'єктивності дослідження, динамічності оцінок, цілісності, пропорційності, оптимальності, самоорганізації, безперервності, інформаційної відкритості, випереджального відображення. Зрозуміло, що означені принципи нами розглядаються як складова задекларованого теоретико-методологічного забезпечення.

УДК 331.536

Г.Б. ДУДА

аспірант,

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

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Дослідження трудового потенціалу аграрних підприємств вимагає застосування великої кількості методів, за допомогою яких можна виявити тенденції та закономірності розвитку явищ і процесів, що впливають на його формування. Використання методів необхідно здійснювати на різних рівнях функціонування трудового потенціалу, зокрема на фазі формування, розвитку та використання. Проте, необхідно зазначити, що кількість методів дослідження такої складної і комплексної економічної категорії, як трудовий потенціал, є дуже багато.

Основними методами дослідження трудового потенціалу аграрних підприємств є: економіко-математичні, статистичні та спеціальні методи. Суть кожного з них розглянемо нижче.

До основних методів дослідження трудового потенціалу необхідно віднести економіко-математичні та статистичні методи, ключовим серед яких є аналіз, як надзвичайно важливий спосіб пізнання складних явищ і процесів. Аналіз виступає базовим методом дослідження трудового потенціалу, що обумовлює глибина диференціації сфери застосування та, відповідно, різнобічність результатів. Факторний та компаративний аналіз використовують з метою визначення факторів впливу на трудовий потенціал та порівняння окремих закономірностей його формування і розвитку [1, с.55].

Наступний важливий метод дослідження трудового потенціалу – прогнозування, що передбачає використання великої кількості методів, зокрема, інтуїтивних та формалізованих (екстраполяції, моделювання тощо).

Прогноз як метод дослідження досить часто стосується прогнозування демографічних параметрів на довгострокову перспективу. У дослідженнях Л. Згалат - Лозинської запропонована методика прогнозування стану використання трудового потенціалу, яка ґрунтується на аналізі впливу тенденцій демографічного розвитку на процес формування трудового потенціалу та його якісні параметри, характеристики й прогнозуванні змін розподілу трудового потенціалу за сферами і галузями економіки, визначенні основних прогнозних показників реалізації трудового потенціалу та корегування їх відповідності до тенденцій макроекономічного розвитку і змін суспільної продуктивності праці [2, с.11]. Прогнозування – дуже важливий метод дослідження трудового потенціалу, оскільки виявлені прогнозні тенденції визначають головні напрямки державної політики у сфері відтворення трудового потенціалу і є основою для

розробки заходів та важелів економічного механізму ефективного використання трудового потенціалу.

Каузальний метод дослідження трудового потенціалу дозволяє виявити причинно-наслідкові зв'язки і залежності. Це дуже важливо з точки зору комплексного підходу в розумінні його суті з глибинними взаємозалежностями складових, що його формують.

Ще один важливий метод дослідження трудового потенціалу – метод групування та відображення його результатів в аналітичних таблицях (простих, групових, комбінованих), що дозволяє наочного і більш коректно відобразити, систематизувати широкий масив інформації, яка стосується трудового потенціалу.

Необхідно звернути увагу також на балансовий метод дослідження трудового потенціалу. Сьогодні балансовий метод у дослідженні трудового потенціалу використовують, насамперед, у побудові балансів робочої сили.

Група методів коефіцієнтів також є досить широкою та передбачає розрахунки різних коефіцієнтів, у тому числі з метою приведення відповідних показників до зважених величин за допомогою вагових коефіцієнтів.

Методи оптимізації в дослідженні трудового потенціалу важливі з точки зору визначення «найкращого» рішення, виходячи з поточної ситуації. Такі методи найчастіше застосовують для пошуку шляхів оптимальної чисельності персоналу (кількісні характеристики трудового потенціалу на рівні підприємства) та підвищення ефективності використання трудового потенціалу.

До групи спеціальних методів дослідження трудового потенціалу можна віднести: ретроспективний аналіз, соціологічне опитування, системний метод та метод класифікації.

Ретроспективний аналіз важливий у застосуванні при дослідженні еволюції поглядів на суть трудового потенціалу, особливості його формування та реалізації в різних часових умовах. Методи соціологічного опитування дуже важливі через відсутність необхідної інформаційної бази офіційного характеру. Метод класифікації при вивченні трудового потенціалу дозволяє забезпечити систематизоване подання великого обсягу інформації, що відображає його формування та використання. Системний метод важливий у дослідженні трудового потенціалу як комплексної економічної категорії, глибинне розуміння якої вимагає вивчення процесів формування й розвитку соціально-трудова відносин у взаємозв'язку та взаємозалежності з регулюванням ринку праці [1, с.56].

Методична база дослідження трудового потенціалу є досить великою, а тому вибір методу залежить від інформаційного забезпечення та мети здійснюваного дослідження.

Основними джерелами статистичної інформації для оцінки використання трудового потенціалу є: фінансова звітність сільськогосподарських підприємств, звіти з праці 1-ПВ квартална «Звіт з праці», 7-ПВ «Звіт про заробітну плату за професіями окремих працівників», статистичні бюлетені та збірники. Цифрові дані форми 1-ПВ «Звіт з праці», за якою щоквартально звітують господарства, дають змогу проаналізувати мобільність робочої сили. За даними розділу II «Використання робочого часу штатних працівників» можна здійснити оцінку, наскільки ефективно працівники використовують свій робочий час та яким чином зменшити втрати робочого часу. У розділі III «Склад фонду оплати праці та інші виплати» можливо виконати аналіз розміру заробітної плати. Ці показники використовують при вивченні впливу матеріальної мотивації на продуктивність праці. Форма 1-ПВ передбачає також інформацію про укладання колективних договорів, а також звіт про стан умов праці, пільги та компенсації за роботу із шкідливими умовами праці. У формі 7-ПВ «Звіт про заробітну плату за професіями окремих працівників» подаються дані про розмір заробітної плати кожного працівника [3].

Таким чином, у своїх подальших дослідженнях плануємо використовувати факторний аналіз з метою виявлення впливу стимулюючих та дестимулюючих факторів формування та розвитку трудового потенціалу аграрного сектору.

1. Гринкевич С. С. *Методичний інструментарій дослідження трудового потенціалу в розрізі його компонентної структури* / С. С. Гринкевич // *Економічний часопис – XXI : наук. журнал.* – 2011. - №7-8. – С.54-58.2. Згала-Лозинська Л. О. *Економічний механізм ефективного використання трудового потенціалу за умов формування ринкових відносин: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування регулювання економікою»* / Л. О. Згала-Лозинська. – Київ, 2002. – 20 с.3. *Звіти з праці у 2017 році. [Електронний ресурс]* - Режим доступу: <http://www.kadrovik01.com.ua/article/3412-zvti-z-prats-u-2017-rots>.

УДК 65.012.2

Ю.А. ЄГУПОВ

кандидат економічних наук, доцент,

І.М. ЄГУПОВА

викладач,

Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ПЛАНІВ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність системи планування діяльності сучасного підприємства (СПДП) визначається її здатністю своєчасно генерувати всебічно обґрунтовані планові рішення з мінімальними витратами. Найважливішим етапом побудови СПДП є формування системи планів підприємства. Вирішенню зазначеної задачі в даний час перешкоджає відсутність суворої, науково обґрунтованої класифікації планів. Незважаючи на свою гостру актуальність, дана проблема на сьогоднішній день не знайшла належного відображення в науковій та навчально-методичній літературі.

У даний час в роботах вітчизняних і зарубіжних економістів зустрічається безліч різних класифікацій видів планування як процесу. При цьому термінологія, що використовується в них, не відрізняється одноманітністю. Так, в контексті розгляду різновидів планування застосовуються такі терміни як «види планування», «форми планування» і «типи планування». Стосовно ж до результатів процесу планування переважна більшість вчених використовує суто один термін - «види планів», практично ототожнюючи види планування з видами планів. І тут виникає питання, наскільки обґрунтоване таке ототожнення.

Дійсно, класифікації видів планування і видів планів збігаються по ряду ознак. І в цих випадках результатом процесу планування відповідного виду є однойменний план. Так, в процесі стратегічного планування розробляється стратегічний план підприємства, в процесі поточного планування - поточний план і т.д.

Однак існують і більш глибокі причини ототожнення СПДП з системою планів підприємства. Так, на думку Л. І. Шваба, остання і становить зміст СПДП, якщо в якості елементів системи розглядати результати процесу планування, тобто інформацію, що міститься в планах [1, с.309]. Тут же наводиться й інша точка зору щодо змісту СПДП, відповідно до якої система планування є цілеспрямованою сукупністю суб'єктів і процесів планування. У тому випадку, якщо елементами системи вважати суб'єкти планування. При цьому автор вважає, що зазначені точки зору не суперечливі, оскільки плани «утворюють інформаційну складову будь якої системи планування» [1, с.309].

Важко погодитися з думкою Л. І. Шваба, як щодо обґрунтованості існування двох принципово різних підходів до трактування змісту СПДП, так і щодо їх несуперечності. Неспроможність першого підходу, на наш погляд, очевидна, оскільки результати функціонування СПДП (тобто систему планів підприємства) в принципі не можна

розглядати в якості елементів зазначеної системи. Саме взаємодія складових елементів системи забезпечує отримання результатів її функціонування відповідно до поставленої мети. Різниця між системою планів підприємства та СПДП - це відмінність між метою та засобами її досягнення. Крім цього, результат функціонування соціально-економічної системи містить синергетичний ефект, обумовлений наявністю у системи так званих емерджентних властивостей, які не притаманні її елементам окремо, а виникають завдяки об'єднанню цих елементів в єдину, цілісну систему. З цієї причини результат функціонування системи (включаючи і СПДП) завжди буде відрізнятися від суми її елементів не тільки якісно, але і кількісно.

Розглянуті класифікації, на нашу думку, мають різне функціональне призначення. Так, класифікація видів планування використовується при обґрунтуванні вибору технології планування, а класифікація видів планів - при побудові системи планів підприємства. Функціональне призначення останньої істотно обмежує склад використовуваних в ній класифікаційних ознак в порівнянні з класифікацією видів планування. Так, Л. А. Швайка виділяє всього лише чотири класифікаційні ознаки: об'єкт планування, зміст планування, тривалість періоду, масштабність завдань [2, с.25].

Цілий ряд моментів у зазначеній класифікації викликає серйозні заперечення. Однак ми повністю поділяємо закладену в ній концептуальну ідею, а саме: види планів підприємства не настільки різноманітні, як види планування, і можуть бути систематизовані на основі незначної кількості класифікаційних ознак.

Чим же керуватися при визначенні їх складу? Перш за все, на наш погляд, слід виходити з тієї основної мети, для досягнення якої розробляється класифікація планів підприємства. Остання ж полягає у формуванні такої системи планів, яка в максимальному ступені буде сприяти реалізації всіх найважливіших принципів побудови СПДП. І в першу чергу, забезпечувати комплексність і безперервність процесу планування діяльності підприємства. Звідси випливає перша вимога, що пред'являється як до системи планів підприємства, так і до складу класифікаційних ознак, - повнота. Її реалізація пов'язана зі збільшенням складу останніх. Це, з одного боку. З іншого боку, побудова ефективної СПДП обумовлює необхідність розумного обмеження видів розроблюваних на підприємстві планів, а також і складу класифікаційних ознак. Звідси випливає друга вимога - обмеженість або мінімізація останніх. Її реалізація, на відміну від першої вимоги, пов'язана зі скороченням складу класифікаційних ознак.

Таким чином, завдання зводиться до визначення того мінімального і при цьому достатнього набору класифікаційних ознак, на основі якого може бути сформована дієва система планів підприємства.

Виклад авторської позиції з даного питання слід почати з обґрунтування базової класифікаційної ознаки, тобто ознаки, що лежить в основі побудови всієї системи планів підприємства. Такою, на нашу думку, є ознака, на основі якої виділяються три основні види планів підприємства: стратегічні, тактичні і календарні (оперативно-календарні). Зазначені види планів Л. А. Швайка виділяє в залежності від масштабу розв'язуваних завдань [2, с.25], Г. М. Тарасюк - в залежності від ієрархічного рівня управління [3, с.101], Н. Д. Стрекалова - по типу планових рішень [4, с.22]. Думка ж переважної більшості вчених розділилося між двома ознаками: змістом планових рішень і типом цілей (призначенням) планування.

Зазначені класифікаційні ознаки найтіснішим чином корелюють між собою. Звідси, на наш погляд, очевидна доцільність їх об'єднання. При цьому об'єднана ознака - зміст і цілі (призначення) планів - не є простим агрегуванням двох окремих ознак. Одна з них є визначальною по відношенню до іншої. Зокрема, призначення плану визначає його зміст, але не навпаки. Якщо базова ознака служить критерієм виділення основних видів планів підприємства, то всі інші ознаки використовуються для їх конкретизації в розрізі найважливіших якісних характеристик. Склад останніх, на наш погляд, доцільно

обмежити трьома ключовими параметрами, включаючи: 1) регулярність розробки планів; 2) предмет планування; 3) тривалість планового періоду. Відповідними однойменними ознаками (крім базового) слід обмежити і класифікацію видів планів підприємства.

Види планів, виділені нами за чотирма класифікаційними ознаками, повинні використовуватися при формуванні системи планів сучасного підприємства.

1. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 2-е вид. – К.: Каравела, 2005. – 568 с. 2. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник. – Львів: «Новий Світ-2000». 2004. – 268 с. 3. Тарасюк Г. М. Управління плануванням та основні підходи до формування системи планування діяльності підприємства на різних організаційних рівнях / Г. М. Тарасюк // Галицький економічний вісник. – 2010. – №3(28). – С. 99-107. 4. Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2009. – 352 с.

УДК 658.621

О.Ю. ЄМЕЛЬЯНОВ

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

ОПТИМІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ

У процесі планування діяльності підприємств важливе значення має виявлення резервів підвищення її фінансових результатів, що потребує оцінювання величини економічного потенціалу суб'єктів господарювання. Таке оцінювання, серед іншого, потребує встановлення оптимальних значень різноманітних індикаторів функціонування підприємств, передусім обсягів різних видів продукції та застосовуваних ресурсів, за яких досягається максимальний рівень ефективності такого функціонування. На теперішній час у науковій літературі, зокрема у [1, с. 116-119; 2, с. 157-164; 3, с. 44-48 та ін.], запропоновано різноманітні методи оцінювання економічних можливостей суб'єктів господарювання, однак, оптимізаційний підхід до їх вимірювання розглянуто не достатньо повно і потребує подальшого вивчення.

Основна ідея застосування оптимізаційного підходу до оцінювання економічного потенціалу підприємств полягає у побудові ієрархії цільових функцій з урахуванням можливої наявності певних обмежень, насамперед, ресурсних. Цільова функція найвищого рівня відповідає найбільш загальному критерію отримання найкращої величини фінансових результатів діяльності підприємства. В якості таких критеріїв може виступати максимум: операційного прибутку, чистого прибутку, надприбутку, ринкової вартості підприємства тощо. Проте, найбільш узагальнюючим слід визнати критерій максимуму різниці між приростом ринкової вартості підприємства та обсягом інвестицій, що зумовлюють цей приріст.

Необхідно відзначити, що цільова функція найвищого рівня, яка являє собою інструмент оцінювання величини економічних можливостей підприємства за обраним критерієм, може містити як змінні, так і постійні параметри. Разом з тим, постійні параметри цільової функції найвищого рівня, як правило, можуть підлягати певним змінам, якщо уявити ці параметри як цільові функції більш низького рівня. Для прикладу, операційний прибуток підприємства як цільова функція вищого рівня від натуральних обсягів виготовлення продукції може містити показники питомих змінних витрат як параметри, що є заданими. Проте, ці параметри можна розглядати як функції від ефективності використання ресурсів підприємства, цін на них та інших показників.

Своєю чергою, ефективність використання ресурсів також можна розглядати як цільову функцію ще більш низького рівня і т.д.

Таким чином, процес оцінювання економічних можливостей підприємства повинен ґрунтуватися на попередньому виборі певної цільової функції, екстремальне значення якої буде виступати як результат кількісного вимірювання економічного потенціалу суб'єкта господарювання. При цьому досягнення екстремального значення цільової функції найвищого рівня потребуватиме набуття екстремальних значень цільових функцій нижчих рівнів. Інакше кажучи, цільова функція вищого рівня являтиме собою функціонал від цільових функцій більш низького рівня. За таких умов найбільш сприятливою з точки зору простоти та точності розрахунку величини економічного потенціалу підприємства є ситуація, за якої екстремальні значення ланцюжка ієрархії цільових функцій визначаються послідовно від найнижчого до найвищого рівня.

Проведене дослідження показало, що існує низка параметрів діяльності підприємства нижчого рівня, оптимізацію значень яких за певних умов можна провести автономно відносно усіх інших параметрів. Прикладом, таких параметрів може виступати найкращий варіант технології виготовлення продукції з декількох варіантів, що відрізняють питомими поточними витратами на виготовлення продукції та її питомою капіталомісткістю (у цьому випадку критерієм вибору найкращого варіанту буде виступати мінімум питомих приведених витрат, тобто суми питомих поточних витрат та добутку питомої капіталомісткості на норму прибутковості інвестицій). Проте, якщо ціна ресурсу, питомі витрати якого змінюються при переході від одного варіанту технології до іншого, зростає із збільшенням потреби підприємства у ньому, то в цьому випадку вибір найкращого варіанту технології виготовлення продукції повинен відбуватися одночасно із знаходженням оптимального фізичного обсягу її виготовлення та реалізації.

Важливим прикладом параметрів діяльності підприємства нижчого рівня, оптимізацію значень яких за певних умов можна провести автономно відносно усіх інших параметрів, є рівень якості продукції. Зокрема, у разі існування декількох варіантів покращення якості певного виду продукції підприємства, що відрізняються ціною та собівартістю одиниці продукції, а також потрібною величиною вкладених інвестицій, критерієм вибору найкращого варіанту буде максимуму різниці між зростанням ціни при переході на виготовлення більш якісної продукції порівняно із існуючим варіантом та величиною питомих приведених витрат, пов'язаних із збільшенням рівня якості. Проте, якщо ці витрати змінюватимуться із зростанням обсягів виготовлення та реалізації продукції підприємства, то завдання вибору найкращого рівня її якості повинно вирішуватися одночасно із знаходженням оптимального натурального обсягу її виробництва та збуту.

Слід відзначити, що у загальному випадку екстремальні значення ланцюжка ієрархії цільових функцій діяльності підприємства не можуть бути визначеними послідовно від найнижчого до найвищого рівня. За таких умов досягнення екстремального значення цільової функції вищого рівня потребуватиме одночасної оптимізації значень усіх або деяких цільових функцій нижчого рівня.

Відзначимо, що низка загальновідомих моделей оптимізації окремих параметрів діяльності підприємства являють собою цільові функції досить низького рівня. Для прикладу, модель управління поточними запасами матеріалів у випадку рівномірного їх споживання ґрунтується на попередньо встановленому плановому річному обсязі потреби у матеріалах та, відповідно, планових обсягах виготовлення продукції. Однак, ці обсяги загалом можуть виступати як результати оптимізаційних розрахунків. При цьому сукупні мінімальні річні витрати на зберігання матеріалів та організацію поставок як критерій оптимізації поточних запасів матеріалів являють собою нелінійну функцію від річних обсягів виготовлення продукції. Таким чином, у загальному випадку оптимізація обсягів

виготовлення продукції повинна здійснюватися одночасно із знаходженням найкращих розмірів поточних запасів матеріалів на підприємстві.

Отже, оптимізаційний підхід до оцінювання економічних можливостей підприємства повинен передбачати побудову ієрархії цільових функцій (з урахуванням ресурсних обмежень) та встановлення їх екстремальних значень, за яких набуватиме найбільшого значення наперед обрана цільова функція найвищого рівня, що характеризуватиме величину економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

1. Васильківський Д.М. Систематизація складових елементів економічного потенціалу підприємства у рамках концепції механізму підвищення / Д. М. Васильківський // Наука й економіка. – 2014. – № 2(34). – С. 115-120. 2. Кузьмін О. Є. Діагностика потенціалу підприємства / О.Є. Кузьмін, О. Г. Мельник // Маркетинг та менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 155-166. 3. Лэсык Л. И. Понятие, виды и методы оценки экономического потенциала предприятий / Л.И. Лэсык // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – № 1 (29). – С. 40-49.

УДК 65.018

О.М. ЗАГОРОДНА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу,
Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна

ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ЯК ОБ'ЄКТ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗУ

Підвищення якості продукції повинно стати для кожного підприємства безперервним процесом, який пов'язаний з постійним удосконаленням як продукції, так і технологічного процесу. Методи, що допомагають підвищити якість, знаходяться в діапазоні від чітко структуризованих, складних програм, в яких застосовуються елементи статистичного контролю, до простих рекомендацій, які впливають з детального аналізу чи застосування «мозкового штурму». Досить важливими при цьому є інструменти статистичного контролю, які включають: контроль приймання; статистичний контроль процесу; аналіз можливостей виробничого процесу. Контроль приймання передбачає тестування обсягу товарно-матеріальних цінностей, що надходять на підприємство від постачальників і обґрунтування рішення: чи варто прийняти всю партію, ґрунтуючись на якості довільної вибірки. Він полягає у визначенні обсягу вибірки та встановлення допустимого числа бракованих одиниць. На величину цих показників впливають наступні чинники: прийнятний рівень якості, ризик виробника, допустимий рівень дефектів в партії, ризик споживача. Статистичний контроль процесу полягає в тестуванні параметрів як технологічного процесу, так і продукції з тим, щоб підтвердити її відповідність стандартам (нормам). Якщо характеристики продукції, яка пройшла тестування, виходять за межі допуску стандарту, то це є сигналом для коригування виробничого процесу. Контроль процесу передбачає складання карт, які ґрунтуються на статистичних даних з встановленням верхніх і нижніх меж можливих допусків. Ці контрольні межі відмічаються на карті, а потім відмічаються частки браку кожної протестованої вибірки. Вважають, що виробничий процес протікає правильно, якщо вибірки, які здійснюють протягом дня, не виходять за верхню і нижню контрольні межі. Аналіз можливостей виробничого процесу передбачає визначення спеціального індексу, який показує, наскільки точно розсіювання характеристик виготовленої продукції відповідає допускам, які передбачені технологічною (нормативною) документацією.

Важливим інструментом підвищення якості є використання циклу «планування» «виконання» «перевірка» «реакція». Даний цикл показує послідовність і суть процесу

постійного підвищення якості (табл.1). На етапі «планування» визначають зони, які слід поліпшити (іноді їх називають темами) і формулюють конкретні завдання. Цей етап передбачає застосування аналізу і генерацію ідей стосовно вирішення намічених завдань. На етапі «виконання» намічені заходи втілюються у процес. Фахівці, як правило, рекомендують складати для початку короткостроковий план і у подальшому документувати всі його зміни. На цьому етапі можуть використовуватися контрольні картки. На етапі «перевірки» проводиться оцінка даних, отриманих від реалізації плану. Мета цього етапу переконатися у тому, що фактичні результати співпадають з першочергово складеним планом. На завершальному етапі «реакція» – результати підвищення формуються у нову стандартну процедуру і відтворюються у всіх аналогічних процесах у масштабах підприємства.

Таблиця 1

Схема робіт із підвищення якості

Етап	Склад робіт	Функція	Інструмент
Планування	1. Виберіть тему	<ul style="list-style-type: none"> Визначте проблему, яка потребує удосконалення. Обґрунтуйте, чому вибрана саме дана проблема 	<ul style="list-style-type: none"> Стандартизація Підвищення кваліфікації. Негайні заходи і запобігання недолікам
	2. Оцініть поточну ситуацію	<ul style="list-style-type: none"> Зберіть інформацію. Визначіть основні характеристики проблеми, зв'яжіть проблемну зону Визначіть пріоритети: в першу чергу вирішуються складні проблеми 	<ul style="list-style-type: none"> Контрольний графік Гістограма. Аналіз (Pareto)
	3. Проведіть аналіз	<ul style="list-style-type: none"> Складіть список всіх можливих причин складних проблем. Дослідіть взаємозв'язок між причинами і проблемами. Виберіть деякі причини і висуньте припущення стосовно можливих взаємозв'язків між ними. Зберіть інформацію і дослідіть причинно-наслідковий зв'язок. 	<ul style="list-style-type: none"> Контрольний графік Діаграма розсіювання Основна структура
	4. Намітьте контрольні заходи	<ul style="list-style-type: none"> Розробіть заходи для усунення причин проблеми . 	<ul style="list-style-type: none"> Внутрішня технологія Досвід
Виконання		<ul style="list-style-type: none"> Розробіть заходи (експериментальним способом) 	
Перевірка	5. Підтвердіть ефективність застосування контр.заходів	<ul style="list-style-type: none"> Зберіть інформацію про ефективність контр. заходів Проведіть порівняння «до і після контр.заходів» 	
	6. Стандартизуйте контр.заходи	<ul style="list-style-type: none"> Змініть існуючі стандарти 	
Реакція	7. Визначіть проблеми, які залишилися і дайте оцінку всій процедурі		

За оцінками фахівців витрати на забезпечення якості становлять 15-20 % від обсягу продажу і включають такі статті як витрати на виправлення браку, вартість відходів виробництва, повторне обслуговування, проведення перевірок якості, тестів, забезпечення гарантій і т.д. [1]. Аналіз витрат на забезпечення якості повинен здійснюватися з врахуванням таких припущень: будь-який брак, зумовлений конкретною причиною; превентивні заходи дешевші за виправлення браку; важливі параметри піддаються вимірюванню.

Витрати на забезпечення якості, як правило, класифікують таким чином:

1. Витрати на тестування - витрати на перевірку якості матеріалів, тестування і виконання інших завдань, які повинні забезпечити придатність продукції чи процесу.

2. Витрати на попередження браку: сума всіх витрат, пов'язаних з попередженням браку, наприклад, витрати на виявлення причин дефектів, проведення заходів щодо

усунення цих причин, на підвищення кваліфікації персоналу, перепроєктування продукції чи системи, на придбання нового обладнання чи модернізацію діючого.

3. Витрати, зумовлені внутрішніми причинами: витрати, які виникають всередині підприємства через надмірні виробничі відходи, простої, на виправлення браку, на ремонт.

4. Витрати, зумовлені зовнішніми причинами. Сюди відносять витрати на виконання гарантійних зобов'язань, врегулювання скарг, втрата репутації ремонт продукції.

Цілком логічно, що найбільшу важливість повинні мати заходи щодо попередження браку.

1. Управління якістю продукції та послуг [Текст] / Е.В.Білецький, Д. А. Янушкевич, З. Р. Шайхлісламов; Харків. торг.-економ.інститут КНТЕУ Х.:ХТЕІ, 2015. 222с.

УДК 659.4

В.Б. ЗДРИЛЮК

кандидат економічних наук,
асистент кафедри менеджменту та маркетингу,

І.Ф. ЛОРВІ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу,

Л.В. СТРИЖЕУС

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
Луцький національний технічний університет, м. Луцьк, Україна

ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА

Успіх діяльності підприємства залежить від його репутації, престижу, а також від думок суспільства про підприємство. Таким чином сформоване уявлення про підприємств і складає його імідж. Термін «імідж» походить від англ. image образ, престиж, репутація і вперше було використано на Заході в 50-х роках 20 століття в рекламній діяльності. Згодом в 60-х роках «імідж» починає використовуватись в сфері підприємництва як основний метод психологічної дії на споживача. Вже в 90-х роках поняття іміджу стало ключовим елементом теорії і практики паблік рілейшнз і увійшло до всіх сфер життя: політичного, економічного, суспільного тощо.

Необхідно відзначити, що єдиного визначення іміджу немає, кожен з дослідників розкриває певну сторону цього поняття [1; 2; 3]. На нашу думку, імідж– це емоційно забарвлений образ об'єкта, що ґрунтується на сформованих уявленнях та цінностях з метою формування його конкурентних переваг.

З іншого боку, імідж є враженням, яке справляє особистість або організація на окремих людей, групи. Це означає, що знання процесу сприйняття, інтерпретації будь-яких фактів, відомостей про особистість, організацію певною групою людей є однією з найважливіших передумов управління іміджем.

Імідж організації може бути як позитивним або негативним чи навіть нейтральним (невизначеним). Основою формування позитивного іміджу є довіра до організації зі сторони усіх партнерів. Зазвичай, позитивний образ організації економить фінансові ресурси, а негативний – значно збільшує витрати.

Позитивний імідж організації залежить від таких чинників:

- якість товарів та фінансова стійкість підприємства;
- ефективність системи менеджменту;
- сформована корпоративна культура;

- відомості про підприємство у засобах масової інформації;
- імідж (репутація) керівника.

Варто зазначити, що усі функції іміджу підприємства доцільно розподілити на дві групи:

1) комерційні – спрямовані на отримання матеріальної вигоди (стимулююча, фінансова, забезпечуюча);

2) презентаційні – сприяють формуванню позитивних уявлень та надання інформації про підприємство (інформативна, атрактивна (позитивний імідж привертає увагу споживачів), адаптивна, демонстраційна, маркетингова).

Здійснюючи процес управління іміджем підприємства, необхідно мати чіткі уявлення про структуру іміджу організації та особливості формування його складових.

Створення позитивного іміджу безпосередньо впливає на діловий успіх організації, оскільки формує атмосферу довіри до неї. Саме тому публік рілейшнз визначається як мистецтво і наука досягнення гармонії завдяки взаєморозумінню, що ґрунтується на правдивості та повній інформованості. Проте, формуючи імідж організації, менеджеру слід думати про адекватність створюваного образу запитам людей: про оригінальність образу на тлі йому подібних; про гнучкість образу, тобто здатність змінюватися залежно від потреб.

У структурі іміджу підприємства слід виділяти дві його сторони (частини): зовнішній (сформований поза межами організації) та внутрішній імідж. Варто усвідомлювати, що ці частини не можуть функціонувати окремо одна від одної. Формування позитивного іміджу та управління ним досягається лише в гармонійній взаємодії обох його частин (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика складових іміджу підприємства

Характеристика	
Складові іміджу	Характеристика
<i>Зовнішній імідж</i>	
Імідж товару	відповідність характеристик товару потребам, очікуванням та запитам споживачів, що визначає їхнє рішення про здійснення покупки.
Бізнес-імідж	ділова репутація або сумлінність у здійсненні підприємницької діяльності, а також його ділова активність, індикаторами якої є обсяг продажу, відносна частка ринку, асортимент товарів, гнучкість цінової політики, доступ до збутових мереж тощо.
Візуальний імідж	індивідуальні (естетичний смак), психологічні та етнічні (символіка кольору в різних національних культурах) особливості сприйняття інформаційних повідомлень. Крім того, візуальний імідж підприємства знаходиться під впливом соціальних факторів, таких як мода, думка громадськості тощо.
Імідж споживача	уявлення про важливість, фінансові можливості споживачів, які свідчать про їх позитивне сприйняття і лояльність до підприємства, надання йому переваги серед інших.
Соціально-екологічний імідж	уявлення громадськості про соціальну відповідальність підприємства (участь підприємства у соціальних програмах, спонсорство, дотримання екологічних стандартів виробництва, кількість створених робочих місць, значущість продукції для регіону).
<i>Внутрішній імідж</i>	
Імідж персоналу	узагальнений образ персоналу, який розкриває характерні для нього риси
Імідж керівника	цілісний несуперечливий образ керівника, сформований у свідомості оточуючих, який відповідає цілям, нормам, цінностям, прийнятим у цільовій групі, а також очікуванням, що пред'являються членами групи до керівника.
Фірмовий стиль	сукупність постійних художніх, текстових та інших елементів у всіх рекламних розробках виробників або посередників.
Корпоративна культура	система цінностей та норм, які розділяються більшістю працівниками підприємства, що забезпечує сприятливий психологічний клімат в колективі.

На нашу думку, основними рекомендаціями стосовно формування позитивного іміджу підприємства є:

- формування маркетингу відносин між підприємством та іншими учасниками (споживачами, посередниками, постачальниками, діловими колами тощо), які базуються на довірі та взаємовигідному партнерстві;
- формування корпоративної культури підприємства, яка створює сприятливий психологічний клімат в колективі, а також постійний контроль за зовнішнім виглядом працівників;
- розробка та просування власного фірмового стилю та розповсюдження лише правдивої інформації про товари та технології;
- впровадження новітніх стандартів якості продукції, технології, а також системи управління в цілому;
- співпраця із засобами масової інформації з метою формування позитивної репутації про підприємство;
- формування позитивного іміджу керівника та усіх працівників.

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с. 2. Шавкун І. Г. Формування іміджу організації : [навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності «Менеджмент»] / І. Г. Шавкун, Я.С. Дибчинська. – Запоріжжя : ЗНУ, 2016. – 111 с. 3. Сизоненко В.О. Сучасне підприємництво: довідник / В.О. Сизоненко. –К. : Знання-Прес, 2007. – 440 с.

УДК 316.485.6:658.3

І.Ю. КАМЕНЧУК

магістр,

Київський університет імені Бориса Грінченка, м. Київ, Україна

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Не існує сучасної організації в якій не відбувались конфліктні ситуації. Конфлікт, являє собою певну частину людських відносин . На підприємстві люди стикаються з безліч проблем, вирішення яких може призвести до конфліктної ситуації з колегою. Як правило, кожен керівник намагається будь-яким чином уникнути конфліктних ситуацій в колективі [1].

На сьогодні управлінці доволі багато часу затрачають на управління конфліктами. Однак було б не коректно говорити, що управління конфліктами вимагає лише часу. Безумовно управління конфліктами є затратним процесом у грошовому чи іншому кількісному вираженні з тих причин, що час, витрачений на управління конфліктами міг би бути використаний для управління іншими процесами та явищами, і, крім того, сам процес управління конфліктами вимагає додаткових витрат. Крім зазначених наслідків, конфлікт може порушити ефективну взаємодію між працівниками, групами працівників, відділами тощо, створюючи зайве емоційне напруження, може призвести до зниження продуктивності праці, врешті-решт призвести до прямих втрат через зниження обсягів виробництва, обсягів збуту, і, як результат, до зниження рівня прибутку та рентабельності [1].

Для трактування конфлікту підходить слово «розбіжність» яка охарактеризує його як розбіжність думок, поглядів, ідей між двох або декількох людей. Для того, щоб підвищити рівень організації, менеджер повинен навчитися управляти конфліктними ситуаціями ,а отже самим конфліктом. Якщо конфлікти знаходяться під ефективним управлінням, то вони носять функціональний характер і роблять позитивний вплив на

мікроклімат підприємства і його ефективність. На практиці, до великих ресурсних витрат може привести застосування неефективної організації управління конфліктом, збільшення ризиків, до зміни процесу конфлікту в неконтрольовану форму. Саме тому необхідно вдосконалювати систему управління конфліктами постійно.

До основних, організаційних методів менеджменту, що застосовуються на практиці в галузі управління конфліктами, відносяться:

- метод організації процесу конфліктів;
- метод мотивації процесів конфлікту;
- метод планування процесів конфлікту;
- метод контролю процесів конфлікту.

Ці методи поєднують у собі дії по впливу на процес конфлікту, представляючи ефективну систему організації управління конфліктами. Ці методи можуть бути використані як в системі, так і ізольовано. Кожен конкретний випадок залежить від специфіки компанії і процесу конфлікту.

Практичний метод організації процесу конфлікту передбачає на процес конфлікту певний рід впливу. Конструктор, спрямовані на зміну процесу конфлікту. Учасники та безпосередньо процес конфлікту виступає об'єктом впливу.

Метод використання мотивації в процесі конфлікту впливає на учасників процесу конфлікту. Зона впливу – мотиваційна складова психіки людини. Мотивація в процесі конфлікту передбачає вплив на мотивацію співробітників в участі в конфлікті. Цей метод ефективний, але проблемний, так як витратний. Шляхом застосування мотивації можна впливати на причину процесу конфлікту. Мотивацію участі в конфлікті можна видалити, послабити або ж посилити.

Контроль процесу конфлікту заснований на критичному аналізі. Визначаються критерії, еталонна модель, що відрізняється об'єктивністю і адаптованістю. Виявлені критерії співвідносять з реальним станом процесу конфлікту. На підставі отриманих даних можуть бути вироблені два варіанти вирішення:

- процес конфлікту відповідає бажаний стан і не буде підданий змін;
- процес не відповідає бажаний стан, буде підданий змін.

Отримана інформація є підставою для формулювання подальших дій. Від своєчасності та об'єктивності застосування контролю залежить ефективність управління процесами конфліктів, хоча контроль носить неактивний характер.

У більшості випадків у фахівців з управління процесами конфліктів недостатньо професійних знань і умінь, а також часу, щоб застосовувати щось, крім напрацьованих методів, які показали свою результативність і ефективність. Планування, організація, мотивація, контроль відносяться до зарекомендованих себе методам управління процесу конфліктів.

Система управління конфліктами на підприємстві це - цілісна сукупність з'єднаних між собою інформаційними зв'язками елементів об'єкта та органу управління. Вона відображає будову системи управління, змістом якої є функції управління, вертикальне і горизонтальне співвідношення рівнів управління, а також кількість і взаємозв'язок структурних підрозділів в межах кожного рівня [2].

На сьогодні в сучасних підприємствах керівники намагаються придушити запал конфлікту під час його зародження. Застосування методів на практиці дало зрозуміти, що ефективне управління конфліктами залежить від професійних знань, умінь менеджера. Менеджери повинні доцільно підбирати правильний метод, оскільки вони являють собою керівника який відповідає за управління організацією, а також контролює ефективну взаємодію між працівниками для досягнення цілей організації.

1. Новікова Н. Управління конфліктами в організації: підходи до вирішення та профілактики [Електронний ресурс] / Наталія Новікова // Галицький економічний вісник.

– 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/3054/2/GEB_2013_v41_No2-N_Novikova-Conflict_management_in_organizations_approaches_and_79.pdf. 2. Овчиникова М. С. Аналіз сучасних методів управління конфліктами в комерційній організації [Електронний ресурс] / Марія Сергіївна Овчиникова // Економія і соціум №10(29). – 2016. – Режим доступу до ресурсу: [http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_29/Ovchinnikova%20M.S.\(Sovremennye%20tehnologii%20upravleniya%20organizaciyay\).pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_29/Ovchinnikova%20M.S.(Sovremennye%20tehnologii%20upravleniya%20organizaciyay).pdf).

УДК 658:331.108.2

К.В. КОВАЛЬ

магістр,

Науковий керівник: к.е.н., доц. Лизанець А.Г.,
Мукачівський державний університет, м. Мукачєво, Україна

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Посилення конкуренції при одночасному ускладненні економічних і соціальних умов функціонування вітчизняної економіки актуалізує пошук внутрішніх резервів підвищення результативності господарської діяльності підприємств. За умов істотних ресурсних обмежень трудовий потенціал часто виступає основним джерелом додаткових можливостей для розвитку і удосконалення. Формування трудового потенціалу (ТП) підприємства відбувається під впливом ряду факторів, які визначають його відтворення, масштаби і рівень використання. Комплексний аналіз чинників, що відображає причинно-наслідкові зв'язки формування ТП підприємства, служить методологічною та інформаційною базою для його оцінки та управління.

У науковій літературі є ряд праць, в яких висвітлюються чинники формування та використання ТП різних рівнів. О.С. Редькін, В.В. Волков, І.О. Гродзинська вважають, що на ступінь використання ТП впливають дві групи факторів: технічні і організаційні. Їх вплив здійснюється опосередковано – через зміст, умови, рівень механізації і автоматизації праці. Використання ТП характеризується показниками інтенсивності, продуктивності, кількості та якості праці [1, с.7]. Інші автори виділяють сукупність екстенсивних та інтенсивних факторів впливу [2]. Дану точку зору ми вважаємо більш раціональною, а отже ступінь використання ТП залежить від ряду факторів екстенсивного та інтенсивного порядку (див. рис. 1).



Рис. 1 Фактори впливу на величину і рівень використання ТП підприємства

Перша група факторів безпосередньо впливає на величину ТП, змінюючи її кількісно (збільшуючи або зменшуючи максимально можливий фонд робочого часу (ФРЧ)). Фактори інтенсивного типу здійснюють неоднозначний вплив на ТП. Так, зростання продуктивності праці при незначному попиті на продукцію веде до недовикористання ФРЧ, якщо підприємство використовує функціональні методи адаптації персоналу до потреб операційної системи. Коли ж підприємство застосовує чисельну адаптацію, то абсолютна величина ТП зменшуватиметься в зв'язку з вивільненням зайвого персоналу. Аналогічні результати може викликати і підвищення рівня механізації та автоматизації операційної діяльності чи запровадження новинок НТП.

Бібен М.І., Пітюлич М.І. та Мікловда В.В. серед основних регулятивних важелів реалізації ТП розглядають організаційні, економічні, адміністративні та правові норми, які визначають умови залучення населення в сферу праці, розподіл його за видами діяльності, сферами і галузями національного господарства, регіонами країни. Ефективність використання ТП визначається економічними умовами та мотиваційними механізмами, які можуть або сприяти, або виступати бар'єром на шляху його раціонального використання [2]. Більш чітка схема дії різних факторів формування ТП подана Н.А.Івановим, Ю.Г.Одеговим та К.Л.Андрєєвим Вони виділяють соціально-економічні (суспільні), територіальні, галузеві, корпоративні, індивідуальні групи факторів [3, с.107]. Оскільки кожен рівень ТП відрізняється один від одного своїм вкладом в суспільні результати, то він формується під дією сукупності всіх перелічених груп чинників.

На наш погляд, аналіз ТП підприємств окремого виду діяльності на регіональному рівні передбачає, насамперед, врахування галузевих умов та чинників його формування. Було б недоречно відкидати дію інших факторів, проте в даному випадку ми скористаємось принципом елімінації та сфокусуємо увагу саме на даних чинниках. Серед них в якості базових вважаємо за доцільне виділити пріоритетність виду діяльності в регіоні та тенденції його розвитку, кількість, розміри та структуру підприємств, що займаються даним видом діяльності, обсяги та ритмічність операційної діяльності, соціальну політику.

Враховуючи потенційні можливості регіону, пріоритетними слід вважати ті види діяльності, які забезпечують економічне зростання і зайнятність значної частини економічно-активного населення регіону.

Розвиток галузі виражається, насамперед, через збільшення числа та розмірів господарюючих суб'єктів, які займаються даним видом діяльності, що веде до появи нових робочих місць, які формують попит на робочу силу на ринку праці. Позитивні тенденції розвитку певного виду діяльності сприяють збільшенню величини його ТП як у кількісному, так і у якісному виразі.

Ще одним чинником впливу є обсяги операційної діяльності та їх динаміка як наслідок досконалості маркетингової і збутової політики господарюючих суб'єктів, конкурентоспроможності виробленої ними продукції (послуг, робіт). Ріст обсягів операційної діяльності викликає активізацію залученого ТП і появу додаткової потреби в персоналі з необхідними характеристиками.

Ритмічність операційної діяльності впливає, в першу чергу, на ефективність використання ТП. Рівномірність розподілу виробничої програми на протязі року спрощує процес кадрового планування і забезпечує стабільну зайнятність залученого персоналу, тоді як чергування пікового завантаження виробничих потужностей з їх простоями веде до значного недовикористання ТП, росту незадоволеності і інтенсивності плинності кадрів.

Соціальна політика підприємств певного виду діяльності включає набір соціальних гарантій, форм та способів соціальної допомоги, соціального страхування, які визначають її привабливість для потенційних носіїв ТП і забезпечують рівень доходів залученого персоналу. Впровадження активної соціальної політики стимулює покращення якісних характеристик ТП персоналу, сприяє підвищенню рівня його реалізації в процесі праці.

Таким чином, побудова раціональної системи управління трудовим потенціалом підприємства повинна базуватись на результатах ідентифікації та комплексного аналізу ступеня впливу різних факторів на процеси формування, розвитку та використання трудового потенціалу на територіальному, галузевому, корпоративному та індивідуальному рівнях.

1. Редькін О.С. Аналіз трудового потенціалу підприємства / О.С.Редькін, В.В.Волков, І.О.Гродзинська та ін. –К.: Либідь, 1993. – 172 с. 2. Чорний Р.С. Структурування факторів формування та розвитку трудового потенціалу у вітчизняній науковій думці / Р.С.Чорний // *Агросвіт*. - № 12, 2013. – с. 29-33. 3. Пітюлич М.І. Трудовий потенціал регіону: стратегія розвитку і функціонування / М.І.Пітюлич, М.І.Бібен, В.В.Міклова // *Карпати*. – Ужгород: Вид-во «Карпати», 1996. – 138с. 4. Одегов Ю.Г. Трудовой потенциал предприятия: пути эффективного использования/ Ю.Г.Одегов, В.Б.Бычин, К.Л.Андреев – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1991. – 176с.

УДК 338

Н.С. КОМАРДІН

студент,

Науковий керівник: к.е.н., доц. Скоропад І.С.,
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ ШЛЯХОМ ЗАСТОСУВАННЯ ВІДПОВІДНИХ МОДЕЛЕЙ. ЇХНІ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Основною метою розроблення дивідендної політики є встановлення пропорції між частинами прибутку, який розподіляють між його власниками і капіталізують з метою максимізації ринкової вартості підприємства й забезпечення його сталого розвитку. Тому варто визнати оптимальною таку дивідендну політику, що за наявних об'єктивних обмежень забезпечує баланс між поточними виплатами дивідендів та збільшенням вартості бізнесу у майбутньому [1].

Особливості дивідендної політики як складової реалізації стратегічних і тактичних фінансових рішень обумовлюють і відповідну класифікацію її моделей. Розрізняють основні три моделі дивідендної політики [2, с.147-149]:

- консервативна модель дивідендної політики - передбачає, що дивідендні виплати відбуваються в пропорціях, що дають можливість задовольняти потреби виробничого розвитку і більш високими темпами нарощувати вартість чистих активів, і внаслідок ринкову вартість акцій;

- компромісна або помірна модель дивідендної політики - є «золотою серединою» в процесі розподілу чистого прибутку, компанія, що застосовує цю модель намагається дотримати баланс інтересів акціонерів, які потребують виплати дивідендів і потреб підприємства в нарощуванні капіталу. Однак така політика має сенс тільки тоді, коли чистий прибуток компанії істотно збільшується з року в рік;

- агресивна модель дивідендної політики - передбачає нарахування максимально можливого розміру дивідендів, незалежно від результатів фінансової діяльності. Забезпечує високу ринкову вартість акцій, формує позитивний імідж компанії серед потенційних інвесторів, але може призвести до фінансових ускладнень, оскільки можливості самофінансування підприємства за рахунок прибутку стають обмеженими.

Кожній із вказаних моделей відповідає певний тип дивідендної політики.

В таблиці 1 наведена порівняльна характеристика основних типів різних моделей дивідендної політики, висвітлені переваги та недоліки їх проведення, а також визначена сфера їхнього застосування для відповідного типу компаній [3, с.6-7].

Характеристика основних моделей дивідендної політики

Переваги застосування	Недоліки застосування	Компанії, яким рекомендується
Модель дивідендної політики – Консервативна		
• Залишкова політика		
- забезпечення високих економічних темпів розвитку; - оптимізація бюджету капіталу; - збільшення фінансової стійкості; - збільшення платоспроможності та фінансової автономії.	- нестабільність непередбаченість розмірів дивідендних виплат; - відмова у сплаті дивідендів у періоди високої інвестиційної активності.	Компаніям новоствореним або з великим потенціалом зростання
• Політика стабільного розміру		
- збільшення довіри до підприємства; - стабільність котирування акцій на фондовому ринку.	- слабкий зв'язок з фінансовими результатами діяльності підприємства; - обмеження інвестиційної діяльності компанії у разі зниження обсягів прибутку.	Доцільно для стабільно працюючих компаній
Модель дивідендної політики – Компромісна		
• Політика «екстра-дивідендів»		
- можливість забезпечення стабільної динаміки курсу акцій; - гарантована виплата дивідендів у мінімально передбачуваному розмірі; - великий зв'язок з фінансовими результатами діяльності компанії.	- нестабільність розмірів дивідендів; - тривала виплата мінімального розміру дивідендів знижує інвестиційну привабливість акцій.	З нестабільним розміром прибутку
Модель дивідендної політики - Агресивна		
• Політика стабільного рівня		
- простота формування з використанням нормативного коефіцієнта дивідендних виплат.; - тісний зв'язок з розміром прибутку.	- зміни у виплатах свідчать про високий рівень ризику господарської діяльності; - збільшує загрозу банкрутства при зниженні прибутку.	Застосовують конкурентноспроможні компанії, які отримують стабільний прибуток
• Політика постійного зростання розміру		
- забезпечення зростання ринкового курсу акцій; - привабливість для інвесторів при додатковій емісії; - формування позитивного іміджу у потенційних інвесторів.	- відсутність гнучкості; - постійне зростання фінансової напруги; - загроза банкрутства.	Застосовують лише зрілі, процвітаючі компанії

Такими є основні характеристики, якими слід керуватися при виборі моделі та належного їй типу дивідендної політики підприємства. Кожне підприємство має прийняти свою індивідуальну модель дивідендної політики, яка б урахувала мету та перспективи діяльності і особливості корпоративного управління.

Отже, моделі дивідендної політики становлять складову фінансової стратегії розвитку компанії, оскільки раціональний розподіл прибутку забезпечує майбутнє становлення бізнесу. Представлені у вигляді класичних теорій, методичні основи дивідендної політики дозволяють створити поетапний алгоритм її формування - керівництву для Ради директорів при розробці положення про дивідендну політику і ухвалення рішення про виплату дивідендів.

1. Прийняття рішень щодо проведення дивідендної політики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://buklib.net/books/26075/>. 2. Кравчук О. М. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: навч. посібник для ВНЗ / О. М. Кравчук, В. П. Лещук. - К.: Центр учбової літ-ри, 2014. – 147-149 с. 3. Стеценко, Б. С. Дивідендна політика

акціонерного товариства: українські реалії в контексті світового розвитку [Текст] / Б. С. Стеценко // Цінні папери України. - 2016. - N 11. - С.6-7.

УДК 05.53:005.342:658

М.Б. КРАВЦІВ

студент,

Науковий керівник: к.е.н., доц. Костриченко В.М.,

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, Україна

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування підприємства як складної, відкритої, динамічної соціально-економічної системи в сучасних умовах господарювання супроводжується необхідністю протидії різним групам екзогенних та ендогенних факторів. Недетермінованість економічного середовища підприємства спричиняє суттєвий вплив на його економічну стійкість і підприємницький ризик. Міжнародна господарська практика демонструє позитивний досвід інноваційного ризикового господарювання, який призводить до більш ефективного виробництва. Підприємства стають конкурентоздатними, домагаються успіху саме на основі інноваційно-інвестиційної економічної діяльності.

Мета дослідження – ідентифікувати вплив інноваційно-інвестиційної діяльності на забезпечення економічної стійкості підприємства, підвищення його конкурентоздатності та економічного розширення в тривалій перспективі.

Більшість конкурентних стратегій, що використовуються підприємствами в боротьбі за споживачів та ринки збуту, передбачають використання інновацій як найефективнішого та найбільш доцільного шляху у забезпеченні економічної стійкості. Проте, здійснення будь-яких інноваційних проектів передбачає визначення джерела покриття витрат на його реалізацію та оцінку ефекту від впроваджених заходів. Тому інвестиційна складова є невід’ємним компонентом здійснення практичної інноваційної діяльності.

Економічна стійкість – це комплексна характеристика, оцінка якої дозволить визначити наявний рівень використання ресурсів підприємства, виявити «слабкі» та «сильні» сторони його діяльності, а також розробити заходи для подолання негативного впливу зовнішнього середовища. Економічна стійкість – це стан підприємства, за якого забезпечується оптимальне співвідношення всіх його складових та гарантується запас міцності його діяльності.

Значна кількість факторів економічної стійкості підприємства обумовила виокремлення різних видів стійкості в економічному аспекті: зовнішня, внутрішня, успадкована, фінансова, виробничо-технологічна, організаційно-правова, соціально-екологічна [1]. За функціональною ознакою складові економічної стійкості доцільно поділити на: виробничу, фінансову, маркетингову, кадрово-управлінську та інвестиційну [2].

В сучасних умовах зміни зовнішнього середовища є настільки динамічними, що часто підприємства не можуть якісно та адекватно відреагувати на ці зміни. Така ситуація актуалізує моніторинг всіх складових економічної стійкості підприємства та інноваційність у її забезпеченні.

Основною метою інвестиційної діяльності є визначення найбільш пріоритетного та ефективного, для конкретного підприємства, напряму впровадження інновацій. Для того, щоб оцінити вплив інноваційно-інвестиційної діяльності на економічну стійкість необхідно провести попередній аналіз складових економічної стійкості та розрахувати її

інтегральну оцінку. Це дасть змогу визначити «слабке місце» та розробити комплекс заходів щодо його ліквідації.

Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств – це складна динамічна система, що ґрунтується на комплексі фінансово-економічних важелів і стимулів, яка поєднує технологічні процеси та форми організації виробництва на основі найновіших досягнень науки і техніки із формами їх багатостороннього фінансування [3].

Інноваційно-інвестиційна діяльність передбачає вкладання коштів у створення або вдосконалення нових конкурентоспроможних технологій, продуктів чи послуг, пошук організаційно-технічних рішень виробничого, адміністративного, комерційного характеру для покращення структури та якості виробничої і соціальної сфер [4].

За сферами діяльності підприємства виділяють інновації: технологічні (спрямовані на створення нової продукції, технологій та матеріалів), виробничі (орієнтовані на розширення виробничих потужностей, диверсифікацію виробничої діяльності та ін.), економічні (направлені на зміну методів та способів господарювання, зниження витрат виробництва, покращення фінансових результатів), торгівлі (передбачають модифікації в торговій діяльності, цінній політиці, розширенні системи і методів збуту продукції), соціальні (пов'язані і покращенням умов і характеру праці, соціального забезпечення, психологічного клімату та внутрішніх взаємовідносин), в області управління (передбачають покращення організаційної структури, стилю і методів прийняття рішень, використання нових засобів обробки інформації) [5].

З позицій системного підходу впровадження інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємстві передбачає: визнання безперервності інноваційних процесів як стратегічного пріоритету; приведення організаційної структури управління підприємства у відповідність до вимог, що зумовлені особливостями і потребами інноваційно-інвестиційної діяльності; розробку програм інноваційного переозброєння із визначенням джерел фінансового забезпечення та їх структури; пошук стратегічних партнерів (потенційні інвестори, виконавці науково-технічних робіт, споживачі інноваційного продукту); формування комплексу заходів щодо підвищення технічного рівня [4].

Зважаючи на світовий досвід, необхідно зазначити, що підприємства економічно розвинутих країн досягають значних успіхів та стійкого рівня розвитку не на ціновому механізмі конкуренції, а на інноваційних процесах, пов'язаних з поліпшенням усього виробничо-господарського потенціалу підприємства [6].

Впровадження інновацій дозволяє отримати науково-технічний, соціальний, екологічний, економічний ефекти, що в своїй сукупності забезпечують ефективне та стійке функціонування підприємства.

Таким чином, вплив інноваційно-інвестиційної діяльності слід детермінувати як ефективний спосіб прогресивного розвитку, здобуття конкурентних переваг, максимізації прибутку та засіб підвищення економічної стійкості підприємства в довгостроковій перспективі і попередження виникнення кризових явищ.

1.Товстяк Г.П. Економічна стійкість підприємства: поняття, структура, фактори та види /Г.П.Товстяк/Global International Scientific Analytical Project.- Режим доступу: <http://gisap.eu/ru/node/300>]. 2. Дуброва О.С. Стратегічна стійкість підприємства: складові та напрями її забезпечення / О.С. Дуброва //Вісник Хмельницького нац. ун-ту: Економічні науки.- Т.1. -2010.-№1. –С.15-19. 3. Немченко В.В. Ризики інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства/В.В.Немченко, В.В.Зеленяк//Економіка харчової промисловості.-Том7.-2015.-№4.-С.73-79. 4. Ушеренко С.В. Інноваційно-інвестиційна діяльність українських підприємств: сучасний стан і пріоритети активізації/С.В.Ушеренко//Економічний часопис-XXI.-2014.-№7-8 (2).-С.56-59. 5. Дяченко М.І. Управлінські інновації як основа інноваційного розвитку організації/ М.І.Дяченко //Стратегія економічного розвитку України.-2009.-Випуск № 24-25.-С.37-40.

6. Єпіфанова І.Ю. Інноваційна діяльність підприємства як фактор економічного розвитку /І.Ю.Єпіфанова//Вісник Хмельницького нац. ун-ту: Економічні науки. - Т.1. - 2011.- №6. – С. 191-193.

УДК 69.003.13

М.М. КУЛИК

асистент кафедри економіки будівництва,

Т.Р. КУЛИК

асистент кафедри залізобетонних та кам'яних конструкцій,
Київський національний університет будівництва та архітектури, м. Київ, Україна

НАПРЯМКИ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ЗРУЙНОВАНИХ ТЕРИТОРІЯХ

За останні три роки, під час проведення АТО на території Донецької та Луганської областях згідно даних сайту Єдиного реєстру збитку інфраструктури Донбасу [1] зібрано інформацію о 5000 зруйнованих об'єктів, інформація вже перевірена та оприлюднена на сайті о 3512 зруйнованих об'єктів, інформація о інших 1488 об'єктах перевіряється, і після підтвердження буде оприлюднена. Необхідно зазначити, що на сьогодні, це єдиний інформаційний ресурс, який веде підрахунок та статистику зруйнованих будівельних об'єктів, відкритим способом (будь який громадянин може ввести інформацію про зруйнований будинок, а волонтери та небайдужі громадяни, хто має можливість її перевіряють). Слід зазначити, що з 2014 р. Державною службою статистики України офіційний статистичний підрахунок показників по Донбаському регіону, та тимчасово окупованої Автономної республіки Крим не ведеться. З огляду на проведення АТО зрозуміло, що дані неповні, і до закінчення проведення АТО можливо, що і не вийде зібрати вичерпні дані. Але вже зараз зрозуміло, що по закінченню воєнних дій залишиться велика зруйнована територія, яку необхідно буде відновлювати та відбудовувати і головну роль у цьому відновлювальному процесі буде відведено саме будівельним організаціям.

Розглянувши «Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020"» [2] бачимо, що сформульовано чотири вектори розвитку держави: №1 Вектор розвитку, №2 вектор безпеки, №3 вектор відповідальності, №4 вектор гордості. Під них розроблено 62 реформи. Ті реформи, що прямо або опосередковано стосуються будівельної галузі:

- у векторі №1, це - транспортна інфраструктура; телекомунікаційна інфраструктура; програма енергоефективності; реформи житлово-комунального господарства; програма залучення інвестицій;

- у векторі №2 реформа промислово-оборонного комплексу;

- у векторі №4 програма розвитку інновацій.

Для будівельної галузі з точки розгляду «Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020"» у позитивні переваги можна винести, пріоритетність вектору безпеки, як особлива увага до розвитку промислово-оборонного комплексу. Але як до негативних зауважень відноситься те, що не має програми та напрямку по відновленню післявоєнних територій, залучення інвестицій, забезпечення та формування дій по відновленню безпеки зруйнованих територій, та не приділено особливої уваги розбудови цих територій.

Зруйновані післявоєнні території можна розглядати з точки зору втрат та витрат на відновлення, а можна з точки зору перспективи просування території на обраний ринок. Виконавши вірне позиціонування території та зважену розробку стратегії розвитку, визначивши пріоритетні ринки територій. Наприклад спираючись на досвід післявоєнних років Германії, Франції та Швеції, які були націлені, що і зрозуміло, на залучення громадян та бізнес структур для відновлення та розбудови винищених та зруйнованих

міст, сіл, та цілих районів. Розроблена стратегія регіонального розвитку післявоєнних часів для вище зазначених держав, мала за ціль залучити жителів робітничих спеціальностей та підприємців чиї послуги мали би бути у нагоді. У випадку України з основних чотирьох цільових ринків маркетингу територій: а) відвідувачі (туристи), б) місцеве населення та робітники, в) бізнес та промисловість, г) експортні ринки, найбільш перспективними, над якими слід працювати можна виділити два напрямки. Перший напрямок – місцеве населення та робітники (для залучення жителів), та другий напрямок – бізнес та промисловість (з огляду на геологічні особливості регіону).

Будівельні компанії і організації, які будуть задіяні у відновлювальних роботах змушені будуть працювати у тяжких та небезпечних умовах. І вони заздалегідь повинні бути підготовлені до вирішення питань притаманних для післявоєнних територій.

До таких питань насамперед можна віднести:

- дослідження територій на придатність до безпечного використання (виявлення мін, боєприпасів, порушених підземних несучих конструкцій, та ін.);
- технічне дослідження будівель на придатність для використання, реконструкції або повне/часткове знищення;
- використання будівельних матеріалів, завезенні або місцеві, можливість використання матеріалів від розібраних будівельних об'єктів;
- оренда машин, і по-перше можливість проїзду машин до будівельних об'єктів;
- залучення спеціалістів, створення умов, які би могли зацікавити та змусити ризикнути приїхати та працювати у умовах некомфортних та малосприятливих для життя;
- залучення інвестицій;
- формування генплану відновлювальних територій (це питання необхідно розглядати в комплексі із позиціонуванням території та залученням інвестицій) та інші.

Поставлені питання вирішуються управлінськими рішеннями, і організація та вирішення цих питань на післявоєнних територіях буде відрізнятися від вирішення аналогічних питань на мирних та відносно економічно стабільних територіях.

Але і для того, щоб привернути увагу будівельних організацій, повинна бути поставлена задача та розроблена стратегія відновлення регіону на державному рівні.

1. URL: <http://www.peecmp.ukp/o-proekte> 2. Указ Президента України Про Стратегію сталого розвитку "Україна-2020" м. Київ 12 січня 2015 року № 5/2015.

УДК 657.3

М.В. КУЧЕРЯВА

аспірант,
Університет державної фіскальної служби України, м. Київ, Україна

ОСНОВНІ НАПРЯМИ МІЖНАРОДНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗКРИТТЯ ТА ПРЕДСТАВЛЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Усе більшого значення набуває у світі процес глобальної стандартизації вимог до подання та представлення корпоративної звітності. Зокрема, особливе місце займає процес підготовки та оприлюднення інформації суб'єктами суспільного інтересу (public interest entities, PIES), діяльність яких вагомо впливає на стан соціально-економічного розвитку суспільства, держави, регіонів.

Основним міжнародним документом, що регулює корпоративне управління (у тому числі і процес підготовки та представлення корпоративної звітності, її склад, принципи відображення інформації) є документ «Принципи корпоративного управління», виданий

Організацією економічного співробітництва та розвитку (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) [1].

Вищезгаданий документ є обов'язковим для дотримання та являє собою узагальнення кращої практики корпоративного управління. Так, розділом V, пунктом В визначено, що «інформація повинна готуватися, перевірятися та розкриватись відповідно до високих стандартів якості ведення бухгалтерського обліку та розкриття фінансової і не фінансової інформації» [1]. Таким чином, регулювання розкриття корпоративної інформації необхідно розглядати за двома напрямками її представлення: фінансова та не фінансова.

Існують документи, видані міжнародними професійними або політичними організаціями, які регулюють процеси підготовки та оприлюднення: фінансової інформації (Концептуальна основа фінансової звітності, міжнародні стандарти фінансової звітності, видані Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [2] та інші); не фінансової інформації (документ «Керівництво зі звітності в області сталого розвитку» [3], виданий за підтримки Ради із глобальних стандартів сталого розвитку; документи Ради зі стандартів із розкриття інформації про екологічний вплив; стандарти діяльності із забезпечення екологічної та соціальної стійкості (2012), видані Міжнародною фінансовою корпорацією [4] та інші).

Документ, положення якого узагальнюють у собі вимоги до представлення комбінованої інформації (фінансової та не фінансової) у корпоративній звітності – міжнародна основа інтегрованої звітності (Міжнародний стандарт інтегрованої звітності), розроблена та представлена Міжнародним Комітетом з інтегрованої звітності [5]. Відповідно до цього документа, корпоративна звітність набуває однієї з форм її представлення – інтегрованої, склад якої наведено на рис. 1.

ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ (Integrated Reporting, IR)

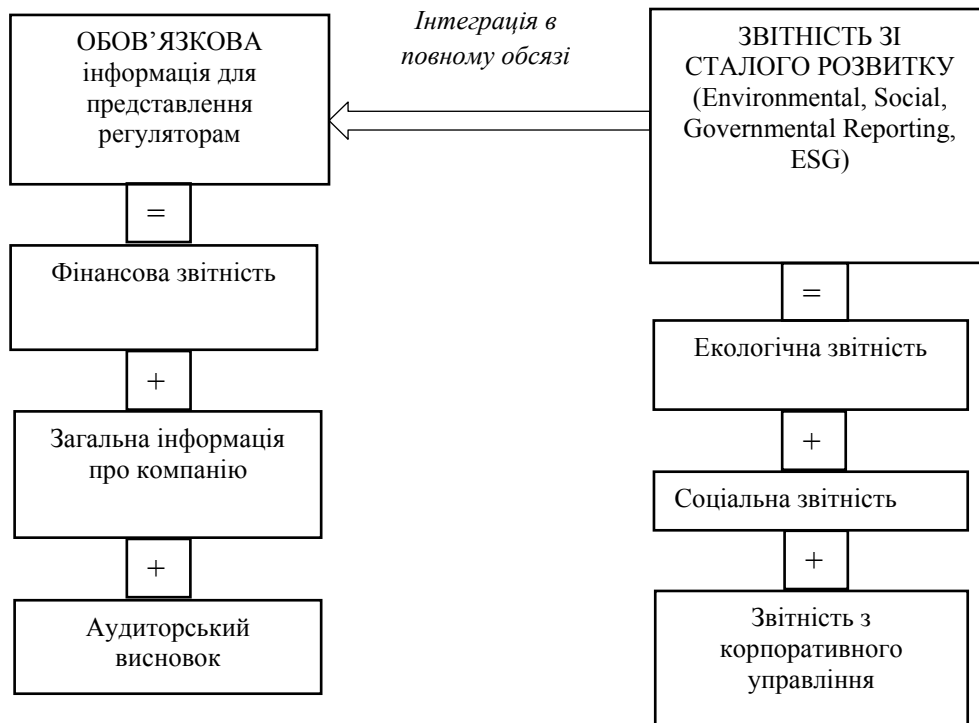


Рис. 1 Модель представлення корпоративної звітності суб'єктами суспільного інтересу
Складено автором за: [5].

Основною метою даного стандарту виступає «світ, в якому інтегроване мислення впроваджується до основної ділової практики у державному та приватному секторах за

допомогою інтегрованої звітності як норми корпоративної звітності. Розвиток інтегрованого мислення та звітності, результатом якого є ефективний та продуктивний розподіл капіталу, сприятиме фінансовій стабільності та досягненню сталого розвитку» [5].

Проблема повного та зрозумілого висвітлення інформації щодо всіх аспектів діяльності суб'єкта суспільного інтересу постає гостро та вирішується на міжнародними організаціями з метою уніфікації вимог щодо представлення корпоративної звітності.

1. *The Organisation for Economic Cooperation and Development [Electronic resource]. – Available at: <http://www.oecd.org/>.* 2. *Концептуальна основа фінансової звітності: переклад [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_009.* 3. *The GRI Global Sustainability Standards Board Development [Electronic resource]. – Available at: <https://www.globalreporting.org/information/about-gri/governance-bodies/Global-Sustainability-Standard-Board/Pages/default.aspx>.* 4. *The International Finance Corporation Development [Electronic resource]. – Available at: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/home.* 5. *Стандарт інтегрованої звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf.*

УДК 338. 47

А.І. КУШНІР

студент,

Науковий керівник: к.е.н., проф. Ковшун Н.Е.,

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, Україна

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ВАНТАЖНИХ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для створення передумов економічного піднесення в державі автомобільний транспорт як складова виробничої інфраструктури забезпечує єдність основних ланок різного рівня управління – від окремих підприємств до регіонів та відіграє вирішальну роль у впливі транспортного фактора на розвиток економіки будь-якого виробництва, споживання матеріальних благ, розміщення продуктивних сил і в такий спосіб сприяє соціально-економічному прогресу суспільства взагалі [1]. Тому підвищення ефективності використання основних виробничих фондів вантажного автомобільного транспорту через особливості виробничого процесу цієї галузі набуває сьогодні особливої актуальності.

Економічними проблемами підвищення ефективності використання основних фондів займалися такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як Вихрущ В.П., Манівчук Я., Мочерний С., Оваденко В.О., Слава-Продан С.С., Терехов Д.С., Тирпак І.В., Ткаченко В.А., Череп А.В. та інші. Незважаючи на значні напрацювання науковців у сфері ефективності використання основних фондів, детальнішого розгляду потребують ці проблеми для вантажних автотранспортних підприємств (АТП).

Метою роботи є визначення чинників, які впливають на показники ефективності використання основних виробничих фондів вантажних АТП.

Серед показників оцінки ефективності використання основних виробничих фондів центральне місце займає фондівдача. В основі її обчислення лежить кількісне співвідношення ефекту і витрат, необхідних для його отримання.

Вартісний показник фондівдачі має ряд важливих переваг: він найбільш простий і наочний, може обчислюватись як по окремих цехах, дільницях, так і в цілому по автотранспортному підприємству. Він забезпечує можливість охопити весь комплекс різноманітних засобів праці. Тобто, цей показник дозволяє відобразити у величині фондівдачі автотранспортного підприємства фондівдачу окремих робочих і силових машин та устаткування, а також інших основних фондів, за допомогою яких виробляються і надаються послуги іншим підприємствам та організаціям.

На вартісний показник фондівдачі основних фондів автотранспортних підприємств значний вплив має величина середньої дохідної ставки, яка визначається рівнем тарифів і умовами перевезення вантажів, а також величина цін на продукцію допоміжних виробництв, що реалізується автотранспортним підприємством іншим організаціям і підприємствам. Таким чином, зміна рівнів тарифів на вантажні перевезення і відпускних цін на продукцію окремих цехів і дільниць автотранспортних підприємств при незмінних об'ємних показниках продукції викликає відповідну зміну вартісного показника фондівдачі основних фондів, що є його недоліком, внаслідок чого аналіз величини вартісного показника фондівдачі повинен проводитись лише у порівняльних тарифах і цінах.

Фондівдача основних виробничих фондів автотранспортних підприємств формується під впливом великої кількості факторів, особливості взаємодії яких досить різноманітні. Значна частина їх між собою пов'язані і супідрядні (наприклад, трудомісткість продукції і виробіток продукції за одиницю часу роботи устаткування, додержання нормативних термінів перебування устаткування у ремонтах і на техобслуговуванні, коефіцієнт змінності роботи устаткування тощо). Важливо вибрати такі індикатори, які, по-перше, прямо пов'язані з рівнем фондівдачі і характеризують її як з точки зору екстенсивного завантаження (завантаження за часом) знарядь праці, так і з точки зору інтенсивності їх використання, а також з погляду їх вартості, що склалася на ринку. По-друге, набір таких факторів має містити параметри, які мають кількісну визначеність і можуть бути взяті з даних бухгалтерського і управлінського обліку [2, с. 85].

Наявність великої кількості факторів, що впливають на рівень фондівдачі вантажних АТП, вимагає розробки їх обґрунтованої класифікації, яка давала б можливість одержання об'єктивної оцінки сили впливу кожного з них на його рівень і динаміку [3, с.214]. Таким чином, визначення впливу різних індикаторів на фондівдачу здійснюється шляхом поділу їх на дві групи: фактори, що впливають на формування обсягів вантажообігу, і фактори, що впливають на величину основних виробничих фондів.

До складу факторів, що впливають на формування обсягів вантажообігу, можна віднести: структура і технічний стан рухомого складу; потужність автотранспортного підприємства; спеціалізація парку рухомого складу; підвищення змінності роботи автомобілів; відстань перевезень; рівень використання пробігу; реалізація логістичних підходів у використанні автомобілів; стан дорожньо-транспортного комплексу; організація вантажно-розвантажувальних робіт; рівень використання автомобіле-тонно-днів перебування у господарстві; рівень використання причепів та напівпричепів; реалізація маркетингових досліджень в управлінні транспортним процесом та ін.

До складу факторів, що впливають на величину основних виробничих фондів, входять: зміна потужності автотранспортного підприємства; зміна структури основних фондів; зміна технічного стану основних виробничих фондів; структура рухомого складу та його спеціалізація; реалізація надлишку і списання зношених основних фондів; індексація вартості основних фондів; реалізація інвестиційних та лізингових проектів.

Підвищення ефективності використання основних фондів вантажних автотранспортних підприємств в умовах економічної нестабільності є одним із найбільш важливих завдань, реалізація якого залежить від ряду чинників. Їх вплив на фондівдачу

є комплексним і його не можна розглядати як суму ізольованих впливів. Тому при здійсненні оцінки ефективності використання основних фондів потрібно враховувати кожен фактор, щоб забезпечити достовірність отриманих результатів.

1. Слава-Продан С.С. Оцінювання ефективності основних засобів промислових та автотранспортних підприємств [Електронний ресурс] / С.С. Слава-Продан, С.Ф. Гече // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – С. 119-123. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/Nvuu/Ekon/2011_33_sv4/SOURCE/26.pdf 2. Терехов Д.С. Обґрунтування шляхів забезпечення ефективного використання основних фондів підприємства / Д.С. Терехов, К.Д. Артемчук // Економіка й наука. – 2015. - №2. – С. 84-88 3. Череп А.В. Ефективність використання основних фондів підприємства / А.В. Череп, А.А. Клименко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. – С. 212–215.

УДК 658.5:621

Л.І. ЛЕСИК

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

УРАХУВАННЯ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ОЦІНЮВАННІ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Важливим завданням економічної діагностики підприємства є оцінювання його економічного потенціалу. Переважна більшість існуючих у сучасній науковій літературі методик оцінювання економічного потенціалу суб'єктів господарювання основну увагу приділяє їх внутрішнім, насамперед – виробничим, економічним можливостям [1, с. 57-58; 2, с. 49-55; 3, с. 280-282 та ін.]. Проте, у сучасних умовах господарювання фінансові результати діяльності підприємств, зокрема величина операційного прибутку, значною мірою залежать від того, наскільки сприятливим є їх зовнішнє середовище та наскільки вдало підприємства можуть адаптуватися до змін, які у ньому відбуваються.

Урахування зовнішнього середовища суб'єктів господарювання являє собою основну умову здійснення обґрунтованого оцінювання наявного рівня екзогенного економічного потенціалу підприємств. При цьому до основних методологічних засад, на яких повинен базуватися процес такого оцінювання, доцільно віднести такі: визначення існуючих та потенційних ринків збуту продукції підприємства; встановлення параметрів попиту на кожен вид продукції, що виготовляє або може виготовляти підприємство, для кожного ринку збуту; урахування можливості достатньо суттєвого впливу підприємства на рівень цін на свою продукцію шляхом регулювання натуральних обсягів її виготовлення та реалізації; дослідження позицій конкурентів даного підприємства на тих чи інших ринках збуту його продукції; урахування окремих параметрів, що описують внутрішні економічні можливості підприємства; прийняття до уваги можливості виготовлення підприємством продукції з різним рівнем споживчих властивостей; врахування можливих дій та протидій потенційних конкурентів даного підприємства у процесі боротьби за ринки збуту продукції.

Таким чином, узагальнююче оцінювання наявного рівня екзогенного економічного потенціалу суб'єкта господарювання являє собою вельми складне завдання, так як при цьому постає необхідність перетворити величезний обсяг вхідної інформації про зовнішнє (та частково – про внутрішнє) середовище суб'єкта господарювання у кінцеві дані про максимальний очікуваний операційний прибуток, який у принципі може отримати підприємство від реалізації певних видів своєї продукції на тих чи інших ринках її збуту. Вирішенню поставленого завдання може суттєво посприяти систематизація показників, за допомогою яких можна здійснити оцінювання наявного

рівня зовнішніх економічних можливостей суб'єкта господарювання. Для побудови системи таких показників слід враховувати наступні положення:

- по-перше, дана система повинна мати ієрархічну структуру;
- по-друге, процес формування системи показників оцінювання наявного рівня екзогенного економічного потенціалу підприємства повинен знаходитись у безпосередній відповідності до використовуваної процедури такого оцінювання;
- по-третє, вимірювання наявного рівня екзогенного економічного потенціалу підприємства за допомогою застосування системи відповідних індикаторів повинно передбачати використання комбінованого підходу, за якого окремі параметри нижчого рівня оптимізуються, а інші – підлягають нормуванню;
- по-четверте, система показників оцінювання наявного рівня екзогенного економічного потенціалу підприємства повинно враховувати основні завдання, які постають перед підприємством у процесі формування цінової та асортиментної політики. До головних таких завдань слід віднести: визначення найкращих ринків збуту продукції за кожним її видом (перш за все, з точки зору географічного розташування цих ринків); встановлення оптимальних цін та оптимальних обсягів реалізації кожного виду продукції на кожному з обраних ринків її збуту; знаходження оптимального рівня якості кожного виду продукції підприємства, яка реалізується (або яку планується реалізовувати) на тому чи іншому ринку її збуту. Слід відзначити, що усі перелічені вище завдання тісно пов'язані між собою і, відповідно, потребують спільного (одночасного) їх вирішення.

Враховуючи викладене вище, при формуванні ієрархії показників оцінювання наявного рівня екзогенного економічного потенціалу підприємства доцільно виокремлювати чотири щаблі відповідних показників, а саме:

- 1-й рівень – первинні часткові показники оцінювання, які містять ті індикатори, які можна отримати безпосередньо з вхідної інформації про характеристики зовнішнього (та частково – внутрішнього) середовища суб'єкта господарювання, а також ті, обчислення числових значень яких потребує проведення відносно відокремлених для кожного з таких показників операцій нормування або оптимізації;

- 2-й рівень – вторинні часткові показники оцінювання, які базуються на даних про первинні часткові індикатори і значення яких отримуються на засадах побудови та розрахунку відповідної оптимізаційної економіко-математичної моделі. При цьому до вторинних часткових показників слід, насамперед, віднести показники оптимального рівня цін та оптимальних обсягів реалізації кожного виду продукції підприємства у розрізі ринків їх збуту. Окрім того, у разі можливості виготовлення продукції з різним рівнем її якості до вторинних часткових показників слід віднести і оптимальні параметри споживчих властивостей відповідних видів продукції;

- 3-й рівень – комплексні показники оцінювання, що характеризують, передусім, сукупну за усіма її видами продукцію, яку виготовляє підприємство, очікувану величину операційного прибутку, а також необхідні зміни у структурі активів підприємства, що необхідно здійснити з метою отримання цього прибутку (зокрема, потрібні обсяги додаткових інвестицій з метою нарощування виробничих потужностей суб'єкта господарювання), та очікуваний економічний зиск підприємства від продажу або здавання в оренду зайвого майна;

- 4-й рівень – інтегральний показник оцінювання, який повинен в узагальненому вигляді враховувати, окрім очікуваного прибутку підприємства, який може бути ним отриманий у разі повного використання наявного екзогенного економічного потенціалу, також і потрібні для цього інвестиційні витрати та можливі доходи від продажу зайвого майна або здавання його в оренду.

При цьому при оцінюванні наявного екзогенного економічного потенціалу підприємства видається доцільним прийняття значень показників, що характеризують витрати підприємства на існуючому їх рівні, а сам процес оцінювання цього потенціалу

повинен базуватися на вирішенні завдання визначення оптимального натурального обсягу виготовлення кожного з видів продукції підприємства з урахуванням можливої потреби у додаткових інвестиціях для здійснення такого виготовлення.

1. Богун В. Л. *Формування та оцінка виробничого потенціалу підприємства* / В. Л. Богун // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2007. – № 12. – С. 56-59. 2. Іщук С. *Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств* / С. Іщук // *Регіональна економіка*. – 2005. – № 3. – С. 48-56. 3. Плешка А. Р. *Фактори, що впливають на розвиток виробничого потенціалу* / А. Р. Плешка // *Наук. пр. нац. ун-ту харч. технологій*. – 2011. – № 37/38. – С. 279-283.

УДК 658.155

А.С. ЛЕСЮК

аспірант,

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна

ОЦІНКА РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Діяльність підприємств в сучасних умовах господарювання ускладнюється різними кризовими ситуаціями, результатом яких може стати фінансово-економічна неспроможність або банкрутство, і як наслідок втрата робочих місць і збільшення соціальної напруженості в суспільстві.

Рівень рентабельності – показник, що характеризує ступінь окупності поточних витрат прибутком. Характеризує ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво і одержує прибуток [2, с. 594].

Оцінка рівня рентабельності підприємств в Україні за видами економічної діяльності свідчить, що рентабельними є: сільське, лісове та рибне господарство – 41,7 % (за 2011 – 2015 рр. рівень рентабельності збільшився на 23,7 в. п.); промисловість – 0,9 % (за 2011 – 2015 рр. рівень рентабельності зменшився на 0,8 в. п.); транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 1,1 % (за 2011 – 2015 рр. рівень рентабельності зменшився на 0,1 в. п.); інформація та телекомунікації – 0,5 % (за 2011 – 2015 рр. рівень рентабельності зменшився на 1,7 в. п.); освіта – 5,7 % (за 2011 – 2015 рр. рівень рентабельності збільшився на 1,6 в. п.); надання інших видів послуг (діяльність громадських організацій, ремонт комп'ютерів, побутових виробів і предметів особистого вжитку та надання інших індивідуальних послуг) – 7,3 % (за 2011 – 2015 рр. рівень рентабельності збільшився на 7,5 в. п.).

Найбільш збитковими є підприємства (за видами економічної діяльності): операції з нерухомим майном – 33,4 %; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок – 25,3 %; тимчасове розміщування й організація харчування – 17,3 %; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 11,9 % (табл. 1).

Збитковість підприємств в Україні, спричинена зовнішніми та внутрішніми чинниками.

До зовнішніх чинників належать: політична та економічна нестабільність; недосконалість нормативно-правової бази; високий рівень оподаткування; посилення тіньової економіки; рейдерські захоплення підприємств; посилення олігополії та монополії на ринках; взаємні неплатежі; послаблення платоспроможного попиту населення; посилення нечесної конкуренції; неконкурентноспроможність підприємств; посилення міжнародної конкуренції.

**Оцінка рівня рентабельності (збитковості) підприємств в Україні
за видами економічної діяльності, 2011 – 2015 рр., %**

Показники	Роки					Відхилення (+, -) 2015 р. від 2011 р.
	2011	2012	2013	2014	2015	
Сільське, лісове та рибне господарство	18,0	15,6	8,0	8,9	41,7	23,7
Промисловість	1,7	0,2	-0,3	-9,4	0,9	-0,8
Будівництво	-2,7	-0,6	-3,2	-13,5	-7,6	-4,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2,6	0,0	-3,6	-23,7	-0,9	-3,5
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1,2	1,3	-0,6	-9,1	1,1	-0,1
Тимчасове розмішування й організація харчування	-3,7	-4,7	-6,8	-28,9	-17,3	-13,6
Інформація та телекомунікації	2,2	4,2	5,9	-14,9	0,5	-1,7
Фінансова та страхова діяльність	2,3	3,9	3,2	-3,6	-8,9	-11,2
Операції з нерухомим майном	-12,2	-8,0	-9,3	-53,6	-33,4	-21,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	2,7	-0,5	-3,7	-24,7	-1,1	-3,8
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-4,9	5,7	-3,0	-14,8	-11,9	-7,0
Освіта	4,1	6,0	6,2	3,5	5,7	1,6
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-2,5	-0,8	-1,5	-12,8	-0,6	1,9
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-20,0	-19,6	-7,9	-13,5	-25,3	-5,3
Надання інших видів послуг	-0,2	-1,9	-1,2	-1,3	7,3	7,5

Джерело: дані Державної служби статистики України [1], розраховано автором

До внутрішніх чинників належать: некваліфікований персонал; застаріла технологія; застаріла матеріально-технічна база; неефективне використання наявних ресурсів; виробництво неконкурентоспроможної продукції; погіршення якості продукції; недостатньо диверсифікований товарний асортимент; недостатня інвестиційна діяльність; низький інноваційний потенціал; недостатність власних оборотних коштів; збільшення дебіторської та кредиторської заборгованості; обмеженість доступу до сировини і матеріалів; обмеженість доступу до ринків збуту.

Таким чином, зазначені вище чинники призводять до неплатоспроможності підприємств і є основними причинами стійкої тенденції до збільшення кількості збиткових підприємств в Україні.

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Калініченко О. В. Економіка підприємства. Практикум: навч. посіб. /О. В. Калініченко, О. Д. Плотник. – К.: Кондор, 2012. – 600 с.

УДК 330.341.1

А.Г. ЛИЗАНЕЦЬ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Досвід ефективного господарювання підтверджує винятково важливу роль персоналу, від кількісної та якісної збалансованості та рівня використання якого значною мірою залежать не тільки високі кінцеві показники господарської діяльності, досягнуті конкурентні переваги у операційній діяльності, організації та управлінні, а й можливості забезпечення сталого та конкурентоспроможного розвитку підприємства. Постійна змінність зовнішнього та внутрішнього середовища господарювання

викликає потребу перманентної адаптації і актуалізує необхідність впровадження інноваційних технологій до формування, використання і управління персоналом підприємства.

На основі узагальнення наукових джерел та аналітичних матеріалів [1, 2] виявлено, що до найбільш вагомих чинників, які впливають на діяльність підприємств та процеси управління персоналом у сучасному бізнес-середовищі, належать: 1) нестабільна ситуація на національних, регіональних, ринках; 2) інформатизація, поширення цифрових технологій; 3) швидке застарівання знань, технологій; 4) зростання інтенсивності міграційних процесів; 5) зростаюча індивідуалізація, формування індивідуалізованого суспільства; 6) постійна потреба у функціональній і чисельній адаптації персоналу до вимог операційної системи.

Нестабільна ситуація на національних, регіональних, ринках, постійна невизначеність веде до частого перегляду бізнес-стратегій, реінжинірингу бізнес-процесів; потреби розробки і застосування нових управлінських технологій, у тому числі і щодо персоналу.

Інформатизація, поширення цифрових технологій змінюють поведінку людей у роботі і в спілкуванні. Широкі функціональні можливості сучасної комп'ютерної техніки і доступ до інтернет-ресурсів створюють умови для спільної роботи на національному і навіть міжнародному рівні в режимі реального часу практично в будь-якому виді діяльності. Зміна уявлення про традиційне робоче місце, поширення гнучкої зайнятості, технічна і соціальна мобільність руйнують залежність працівників від географії і ринків. Полегшений доступ до ресурсів розвитку сприяє удосконаленню як самих співробітників, так і результативності операційної діяльності.

Швидке застарівання знань, технологій зміщує пріоритети у роботі кадрової служби з пошуку та набору кадрів на неперервний розвиток персоналу, інвестиції у підвищення його трудового потенціалу, створення нових кар'єрних моделей, формування сучасних систем управління продуктивністю праці, заохочення горизонтальної мобільності кадрів.

Зростання інтенсивності міграційних процесів, наслідком чого все частіше стає нестача кваліфікованих кадрів, вимагає від роботодавців використання стратегії кадрового різноманіття, концепцій гнучкої робочої сили, впровадження сучасних підходів до управління кар'єрою.

Можливість працевлаштування за кордоном і отримання більш суттєвої матеріальної винагороди за виконану працю знижує конкурентоспроможність вітчизняних роботодавців. Для залучення, прикріплення і стримання відтоку робочої сили вітчизняні підприємства мають формувати ширшу пропозицію цікавої і корисної роботи. Молоді співробітники хочуть не тільки можливостей для власного розвитку, але й того, щоб компанія забезпечувала їх цікавими завданнями, гідною оплатою і гнучкими умовами праці. Також їм необхідно, щоб роботодавець розумів соціальну значимість їх роботи. Виникає потреба формування і розвитку корпоративних та кадрових брендів, які мають привертати увагу ділових партнерів (у тому числі, субпідрядників, контрактників, і фрілансерів), а також потенційних носіїв робочої сили, що володіють ідеями та знаннями, необхідними для конкретних бізнес-проектів і поточної операційної діяльності.

Зростаюча індивідуалізація, формування індивідуалізованого суспільства вимагає від керівництва та кадрових служб ширшого використання соціально-психологічних методів і прийомів в управлінні персоналом для формування ефективних робочих груп, управління конфліктами, управління талантами, підвищення рівня лояльності працівників до підприємства, мотивованості до праці, зміцнення їх корпоративного духу, тощо.

Нарощування показників плинності і руху кадрів, потреба у функціональній і

чисельній адаптації персоналу до вимог змінної операційної системи ведуть до диверсифікації, постійного ускладнення і підвищення трудомісткості виконання кадрових функцій, що, у свою чергу, спонукає підприємства шукати можливості підвищення результативності праці кадрових служб. Оптимальним варіантом вирішення проблеми при цьому є впровадження сучасних автоматизованих систем управління кадрами. У їх складі виділяють багатофункціональні експертні системи, які можуть проводити профорієнтацію, відбір, атестацію співробітників; експертні системи для групового аналізу персоналу; комплексні системи управління персоналом, що дозволяють формувати штатний розклад, зберігати повну інформацію про співробітників, відображати рух кадрів усередині підприємства та розраховувати заробітну плату [3]. Серед найбільш відомих зарубіжних автоматизованих програм управління персоналом виділяють: SAP Human Resources Management System, Oracle Human Resources Analyzer, Renaissance Human Resources/ Payroll, Rodertson & Blums Payroll 3.1, Scala HR. Найбільш відомими програмними продуктами по управлінню персоналом в Україні є: «Inteam: Діловодство», програма «PersonPro 2.0» та «PersonPro 2.0 SQL»; «1С: Підприємство 7.7: конфігурація «Зарплата+кадри для України»; «Відділ кадрів» пакету X – DOOR.

Важливим інноваційним напрямом управління персоналом в сучасних умовах є ефективне використання соціальних мереж. Раціонально сформована внутрішня корпоративна мережа може не тільки успішно виконувати функції оперативного інформування персоналу, організації зворотного зв'язку зі співробітниками, створення додаткових можливостей для навчання та адаптації персоналу, а і стати інструментом формування корпоративної культури.

Таким чином інновації у сфері управління персоналом та його трудовим потенціалом у сучасних умовах, на нашу думку, зорієнтовані на вирішення таких завдань як підвищення продуктивності і якості праці; поліпшення якості трудового життя; організація постійного розвитку персоналу; закріплення кадрів та згуртування трудових колективів; підвищення результативності роботи кадрових служб. Конкретний набір інновацій у кадровій сфері для кожного підприємства є індивідуальним і визначається загальною стратегією, фінансовими можливостями і пріоритетами обраного варіанту кадрової політики.

1. Червінська Л.П. *Управління інноваційною діяльністю персоналу: монографія* / Л.П. Червінська. — К.: КНЕУ, 2014. — 194 с. 2. *Creating People Advantage 2013. Lifting HR Practices to the Next Level* / Rainer Strack, Jean-Michel Caye, Carsten von der Linden, Pieter Haen, Filippo Abramo. // October 30, 2013. — Електронний ресурс.— Режим доступу: <https://www.bcgperspectives.com>. 3. Головань Д.В. *Застосування сучасних автоматизованих систем управління персоналом* / Д.В.Головань // *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*, 2013, № 1 (21) – с. 77-85.

УДК 331.103

В.Ю. ЛИСАК

кандидат економічних наук, доцент,
декан економічного факультету,

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, м. Кам'янець-Подільський, Україна

РОЛЬ ТВОРЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИ ОЦІНЦІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

На оцінку людського капіталу та його ролі в суспільному житті звертає увагу О.М. Бородіна: "Оскільки окрема людина є, образно кажучи, живою клітиною, інтегрованою за допомогою спілкування, обміну і спільної діяльності в єдиний суспільний організм,

остільки вона виступає живим носієм сукупності суспільних властивостей і відносин. Задіяння творчих продуктивних сил людини відбувається завжди в конкретній соціально-економічній формі, відповідно до ступеня зрілості суспільства і рівня його системної організації" [1, с. 26].

На думку О.В. Риковської, на даний час не існує загальноприйнятої комплексної методики оцінки людського капіталу. При цьому досить складно інтерпретувати значення великої кількості активів і оцінити їхній вплив на формування успішних моделей соціально-економічного розвитку. Запропонований нею підхід об'єднує чотири пріоритетних активи: вік, освіту, здоров'я і досвід роботи. Ці характеристики різні за структурою, за методами оцінки, тому приведення їх до єдиного вимірника вона використовує метод бальної оцінки [2, с. 134-135].

У процесі виробництва, на початку третього тисячоліття, зростає роль організаторських, комунікативних здібностей людини, її економічного, креативного мислення, самостійного набуття знань шляхом пізнання з різних джерел через набуття досвіду, переконання і створення власних цінностей, продуктивного використання нових знань в професійній діяльності, моральних норм й цінностей, культури, націоналістичної самосвідомості

Аналіз досить значного масиву літератури з проблем творчості, яка в останні десятиліття виокремилася в самостійний комплексний напрямок на межі психології, педагогіки, акемології, філософії, медицини, економіки та деяких інших наук дозволяє зробити висновок про те, що соціально-економічні перетворення значною мірою стимулюють необхідність постійного розв'язання нових надзвичайно складних завдань: людині сьогодення, а тим більше завтрашнього дня вже не лише бажано, а навіть необхідно оволодіти творчими вміннями, стратегіями та тактиками як інструментарієм у професійній та й у інших видах діяльності [3, с. 19-20].

В рамках нашого дослідження при оцінюванні людського капіталу працівників необхідно оцінити творчий (креативний) потенціал кожного окремого з них.

Як зазначається в працях Г.С. Никифорова [4] людина, як об'єкт управління, відрізняється такими характеристиками як унікальність, змінність, незавершеність, суперечки самим з собою кожної миті. Завдання керівника при професійній роботі з людьми передбачає нестандартні дії і має носити творчий характер. Креативність, як здатність до конструктивного нестандартного мислення та поведінки, а також усвідомленню та розвитку свого досвіду, необхідна працівникам в діяльності та спілкуванні. Креативність допомагає працівникам знаходити оригінальні рішення організаційних, управлінських проблем. Організаційні і технологічні зміни проходять в теперішній час дуже швидко. За висловом П. Друкера, підприємство, яке не оновлюється, неминуче старіє та руйнується. За часів швидких змін, які притаманні теперішній ринковій економіці, руйнування відбувається за дуже короткий проміжок часу. Оновлення в організації, інноваційна діяльність вимагають від керівництва здатності перебороти різноманітні, насамперед професійні, стереотипи мислення і поведінки, тобто бути креативним [4, с. 203].

Отже, креативність тісно переплітається з різними аспектами особистості, у зв'язку з чим вона досліджується в різних проявах та різними науками.

Зокрема, філософи, розглядаючи креативність, дають їй таке трактування: буття традиції і раціональності немислиме без творчості, але творчість, в свою чергу, не зводиться до них і не визначається ними. І традиція, і раціональність є просторами креативності, тим полем, на якому розігрується драма, звана творчим процесом. Оскільки сама по собі творчість невлотима і примарна, її можна спостерігати тільки на певному тлі, та досліджувати непрямыми методами. Включення креативної установки породжує зміни в контексті; порівняння історично змінюваних один одного контекстів, що дозволяє судити про структуру і зміст творчого процесу. Зокрема, результати історичних

протистоянь раціональності і традиції говорять про напрям творчого інтересу, про відношення соціуму та просторово-часові вимірювання креативності [5, с. 208].

Дещо іншої думки щодо цієї проблеми дотримуються соціологи – в їх дослідженнях креативність розглядається з трьох позицій. Зокрема, Йоас Ханс описує креативність переважно відносно суб'єктивного світу діючого індивіда. Ідея виробництва відносить креативність до об'єктивного світу, світу матеріальних об'єктів, що є умовами і засобами дії. І, нарешті, ідея революції припускає можливість креативності людини по відношенню до соціального світу, а саме: фундаментальне перевлаштування суспільних інститутів, регулюючих суспільне життя людей. Але жодна з цих ідей не укорінює креативність в значенні, який охоплює всі вище перелічені способи співвіднесеної з світом. Тільки в другій половині XIX ст. робляться перші спроби розгляду креативності на більш глибокому рівні, а не тільки як одного з типів людської дії, який явно не може охопити всі дії людини [6, с. 82].

Кожна людина є унікальною і неповторною та навіть при вирішенні однакових задач різні люди ведуть себе по-різному: відповідно до особистої оцінки чи поставленого перед ними завдання. Отже, працівники знаходяться в постійно змінних умовах, що спонукають їх до прийняття виробничих рішень, а, як відомо, основними компонентами, що впливають на вибір того чи іншого рішення, є креативний потенціал і креативні здібності працівника.

Аналіз існуючих методичних підходів щодо оцінювання людського капіталу показав, що жоден з них не в змозі оцінити людський капітал єдиним комплексним показником.

1. Бородіна О.М. *Людський капітал на селі: наукові основи, стан, перспективи розвитку* : монографія / О.М. Бородіна – К. : Ін-т агр. економіки УААН, 2003. – 274 с. 2. Риковська О.В. *Сучасний стан та оцінка людського капіталу в контексті розвитку села* / О.В. Риковська // *Теорія, політика та практика сільського розвитку [колективна монографія]* ; за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НАНУ О. М. Бородіної, д-ра екон. наук, чл.-кор. УААН І. В. Прокопи. – К., НАН України; Ін-т екон. та прогнозув., 2010. – С. 122 - 138. 3. *Здібності, творчість, обдарованість: теорія, методика, результати досліджень* / За ред. В.О. Моляко, О.Л. Музики. – Житомир : Вид-во Рута, 2006. – 320 с. 4. *Практикум по психології професійної діяльності: учеб. пособ.* ; под ред. Г. С. Никифорова, М. А. Дмитриевой, В. М. Снеткова. – СПб. : 2000. – 304 с. 5. Касавин І.Т. *Міграція. Креативність. Текст. Проблеми неклассической теории познания* / І.Т. Касавин. – СПб. : РХГИ, 1998. – 408 с. 6. Йоас Ханс. *Креативність діяння* ; пер. с нем. – СПб.: Алетейя, 2005. – 320 с.

УДК 338.515;334.722

В.В. ЛИСИЧ

студент,

В.В. БАЛА

кандидат економічних наук, доцент,

Кременчуцький національний університет ім. М.Остроградського, м. Кременчук, Україна

ПРИБУТКОВІСТЬ ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

Зважаючи на те, що прибуток в умовах фінансової кризи є основним джерелом розвитку підприємств, важливим і актуальним питанням залишається удосконалення процесу управління і максимізації прибутку задля підвищення ефективності функціонування самого підприємства в умовах ринкової економіки та можливості

розширення ринків збуту продукції в країнах ЄС шляхом виробництва продукції, що відповідає стандартам якості ЄС.

Дослідженням цього питання займалися такі провідні вчені як: А. В. Бугай, А. Г. Загородній, П. М. Марич, С. В. Мочерний, А. Г. Семенов, Б. М. Сердюк, В. М. Шаповал, та інші. Враховуючи останні сучасні дослідження, можна стверджувати що процес управління прибутком ще не повністю розкритий.

Прибуток відіграє вирішальну роль у здійсненні подальшої підприємницької діяльності, підвищенні матеріального та морального стимулювання працівників до досягнення високих результатів діяльності своєї організації.

У працях І.О. Бланка, прибуток – один з головних аспектів діяльності підприємства. Це визначає необхідність ефективного і безперервного управління ним. Управління прибутком представляє собою процес пошуку і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві [1].

Система ефективного управління прибутком можлива лише за виконання поставлених конкретних цілей і завдань підприємства, зокрема це:

- забезпечення максимізації отриманого прибутку;
- забезпечення якості продукції згідно вимог ЄС;
- проведення постійного моніторингу ринкової ситуації;
- розроблення стратегії підприємства;
- підвищення ліквідності підприємства та платоспроможності.

Максимізація прибутку - основне завдання будь-якої організації. Це можливе лише за взаємодії зовнішніх і внутрішніх факторів діяльності організації. Планування максимізації прибутку найчастіше здійснюється двома методами, суть яких розкрита в рис. 1.

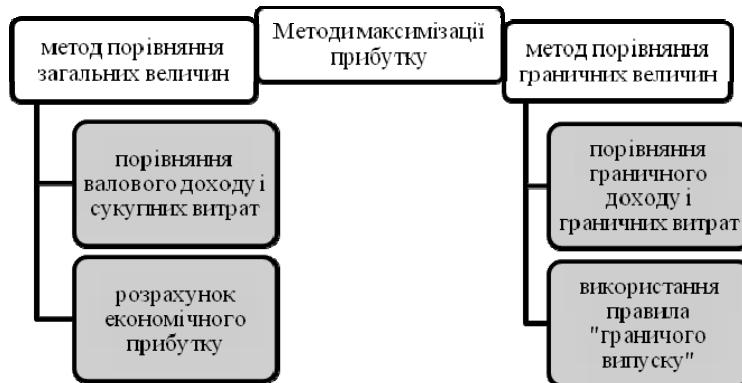


Рис. 1 Методи максимізації прибутку

Основними напрямками максимізації прибутку є:

- збільшення кількості виробленої і проданої продукції в процесі освоєння нових ринків збуту;
- зменшення собівартості продукції;
- автоматизація процесу виробництва продукції;
- уведення інновації у виробництво продукції та модернізація технології виробництва;
- ефективне використання ресурсів, підвищення продуктивності праці.

Отже, досить велику роль у збільшенні кількості продажів продукції, при виході вітчизняних підприємств на світові ринки, а отже і збільшення прибутку, відіграє якість продукції. Одним із найпоширеніших методів забезпечення і організації виробництва продукції високої якості є внутрішньовиробничий технічний контроль якості, функції якого зазвичай виконують відділи технічного контролю на підприємстві, але з а умови їх реального функціонування. При зменшенні собівартості продукції не варто економити на

сировині. Це можна зробити за допомогою скорочення складських і транспортних витрат, або зменшити витрати на паливо, енергію в процесі введення сучасних технологій виробництва або інноваційного розвитку підприємства.

Підвищення продуктивності праці можливе за допомогою удосконалення організації та матеріального заохочення працівників введення й розвиток сучасних систем мотивації праці, що в свою чергу можливе за нормального оснащення робочого місця та їхнього раціонального розміщення.

1. Бланк, И.А. Управление прибылью [Текст] / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1998. – 544 с.

УДК 336.647

В.І. ЛОПУШАНСЬКИЙ

студент,

Науковий керівник: к.е.н., доц. Скоропад І.С.,
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРВИННОЇ ПУБЛІЧНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ АКЦІЙ ПУБЛІЧНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

На сьогоднішній день, однією з основних форм виходу акціонерного товариства на ринок є первинна публічна пропозиція акції (ІРО).

Не зважаючи на те, що через даний інструмент фінансується приблизно 15 % усіх інвестицій в основний капітал на розвинених ринках, а європейські показники досягають 10 %, однозначної відповіді на визначення ІРО не спостерігається [1]. Одні дослідники розглядають ІРО як публічну пропозицію акцій, яка здійснюється вперше компанією. Такої думки притримуються американські вчені Джей Ріттер та Іво Велш. В той час, як деякі інші дослідники визначають ІРО як перше та усі наступні розміщення емісійних цінних паперів певного емітента [2].

На нашу думку, доцільно визначати ІРО саме як перше розміщення акцій, тому що акцій пропонуються всіх бажаним на рівних умовах, в той час як всі додаткові емісії акцій публічних акціонерних товариств передбачають певні переваги вже існуючим інвесторам, наприклад першочергове право купівлі.

Отже, можна сказати, первинна публічна пропозиція (ІРО) – перша публічна пропозиція акцій публічного акціонерного товариства інвесторам, у тому числі у формі продажу депозитарних розписок на акції. В той час, як всі подальші емісії акцій доцільно називати додатковими.

Суб'єктами ІРО виступають:

- емітенти, головною метою яких є залучення капіталу для новостворених акціонерних товариств;
- інвестори, котрі купують дані акції, або права на них, з метою отримання дивідендів та прибутку від підвищення їх ринкової ціни;
- посередники (андеррайтери), які пропонують акції інвесторам від імені компанії, що виходить на ринок ІРО [3].

ІРО може відбуватися на фондовій біржі (як локальній, так і іноземній), чи поза біржовим ринком - серед інвестиційних фондів. У класичному розумінні ІРО є розміщенням акцій підприємства на фондовій біржі з внесенням їх у список акцій, що котируються на даній біржі (лістинг). Покупцями можуть бути будь-які фізичні і юридичні особи.

Головною перевагою даного способу фінансування підприємств над кредитуванням є те, що продаючи акції, підприємство не приймає на себе додаткових зобов'язань, а

також не зіштовхується з необхідністю виплачувати відсотки. Окрім цього, суми коштів, отриманих від IPO є значно більшими ніж суми, отримані від кредитів або облігацій. Та й подальші кредити для підприємства, акції яких розміщені через IPO та котируються на фондових біржах, є порівняно дешевшими. Додатковими перевагами є збереження контрольного пакета акцій у засновника (як правило, до продажу пропонується не більше третини акцій компанії) та визначення ринкової вартості публічного акціонерного товариства, внаслідок встановлення ринкової ціни на акції.

Проте, у даного способу залучення інвестицій є ще негативні сторони. До них можна віднести:

- втрату конфіденційності інформації щодо структури власності корпорації внаслідок її оприлюднення;
- необхідність залучення широкого кола консультантів з фінансових, юридичних та податкових питань, що потребує значних фінансових витрат;
- витрати на проведення щорічного аудиту та оприлюднення його результатів;
- залежність від фінансових коливань на міжнародних ринках;
- загрозу колективних судових позовів з боку інвесторів, тощо[3].

Тобто, можна сказати, що здійснення IPO – це задача складна, що вимагає серйозних і системних зусиль, а також чималих засобів. Існують як труднощі суцього організаційні і фінансові, так і пов'язані з менталітетом вітчизняних бізнесменів. Варто також зазначити і тривалий часовий період здійснення IPO: від ухвалення рішення про здійснення первинного публічного рішення до безпосереднього розміщення акцій на біржі може пройти 2-3 роки. Окрім цього існують значні обмеження виходу IPO на міжнародний ринок: заборонено випускати більше ніж 25% акцій за кордон та емісія акцій повинна здійснюватися виключно у національній валюті.

1. Шелехов К. В., Тарасенко А. О. «Переваги первинного публічного розміщення акцій як інвестиційного інструменту залучення капіталу виробничим підприємством» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?operation=1&iid=1019> 2. Позднякова, Г. В. «IPO як інструмент залучення іноземних інвестицій» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/uk/economy/world-economy-and-international-economic-relations/1130-pozdnyakova-gw> 3. Шевченко О.М. «Становлення та проблеми розвитку первинної публічної пропозиції, як механізму залучення інвестицій в українську економіку» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2011_2_8

УДК 330.3

О.В. ЛЯСКОВЕЦЬ

аспірант,

Запорізький національний університет, м. Запоріжжя, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ «ЗАПОРІЖБУДМАШ» ТА НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

Переважна частка підприємств машинобудування України, а також Запорізької області у 2014 р. має не найкращі показники своєї діяльності та знаходяться на етапі призупинення, скорочення обсягів діяльності та подальшого закриття. Причиною цього є вплив загроз зовнішнього, а також внутрішнього середовища. Саме на підставі аналізу групи показників ефективності функціонування кожної сфери підприємства визначається рівень наявного економічного розвитку та його перспектива в майбутньому.

Досить детально діяльність підприємств машинобудування була проаналізована в дослідженнях: Маркової С. В. [1, с. 42-44]; Селіверстов В. В., Селіверстов О. В. [2, с. 35-36].

Для аналізу показників фінансової діяльності було обрано підприємство ПрАТ «Запоріжбудмаш» за період 2010-2014 рр. Визначимо рівень рентабельності даного підприємства на підставі даних табл. 1. У 2010-2013 рр. на підприємстві спостерігалася ситуація щодо скорочення показників рентабельності, оскільки вони мали від'ємне значення. Проте починаючи з 2014 р. відбулося незначне покращення наступних показників: рентабельність активів у 2013 р. становила (-7,88)% та у 2014 р. склала 0,02%; рентабельність власного капіталу збільшилася від -8,42% у 2013 р. до 0,02% у 2014 р.; рентабельність сукупного капіталу у 2014 р. відносно 2013 р. підвищилася у 10,8 рази. Такі позитивні зрушення були зумовлені збільшенням суми власного капіталу у 2014 р. порівняно до 2013 р. на 900 грн., зростанням фінансових результатів від операційної діяльності, за якими у 2013 р. збиток становив 221 тис. грн. та в 2014 р. прибуток склав 18 тис. грн. Протягом 2010-2013 рр. підприємство було збитковим та лише у 2014 р. сума чистого прибутку склала 9000 грн.

Таблиця 1

Показники рентабельності ПрАТ «Запоріжбудмаш» у 2010-2014 рр., %

Назва показників	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Рентабельність активів	-16,00	-2,19	-3,29	-7,88	0,02
Рентабельність власного капіталу	-26,37	-2,69	-3,64	-8,42	0,02
Рентабельність сукупного капіталу (загального)	2,59	0,97	-5,35	-4,44	0,38
Рентабельність продукції	14,71	2,89	-2,77	-11,99	-1,70
Коефіцієнт рентабельності реалізації	2,47	1,13	-7,65	-9,11	0,77
Чиста рентабельність продажу	-16,13	-3,23	-7,03	-18,38	0,04

Джерело: розроблено автором на основі [3]

З даних табл. 1 видно, що у 2014 р. підвищився показник чистої рентабельності продажу у 10 разів, оскільки у 2014 р. відносно 2013 р. чиста виручка від реалізації продукції зросла на 175 грн. Від'ємне значення мала лише рентабельність продукції, яка у 2013 р. склала -11,99% та у 2014 р. відповідно -1,7%, що обумовлено наявністю збитку від продажу продукції у 2014 р. в розмірі 40 грн. За результатами проведеного аналізу, можна зазначити, що підприємство є нерентабельним, показники нижче нормативного значення, спостерігається погіршення результатів діяльності та високий рівень збитковості у 2010-2013 рр. Лише незначне поліпшення проаналізованих показників відбулося у 2014 р., однак ефективність фінансової діяльності залишилася на низькому рівні.

Таким чином, ПрАТ «Запоріжбудмаш» у 2014 р. на відміну від попередніх періодів має позитивну тенденцію до налагодження діяльності, процесу виробництва, є прибутковим та своєчасно погашає суму заборгованості, фінансово стабільним та платоспроможним. Проведений аналіз показав, що відбувається відновлення показників рентабельності, але одночасно коефіцієнти фінансової стійкості та ділової активності мали позитивну динаміку у 2014 р. Одночасно за проаналізованими даними видно, що обсяг зростання майна, прибутку, власних коштів є незначним та повільним, тому слід вжити заходів щодо налагодження діяльності та розробки довгострокової стратегії розвитку.

1. Маркова С. В. Сучасний стан та напрямки розширення експортного потенціалу підприємства авіабудівної галузі України [Електронний ресурс] / С. В. Маркова // Інноваційна економіка : Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2013. – №1(39). – С. 41–44. – Режим доступу до журн. : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_1_13.pdf. 2. Селіверстов В. В., Селіверстов О. В. Аналіз ефективності інноваційної складової в комерційній діяльності ПАТ «Мотор Січ» за період 2004-2010 роки [Електронний ресурс]

/ В. В. Селіверстов, О. В. Селіверстов // Вісник Запорізького національного університету. Серія : Економічні науки. – 2012. – № 1(13). – С. 33–36. – Режим доступу до журн. : <http://web.znu.edu.ua/>. 3. Річна фінансова звітність підприємств Запорізької області у 2010–2014 рр. [Електронний ресурс] / Річна інформація // Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (SMIDA). – 12.10.2015. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>.

УДК 330.338: 65.016

О.О. ЛЯХОВИЧ

кандидат економічних наук,

О.Ю. АНТОНІЮК

магістр,

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, Україна

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Важливою умовою успішного господарювання є якісна та своєчасна оцінка фінансового стану підприємства, тобто оцінка ступеню забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності, а також своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [1, с.112]. Адже результати такого аналізу є передумовою прийняття ефективних управлінських рішень щодо розвитку окремих напрямів господарювання та функціонування підприємства в цілому. Адекватність цих рішень залежить від обраної методики оцінки фінансового стану та інтерпретації отриманих результатів. Саме тому вибір та обґрунтування методичних засад визначення фінансового стану підприємства є досить важливим та актуальним питанням у діяльності суб'єктів господарювання.

Для оцінки фінансового стану підприємства використовують певну сукупність показників, прийомів та методів. Так, до основних показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, належать такі [2, с.112]: показники оцінки майнового стану підприємства; показники ліквідності та платоспроможності; показники оцінки фінансової незалежності (показники оцінки структури джерел засобів підприємства); показники ділової активності (оборотання дебіторської та кредиторської заборгованостей, оборотання оборотних коштів, ресурсовіддача); показники аналізу рентабельності (прибутковості) (загальна рентабельність, аналізу оборотності капіталу та трансформації активів, аналізу рентабельності капіталу); показники позицій підприємства на ринку цінних паперів.

Мета розрахунку вищенаведених показників полягає у пошуку та використанні шляхів покращення фінансового стану, забезпечення зростання ринкової вартості підприємства в довгостроковому періоді. Інформаційною базою для аналізу фінансового стану підприємства є фінансова звітність. Для здійснення аналізу даних показників фінансового стану підприємства застосовують такі прийоми [3, С.83]: горизонтальний (часовий) аналіз (порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом.); вертикальний аналіз (визначення структури фінансових показників); трендовий аналіз (визначення основної тенденції динаміки показників); аналіз відносних показників (розрахунок відношень між окремими значеннями показників звітності); порівняльний аналіз (зіставлення показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньо галузевими); факторний аналіз (визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник).

Вибір відповідної методики оцінки фінансового стану підприємства обумовлюється багатьма факторами, серед яких першочергове значення має галузева приналежність підприємства, пріоритети його розвитку, закріплені у фінансовій стратегії, цілі і завдання, які у певний період часу вимагають здійснення об'єктивної оцінки фінансового стану [3,

с.80-88]. Відмітимо, що в практичній діяльності доцільно використовувати наступні методи оцінки фінансового стану підприємства [4, с.120]:

1. Комплексний метод оцінки аналізує і групує показники за двома напрямками: стійкого фінансового стану й незадовільного. За допомогою цього методу можна відокремити проблемні напрямки в діяльності підприємства та виявити причини. Метод достатньо трудомісткий, на його основі важко зробити висновки щодо фінансового стану підприємства, оскільки йому притаманні усі недоліки й коефіцієнтного методу.

2. Інтегральний метод розглядає оцінку фінансового стану підприємства на базі розрахунку інтегрального показника, який формується в узагальнюючий показник за напрямками рівнів платоспроможності, фінансової незалежності та якості активів.

3. Беззбитковий метод передбачає розрахунок величини операційного важеля та оцінку фінансового стану підприємства показником запасу фінансової стійкості, однак він не дає повної оцінки стану підприємства.

4. Рівноважний метод заснований на досягненні рівноваги між ліквідними потоками у сфері господарсько-інвестиційної і фінансової діяльності підприємства.

Аналізуючи вище наведені методи, можна зробити висновок, що існує велика кількість різноманітних методик, проте жодна з них не адаптована до сучасної економічної ситуації України. Також, відмітимо, що на теперішній час не існує універсальної методики оцінювання фінансового стану підприємства, яка б враховувала мету фінансового аналізу, постійно змінюваний склад множини оцінювальних параметрів, який змінюється відповідно до умов розвитку внутрішнього та зовнішнього економічного середовища, а також розмірність, специфіку підприємства конкретної галузі й умов, у яких воно функціонує.

Проблеми удосконалення наявних та розробки нових методик аналізу фінансового стану підприємства потребують подальших досліджень у зв'язку з постійною зміною умов функціонування вітчизняних підприємств. Такі дослідження слід проводити у взаємозв'язку аналізу фінансового становища підприємства та оцінки впливу факторів оточуючого економічного середовища на його фінансовий стан. Це дозволить найбільш повно оцінити характер та ефективність використання ресурсів підприємства, забезпечить зовнішніх і внутрішніх користувачів об'єктивною і повною інформацією для прийняття тактичних і стратегічних рішень .

Також, слід відмітити, що недосконалість методів оцінки фінансового стану підприємства це не єдина проблема. На сьогоднішній день також існують складності проведення аналізу фінансового стану, що обумовлено нестабільністю економіки, кризовим станом, політичною невизначеністю. В умовах постійної зміни інформації багато фінансово-економічних показників, розрахованих на певний час, можуть надалі втратити свою цінність для аналізу у зв'язку з нестабільністю національної валюти [5, с.104] . Певну перешкоду для аналізу фінансового стану підприємства складають: різні форми власності, наприклад, чимало показників, що характеризують фінансовий стан акціонерних підприємств не можуть бути розраховані по причині відсутності або слабого розвитку у державі ринку цінних паперів, де б оберталися акції цих підприємств і по яким можна б було судити про положення емітентів; нестабільність законодавчої бази. Отже, для подолання даної проблеми необхідно, враховуючи умови фінансової кризи, розробляти нові методи оцінки фінансового стану, а також розробляти методи і способи покращення фінансового стану, підвищення платоспроможності і ліквідності підприємства.

1. Знахуренко П. А. Комплексна оцінка фінансового стану підприємств / П. А. Знахуренко, О. П. Хотомлянський // *Фінанси України*. – 2007. – № 1. – С. 111–113. 2. Шеремет О.О. *Фінансовий аналіз* / О.О. Шеремет // *Навчальний посібник* – К.: Кондор. 2009, - с. 194. 3. Піскунов О.Г. *Еволюція підходів до комплексної оцінки фінансового*

стану підприємства / О.Г. Піскунов, Н.Г. Мтеленко, Т.П. Лободзинська // Економічний вісник Національного технічного університету України «КПІ» – 2009. – № 6. – С. 80-88.
4. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М. Д. Білик // *Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117–128.* 5. Котляр М. Л. Аналіз фінансового стану підприємства / М. Л. Котляр // *Фінанси України. – 2008. – С. 99–104.*

УДК 640.432:330.341.1

О.І. МІЛАШОВСЬКА

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри готельно-ресторанної справи,

Ю.Б. ШУТАК

магістр,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ ЯК МЕТОД УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ РЕСТОРАНУ

На сьогоднішній день ресторанний бізнес активно розвивається, посилюється гостра конкуренція на ринку послуг гостинності, що зумовлює підвищення інтересу до інновацій, які збільшують доходи закладів, прискорюють ріст, що є основою для створення конкурентної переваги та залучення споживачів.

Інновація – це новостворені (застосовані) і вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру виробництва і соціальної сфери [1].

Згідно з твердженням П. Дойля, інновація – це створення та надання товарів або послуг, які пропонують споживачам вигоди, що сприймаються покупцями як нові чи більш досконалі [2].

Інновації у сфері ресторанного бізнесу мають свої особливості застосування, що пов'язано з специфікою даної галузі. Як наголошує П'ятницька Г.: інновації в ресторанному господарстві з одного боку можуть бути охарактеризовані як виробничі (виробництво продукції харчування), а з іншого – невиробничі (надання послуг з організації харчування та несупутніх до них послуг) [3].

Інновації в ресторанному бізнесі – цікаві маркетингові кроки, заради яких клієнтам хочеться ще і ще приходити саме в цей ресторан. На сьогодні можна виділити найбільш важливі напрями впровадження інновацій у ресторанному бізнесі:

- креатив ІТ-технології;
- електронні меню (нова роль iPad);
- меню на вітрині ресторану;
- QR-код (можливості мобільного маркетингу).

Застосування кожного з вище наведених інновацій має свої особливості, потребує значних фінансових, матеріальних та технічних зусиль.

Креатив ІТ-технології - внесли новий креатив та інновації в ресторанний бізнес. Сьогодні і туристи, і жителі міст віддають перевагу ресторану, кафе або бару, в якому є щонайменше, безкоштовний wi-fi. Це дає можливість відвідувачам в очікуванні замовлення попрацювати, перевірити пошту, почитати новини або поспілкуватися з друзями і близькими.

Часто ресторани приваблюють відвідувачів теплан-шоу, коли на очах у здивованої публіки теплан-кухар віртуозно створює якесь фірмове блюдо. Але яким би захоплюючим не було дане шоу, навіть воно може сподобатись далеко не кожному клієнту. Так, наприклад, вигляд використаного посуду та запах у процесі приготування

страв буде не всім до вподоби. Науково-технічний прогрес запропонував і теплан-інновації ресторанного бізнесу: поряд з робочим місцем кухаря на кухні встановлюють камери, а по монітору на столику за його діями спостерігають лише ті відвідувачі, кому це цікаво.

Електронні меню. Таке меню надає споживачам закладів ресторанного господарства можливість:

- візуально в інтерактивному режимі ознайомитися з меню закладу та побачити фотографії і детальний опис кожної страви;
- підрахувати калорійність тих чи інших страв;
- робити замовлення, не викликаючи офіціанта;
- отримати додаткові послуги: в очікуванні замовлення пограти в ігри, почитати новини, гороскопи, анекдоти тощо;
- викликати офіціанта, наприклад, для того, щоб попросити рахунок.

Меню на вітрині ресторану. Використання муляжів страв – полегшення для клієнтів процесу вибору як самого ресторану, так і страв, які ним пропонуються.

QR-код і безмежні можливості мобільного маркетингу. Винахід QR-коду – двомірного штрих-коду – відкрило нові необмежені можливості для on-line взаємодії компаній і споживачів. У маленькому яскравому квадратному лабіринті QR-коди можна запрограмувати всі відомі інновації ресторанного бізнесу, а також безліч нових можливостей.

Абревіатура QR перекладається з англійської як «швидкий доступ», а сам матричний код здатний утримати величезний обсяг інформації у вигляді тексту, цифр, URL-адрес, календарів, схем, зображень. Швидкість розпізнавання QR-коду дуже висока, його можна розміщувати на будь-яких носіях, починаючи від касових чеків і меню і закінчуючи різними вивісками і навіть розтяжками. Сканувати ж його можна мобільним телефоном або відеокамерою ноутбуку [4].

QR-код, розміщений на врученому клієнтові рахунку, – це дивовижний рекламний хід. У яскравому квадратику можна закодувати історію ресторану, походження, вік, авторство унікальних деталей інтер'єру і картин. Відвідувачі із задоволенням можуть вивчити меню закладу з докладною інформацією про кожне блюдо: склад і походження інгредієнтів, етапи і способи обробки, поживність та калорійність.

QR-код дає можливість сповіщати клієнтів про акції, лотереї, розіграші, активізувати усілякі програми лояльності, влаштовувати голосування, інтерактивні опитування і швидко отримувати відгуки про ресторан від клієнтів.

Варто сказати, що інновації наразі розвиваються, пропонується їх варіативність. Якщо кілька років тому інновацією в ресторанному бізнесі вважалися виклик таксі з кафе або бронювання столиків за телефоном, то зараз ці послуги вважаються звичними, а інноваційні підходи набули більш креативнішого, глибокого змісту.

Отже, можна підсумувати, що на успішність діяльності підприємства ресторанного господарства впливає впровадження інноваційних технологій. Адже, інновації для сфери послуг гостинності є найважливішим стимулом для розвитку закладу даної галузі та здобуття ним конкурентних переваг на ринку.

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» // (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, N 36. 2. Дойль П. Менеджмент: стратегія і тактика / Пер. с англ. под ред. Ю.Н.Каптуревського. – Спб.: Изд. Питер, 1999. 3. П'ятницька Г.Т. Інноваційні ресторани технології: основи теорії: Навч. посіб. для вищ. навч. закл./ Г.Т.П'ятницька., Н.О.П'ятницька – К.: Кондор-Видавництво, 2013. – 250с. 4. Инновации и нововведения в ресторанном бизнесе. Гостиничный и ресторанный бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prohotelia.com.ua/2013/02/restaurant-innovation>.

УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ЯК АКЦЕНТ СУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ

В економічній літературі, присвяченій проблемам кадрової безпеки, питання формування стратегії її забезпечення практично не розглядаються. Багато в чому це зумовлено недостатньо розробленими теоретичними підходами до розуміння кадрової безпеки та основ її стратегічного управління.

Зростання ролі кадрової безпеки в сучасних умовах обумовлено, з одного боку, такими соціальними тенденціями, як демократизація суспільства, лібералізація економіки й ринку праці, зміна сутності контролю за персоналом, підвищення ролі управління персоналом в управлінні підприємством. З іншого боку, спостерігаються процеси ускладнення праці, підвищення ролі творчості й інновацій, надання працівникам волі й автономії в прийнятті рішень, що приводить до ослаблення можливості жорсткого контролю за персоналом [1, с.102].

Актуальність досліджень в сфері впливу людських ресурсів на організацію виробництва і інших систем пов'язана з розвитком теорій школи людських відносин, що стали доповненням до школи наукового менеджменту, що не враховує роль персоналу і його потреб в системі управління.

Дослідження кадрової безпеки підприємства доцільно проводити базуючись на накопиченому досвіді теоретиків і практиків у цій сфері, визначених певних правилах, нормах, стандартах із урахуванням нових, формуються перспективні напрямки. Аналіз літературних джерел виявив певну подвійність в розумінні кадрової безпеки. Беручи до уваги те, що вчені розглядають кадрову безпеку як синтетичну категорію економічної теорії, теорію управління персоналом, економіки праці, соціології, політології, подібна подвійність пояснюється різницею в дослідженнях ролі персоналу в системі кадрової безпеки, а саме: персонал, який одночасно є суб'єктом і об'єктом різних міжособистісних взаємозв'язків, з одного боку, піддається впливу зовнішньої і внутрішнього середовища, а з іншого боку, персонал, як поняття, є джерелом виникнення загроз. У зв'язку з цим завдання уніфікованих документів - стандартів і норм, щодо забезпечення кадрової безпеки, полягають у захисті персоналу від невизначеностей і ризиків зовнішнього і внутрішнього середовища, наданні умов для задоволення потреб персоналу, а також запобігання внутрішніх загроз підприємства, які пов'язані з протиправними або некомпетентними діями співробітників.

Для вивчення особливостей стандартів кадрової безпеки слід виділити елементи, які лежать в основі її структури. Так, дослідники відзначають, що кадрова безпека є комбінацією складових, пов'язаних між собою складними і часто невизначеними зв'язками. Багато авторів виокремлення таких зв'язків співвідносять з типами загроз підприємства - зовнішніми і внутрішніми. Зовнішні негативні впливи або загрози - це дії, явища або процеси, які не залежать від волі і свідомості співробітників підприємства і опосередковано тягнуть за собою шкоди.

До внутрішніх загроз відносяться: невідповідність кваліфікації співробітників пропонованим до них вимогам, недостатня кваліфікація співробітників, неефективна організація системи управління персоналом, системи навчання, мотивації.

Загрози кадрової безпеки є своєрідним індикатором її рівня в організації, оскільки ступінь їх впливу може по-різному позначатися на функціонуванні підприємства і його структурних підрозділів. Саме через вплив на загрози проявляється управління кадрової безпекою.

Забезпечення кадрової безпеки підприємства можливо в разі виконання низки умов: безпечної життєдіяльності та праці, безпечної, компетентної, соціально захищеної професійної діяльності, наявності системи ефективної мотивації та стимулювання, можливостей протистояння і вирішення конфліктів.

Управління кадрової безпекою має реалізовуватися на основі принципів і досвіду теорії управління. Кадрова безпека це масштабне питання управління персоналом, економічної безпеки і управлінських взаємозв'язків. Кадрову безпеку доцільно вважати акцентом сучасної теорії управління, оскільки вона спрямована на вивчення не просто людського фактора, а його впливу на функціонування систем.

Таким чином, кадрова безпека, перш за все, спрямована на роботу з персоналом, з співробітниками компанії, на встановлення етичних і трудових норм, що захищають інтереси компанії. Варто зазначити, що заходи в даному напрямку не повинні бути завданням окремого співробітника відділу персоналу, оскільки тільки в коаліції з іншими функціями може принести належний результат.

1. Чаплигіна Ю.С. *Етимологічний аналіз категорії «кадрова безпека»* / Ю.С. Чаплигіна // *Управління розвитком.* – 2011. – № 4 (101). – С. 102-104.

УДК 65.011.12

Л.В. ОВОД

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Хмельницький національний університет, м. Хмельницький, Україна

ІНСТРУМЕНТИ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

В кризових умовах сучасної України вкрай важливим для суб'єктів господарювання є використання власних джерел фінансування господарської діяльності та підвищення її ефективності на основі технологізації процесів управління. Це пояснюється нестабільністю зовнішнього економічного середовища та нестійкістю фінансово-економічного становища підприємств.

Слід зазначити, що система стратегічного управління підприємством, зокрема його амортизаційною політикою та складність процесу управління вимагають внесення суттєвих змін до принципів, цілей, важелів, методів впливу, інструментарію та організаційної структури існуючої системи управління нею. Сучасні підприємства потребують такого організаційно-економічного механізму управління амортизаційною політикою, який забезпечить їх прибутковість та конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі. Тому, виникає необхідність в удосконаленні зазначеного механізму управління для швидкої адаптації суб'єкту господарювання до жорстких умов ринкової економіки.

Подолання недоліків попередньої амортизаційної політики та підвищення її ефективності можливі завдяки використанню певного інструментарію у системі інформаційно-аналітичного забезпечення механізму управління амортизаційною політикою, що дозволяє обґрунтувати інформаційні взаємозв'язки між сукупністю різних видів інформації. Така інформація має відповідати критеріям актуальності, своєчасності, повноти, доступності, адекватності для ухвалення управлінських рішень. З появою нових інформаційних технологій, основою яких є впровадження засобів обчислювальної техніки, систем телекомунікації, інформація стає постійним, необхідним та можливим атрибутом забезпечення діяльності різних рівнів управління підприємством.

Обсяги та зміст потрібної інформації залежать від нормативно-правової регламентації амортизаційної політики, її мети й напрямків, кількості й характеру параметрів, якими управляють і регулюють, умовами господарювання підприємства, експлуатацією об'єктів основних засобів та їх видами, порядком оподаткування та ціноутворення, від кількості варіантів можливого стану й поведінки об'єктів амортизаційної політики, кількості та якості показників, що характеризують ефективність амортизаційної політики (табл.1).

Таблиця 1

Інструменти системи інформаційно-аналітичного забезпечення організаційно-економічного механізму управління амортизаційною політикою підприємства*

Група інструментів системи	Складові групи інструментів
1. Нормативно-законодавча база	1.1. Законодавча та нормативно-правова база регулювання амортизаційної політики держави та її взаємозв'язок з іншими видами політики
	1.2. Амортизаційна політика як складова облікової політики підприємства, затверджена відповідним наказом по підприємству
	1.3. Інші види політики та загальна стратегія підприємства, що регламентовані у внутрішніх документах
2. Розрахункові методи	2.1. Визначення потреби і групування основних засобів за класифікаційними групами з метою застосування методів амортизації та способу включення у витрати підприємства
	2.2. Визначення прогнозованого строку корисного використання за відповідними групами основних засобів
	2.3. Способи нарахування амортизаційних відрахувань в межах прийнятих обліковою політикою методів амортизації. Розрахунок норм амортизації
	2.4. Визначення необхідного розміру амортизаційних відрахувань для забезпечення обраної стратегії довгострокового розвитку підприємства та способів оновлення основних засобів
	2.5. Визначення амортизаційних відрахувань, суми операційних витрат для розрахунку оподаткованого прибутку
3. Інструменти оцінки	3.1. Визначення амортизаційної складової у структурі витрат за статтями та елементами
	3.2. Формування бази оподаткування щодо податку на прибуток
	3.3. Діагностика розміру амортизаційних відрахувань як складової грошових потоків підприємства
	3.4. Оцінка впливу амортизаційних відрахувань на рівень безбитковості, запас фінансової міцності та показники фінансової стійкості
4. Аналітичні інструменти та методи	4.1. Визначення мети, завдань та методів аналізу амортизаційної політики
	4.2. Визначення критеріїв та індикаторів рівня ефективності амортизаційної політики
	4.3. Оцінка і розрахунок показників, індикаторів рівня ефективності амортизаційної політики за багатокритеріальною системою оцінювання та виявлення відхилень від запланованого їх рівня

* побудовано автором на основі [1; 2; 3]

Отже, основними вимогами при побудові системи інформаційно-аналітичного забезпечення механізму управління амортизаційною політикою підприємства є: дотримання чинного законодавства; вертикальна координація управління процесами підвищення рівня ефективності амортизаційної політики; забезпечення точності і передбачуваності показників та індикаторів. При цьому процеси підвищення рівня ефективності амортизаційної політики мають оцінюватися за допомогою системи моніторингу фактичних показників у порівнянні з нормативними та минулорічними.

1. Барткова Н. Н. Амортизационная политика. Формирование и анализ: монография [Електронний ресурс] / Н. Н. Барткова, Н. Н. Крупина – М.: Инфра–М, 2012. – 301 с. – Режим доступу: <http://znanium.com/bookread.php?book=238028>. 2. Нижник І. В. Механізм підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств [Текст]:

автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / І. В. Нижник; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельницький, 2011. – 250 с. 3. Овод Л.В. Критерії та показники оцінки рівня ефективності амортизаційної політики промислових підприємств [Текст] / Л.В. Овод // Вісник ХНУ. - 2014. – №3. - Т.1. - С.74-77.

УДК 339.9

Н.С. ОРЛОВА

доктор наук з державного управління, професор,
професор кафедри управління,

А.І. КОСТЮЧЕНКО

студент,

Київський університет імені Бориса Грінченка, м. Київ, Україна

КРОС-КУЛЬТУРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

В умовах визначення Україною пріоритетним курс на інтеграцію до європейського та світового співтовариства задля забезпечення сталого розвитку економіки та національного господарства, важливим завданням стало розширення міжнародної економічної діяльності країни. Побудова стратегічних планів щодо переорієнтації на міжнародні ринки, зокрема на ринки Європейського Союзу (ЄС), вимагає уваги не тільки до питань промислового і товарного виробництва, соціальної сфери, інфраструктури та законодавства, а й до особливостей управління об'єктами національного господарства як інструменту прийняття ефективних рішень. Відповідно, важливого значення набуває врахування та оцінка різноманітних національних культур, зокрема України та країн ЄС, та ефективне управління ними в мультикультурному середовищі.

Дослідженню питання крос-культурного менеджменту присвячено низку праць іноземних та вітчизняних вчених, які зосередились на вивченні та аналізі національних моделей менеджменту в умовах крос-культурної взаємодії.

Метою дослідження є визначення моделі управлінської поведінки українських підприємств задля отримання конкурентних переваг на міжнародних ринках в умовах орієнтації на впровадження крос-культурного менеджменту.

Причина спаду ділової активності в останні роки між Україною та ЄС - істотні труднощі в реалізації намірів корпоративного сектору з традиційними партнерами та новими з країн-членів. Ефективній діяльності українських корпорацій на ринку ЄС перешкоджає складний комплекс негативних факторів торгово-політичного й структурно-економічного плану, причиною якого є проблеми міжнародної конкурентоздатності українських компаній та стратегії їхнього корпоративного розвитку.

Функціонування українських компаній в умовах глобалізації передбачає їх вихід за національні межі, що обумовлює необхідність розширення та вдосконалення внутрішнього середовища організації, залучаючи до процесу її функціонування та управління персонал з різними культурними світоглядами. Як наслідок, культурні відмінності починають відігравати в компанії ключову роль, впливаючи на ефективність її діяльності та на особливості управлінської стратегії компанії. За умови співпраці українських організацій з організаціями ЄС важливою умовою є врахування особливостей культури, з якою стикаються компанії в процесі своєї діяльності, з метою уникнення крос-культурних проблем, базованих на протиріччях у роботі в нових соціальних та культурних умовах. Адже, враховуючи сучасні тенденції ведення міжнародного бізнесу, з метою отримання максимальних переваг від міжнародної співпраці необхідно вбачати в культурі ресурс, а не загрозу.

Р. Гестеланд виділив 40 моделей поведінки осіб, під час проведення переговорів, які було поєднано у групи за наступними класифікаційним параметрам: орієнтація на операцію або відносини; формальність бізнес культур (формальні та неформальні культури); невербальна поведінка (експресивні або стримані) [1, с.16-17]. У результаті була отримана матриця, яка дозволила класифікувати бізнес культури у наступні групи:

1) Індія, Бангладеш, В'єтнам, Тайвань, Малайзія, Індонезія, Філіппіни, Японія, Китай, Корея, Сінгапур, Росія, Україна, Польща, Румунія, Словаччина;

2) країни Балтії, Англія, Ірландія, Данія, Норвегія, Швеція, Фінляндія, Німеччина, Голландія, Чехія;

3) ОАЕ, Єгипет, Туреччина, Греція, Бразилія, Мексика;

4) Австралія, Канада, США;

5) Франція, Бельгія, Італія, Іспанія, Угорщина [1, с.40-48].

За класифікацію груп країн Україна належить до представників першої групи. Для цієї групи характерні такі особливості: представники країн першої групи не відчувають особливих проблем у спілкуванні ні по одному з параметрів, але в той же модель управлінської поведінки носить суто ієрархічний характер, що зумовлено виключною орієнтацією на виконання вказівок, що надходять згори [1, с.96-124].

Бізнесмени з другої групи країн в процесі переговорів будуть орієнтуватися на завдання, а не на людський фактор. Їм також властиві такі ознаки: стриманість, помірنا формальність, ініціативність у спілкуванні. Саме тому часто можуть виникати непорозуміння, пов'язані з бажанням українських партнерів щодо пізнання співрозмовника до початку переговорів та налагодження дружнього контакту. Дуже важливі постійні візити й дзвінки українським партнерам, що сприяє встановленню атмосфери взаєморозуміння. Також слід врахувати, що якщо на перших зустрічах українці демонструють спокійні, стримані манери, то далі вони можуть проявляти більш емоційну поведінку [1, с.215-252]. Представники третьої групи повинні враховувати те, що українці більш стримані у відносинах ніж вони [1, с.148-171].

Бізнесмени четвертої групи мають найбільші культурні відмінності. Представники цих груп країн у процесі переговорів жорстко орієнтовані на завдання, вони готові «приступити до справи» відразу після знайомства з потенційним партнером. Вони живуть у егалітарному суспільстві, і, тому, відчувають себе незручно перед обличчям статусних відмінностей, за винятком тих, що спрямовані на особисті досягнення. Тому вони повинні звернути увагу саме на встановлення дружніх відносин з українськими партнерами [1, с.256-264].

Представникам п'ятої групи властиві такі характеристики: помірна орієнтованість на угоду, формальність, експресивність; вони мають враховувати, що українці перш за все орієнтовані на відносини, а не на завдання, і що рівень невербальної поведінки у представників української нації нижче, ніж у їх бізнес культурі [1, с.190-205].

Задля отримання конкурентних переваг при освоєнні українськими компаніями нових міжнародних ринків слід враховувати ряд культурних особливостей іншої країни зокрема те, як працівники в країні ставляться до своєї роботи та компанії в цілому, яким чином вони будують стосунки між собою, які проблеми їх хвилюють, що є для них мотивацією, як вони розставляють пріоритети при вирішенні ряду проблем, за допомогою яких методів вони вирішують ці проблеми, а також які підходи в керівництві мають більшу результативність.

Саме тому, в умовах глобалізації, природного пересічення культур існує необхідність вивчення культурних особливостей, яка дозволяє передбачити поведінку іноземних партнерів, уникнути непорозумінь в спілкуванні та запобігти можливим конфліктам.

1. Гестеланд Р. Кросс-культурное поведение в бизнесе / Р. Гестеланд. – Д.: Баланс Бизнес Букс, 2003. – 288 с.2. Бунина В.Г. Кросс-культурный менеджмент и межкультурная коммуникация: учебное пособие / В.Г. Бунина. – М.: ГУУ, 2008. – 128 с.3. Корженко В.В. Вплив національної культури на формування мо делі управління: методика крос-культурного менеджменту / В. В. Корженко, Ж. А. Писаренко // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – №1 (35). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu/2009_1/index.html.

УДК 330.658.012.32:621(477)

Н.Я. ПЕТРИШИН

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,

Ю.Б. МАЛИНОВСЬКА

асистент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

ОСНОВНІ НАПРЯМИ АНАЛІЗУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Центральне місце в системі стратегічного управління відводиться стратегічному плануванню, яке полягає в реалізації заходів, які пов'язані з формуванням стратегії (комплексного плану перспективного розвитку) підприємства. Результативність перебігу процесу стратегічного планування забезпечує технологія його здійснення (послідовність етапів розроблення стратегічних планів підприємства, що передбачає деталізацію операцій кожного етапу та його ресурсне забезпечення).

При аналізуванні технологій стратегічного планування об'єктом дослідження є їх характеристики (порядок розроблення стратегічних планів, рівень централізації стратегічного планування, рівень пристосування стратегічного планування до змін середовища функціонування організацій, вхідна база стратегічного планування, об'єкт стратегічного планування, рівень автоматизації, інструментарій тощо) [1].

Дослідження технологій стратегічного планування пропонується здійснювати за допомогою оцінювання ємності поширення стратегічного планування на вітчизняних підприємствах, яке передбачає використання способів та прийомів оцінювання місткості та розповсюженості стратегічного планування на вітчизняних підприємствах [1].

В межах такого дослідження доцільно проводити стандартизоване опитування експертів - менеджерів вищого рівня управління, оскільки визначенням та розробленням курсу розвитку підприємства з метою реалізації його сформованої місії та досягнення визначених цілей займається зазвичай вище керівництво.

Вибірка дослідження формується за імовірнісною процедурою, при якій всі члени генеральної сукупності можуть виступати об'єктом аналізування, що забезпечує представництво отриманих даних та можливість визначення імовірних відхилень.

Основні напрями аналізування технологій стратегічного планування на вітчизняних підприємствах:

- об'єкти та суб'єкти стратегічного планування;
- причини здійснення стратегічного планування та результати;
- рівень централізації та автоматизації стратегічного планування;
- періоди, на які розробляються стратегічні плани та особливості їх розроблення;
- стратегічні показники, що плануються;
- вхідна база для стратегічного планування;
- рівень пристосованості стратегічного планування до змін середовища функціонування;
- інструменти стратегічного планування.

Дослідження та аналізування діючих на вітчизняних підприємствах технологій стратегічного планування та їх характеристик має включати наступні пункти:

1) Необхідно з'ясувати, чи здійснюється стратегічне планування на досліджуваному підприємстві. Якщо воно відсутнє, то подальше дослідження такого підприємства на предмет технології здійснення стратегічного планування та їх характеристик недоцільне.

2) Варто дослідити, хто саме на підприємстві займається стратегічним плануванням: менеджери інституційного вищого рівня управління, лише фахівці з планування, менеджери усіх рівнів управління чи інший варіант.

3) Доцільно встановити, чи підприємство визначило свою місію та цілі.

4) Необхідним є з'ясування тривалості етапів технології стратегічного планування, таких як: збір і опрацювання масиву інформації; формування стратегічних цілей підприємства; аналізування чинників середовища функціонування; уточнення критеріїв вибору стратегії; обґрунтування інструментарію стратегічного планування; формування альтернативних пакетів стратегій; вибір оптимального пакету стратегій підприємства; проектно-документальне оформлення обраних стратегій підприємства; формування програми реалізації обраних стратегій діяльності підприємства; формування критеріїв оцінювання ефективності досягнення стратегій.

5) Важливо з'ясувати період, на який розробляються стратегічні плани в організації.

6) Надзвичайно важливо виявити стратегічні показники, які плануються в організації. Робота з розроблення стратегій підприємства передбачає формування системи показників, які охоплюють різні функціональні сфери діяльності підприємства та характеризують його ефективність.

7) При дослідженні технологій стратегічного планування підприємств варто звернути особливу увагу на порядок розроблення стратегічних планів. Такий порядок характеризує технологію, за якою здійснюється стратегічне планування та її особливості.

8) Рівень централізації здійснення стратегічного планування на підприємстві характеризує зосередження виконання управлінських функцій, прийняття важливих управлінських рішень у єдиному центрі та впливає на ієрархічність стратегічного планування.

9) Необхідно з'ясувати, наскільки пристосована технологія стратегічного планування на підприємстві до змін середовища функціонування.

10) При дослідженні технології, за якою здійснюється стратегічне планування, необхідно встановити вхідну базу для планування.

11) Необхідно з'ясувати, що саме є об'єктом стратегічного планування на підприємстві (напрями бізнесу, центри відповідальності, окремі проекти та програми, поєднання попередніх варіантів чи інший варіант).

12) Доцільно дослідити особливості розроблення стратегічних планів на предмет автоматизації.

13) Важливо визначити інструменти стратегічного планування, які використовуються на підприємстві. На сьогодні основні засади і підходи стратегічного планування до українських підприємств запозичені переважно з розробок зарубіжних вчених і практики американських, японських і європейських корпорацій з огляду на те, що досвід України у цій сфері невеликий.

14) При дослідженні технології стратегічного планування доцільно встановити основну причину здійснення такого планування на підприємстві.

15) Доцільно з'ясувати результати здійснення стратегічного планування на підприємстві. Стратегічне планування повинно націлюватися на формування ефективних та адекватних для конкретного підприємства виробничих, маркетингових, фінансових, інноваційних, інвестиційних та інших стратегій.

16) Необхідно встановити, чи є результати виконання стратегічних планів підставою для покарання або стимулювання менеджерів та інших працівників на підприємстві.

17) Важливо виявити проблеми, які ускладнюють здійснення стратегічного планування на підприємстві. Труднощі процесу стратегічного планування можуть бути викликані недостатністю рівня інформаційного забезпечення формування реалістичних та адекватних стратегічних планів, проблемами із програмним та технічним забезпеченням, нестачею кваліфікованих фахівців у сфері стратегічного планування діяльності.

18) Важливо з'ясувати, ким здійснюється контролювання за станом виконання стратегічних планів на підприємстві і наскільки ефективним є такий контроль.

1. Кузьмін О.Є. та ін. Стратегічна діяльність підприємств: технології планування та побудова карт: [монографія] / О.Є. Кузьмін, Н.Я. Петришин, К.О. Дорошкевич. – Львів : Міські інформаційні системи, 2011. - 320 с.

УДК 330.13

Т.О. ПЕТРУШКА

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

ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНДИКАТОРИ ВИБОРУ НАПРЯМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ З РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ

Забезпечення належного рівня фінансових результатів діяльності підприємств в умовах конкурентного ринкового середовища потребує від них реалізації комплексу науково обґрунтованих заходів з ресурсозбереження [1, с. 302-303; 2, с. 8-17; 3, с. 73-74]. Розробці цих заходів повинно передувати оцінювання наявного рівня використання виробничих ресурсів підприємства, що потребує застосування системи показників вимірювання їх ефективності.

Доцільно виокремити чотири типи часткових показників ефективності використання певного виду виробничих ресурсів: продуктивність використання ресурсу (відношення обсягів продукції до обсягів відповідного ресурсу); прибутковість використання ресурсу (відношення операційного прибутку до обсягів відповідного ресурсу); продуктивність витрат на експлуатацію ресурсу (відношення обсягів продукції до витрат на утримання та експлуатацію ресурсу); прибутковість витрат на експлуатацію ресурсу (відношення операційного прибутку до витрат на утримання та експлуатацію ресурсу).

Розглянемо тепер питання практичного застосування показників ефективності використання виробничих ресурсів підприємства у контексті обґрунтування критеріїв та індикаторів прийняття раціональних господарських рішень. З метою більш детального дослідження цього питання введемо припущення про незалежність зміни ефективності використання певного виду виробничих ресурсів підприємства від зміни застосовуваних обсягів цих ресурсів. Тоді, якщо б це припущення у конкретному випадку повністю виконувалося, то ефективність використання даного ресурсу являла би собою надійний індикатор для зіставлення результативності діяльності підприємства як у часовому, так і у просторовому аспектах. Дійсно, нехай, наприклад, прибутковість ресурсу у звітному періоді на підприємстві зменшилася порівняно із базовим періодом, але завдяки зростанню обсягів цього ресурсу прибуток підприємства у звітному періоді є більшим, ніж у базовому. Тоді такі тенденції будуть свідчити про невикористані резерви покращення результатів діяльності підприємства, так як у випадку, коли б рівень ефективності використання даного ресурсу зберігся на базовому рівні, то величина

прибутку підприємства у звітному періоді була би більшою, ніж фактична. Проте, слід відзначити, що резерви покращення діяльності підприємства у даному випадку існують лише за умови, що на зниження ефективності використання ресурсу не вплинули екзогенні чинники, зокрема, зниження цін на продукцію підприємства та скорочення попиту на неї. Якщо ж такий вплив відбувся, то слід узяти за основу оцінювання ефективності ресурсного забезпечення підприємства показник рентабельності даного виду ресурсів підприємства та елімінувати у процесі його розрахунку вплив зовнішніх чинників на зміну даного показника.

Ще одним з можливих підходів до оцінювання економічної ефективності використання певного виду виробничих ресурсів підприємства є побудова показників такого оцінювання у вигляді відношення фактичного прибутку підприємства від його операційної діяльності до максимально можливої величини цього прибутку, який може отримати підприємство у разі максимально можливого рівня ефективності використання даного виду виробничих ресурсів. Розглянемо особливості застосування такого підходу до оцінювання економічної ефективності ресурсного забезпечення діяльності підприємства на прикладі трудових ресурсів підприємства.

Як впливає з викладеного вище, при здійсненні оцінювання ефективності використання трудових ресурсів можуть, зокрема, використовуватися такі два показника: натуральний виробіток та співвідношення між операційним прибутком та витратами на оплату праці робітників, які брали участь у її виготовленні. Ці два показники у контексті оцінювання ефективності використання трудових ресурсів є взаємодоповнюючими, тобто кожен з них є значущим і не може бути відкинутим або зведеним один до одного. Однак, ці два показники можна звести до одного узагальнюючого, якщо в якості показника ефективності використання трудових ресурсів використати відношення фактичного прибутку до максимально можливої його величини. Дійсно, показник фактичного прибутку підприємства від виготовлення певного виду продукції $П_p$ можна подати таким чином:

$$П_p = Ч_\phi \times B_\phi \times (ПЗ - З_n), \quad (1)$$

де $Ч_\phi$ – середня фактична чисельність робітників, які брали участь у виготовленні продукції, за даний проміжок часу, осіб; B_ϕ – фактичний натуральний виробіток у розрахунку на одного робітника; $ПЗ$ – сумарне фактичне значення величин прибутку та заробітної плати робітників у розрахунку на одиницю продукції, грн.; $З_n$ – заробітна плата робітників у розрахунку на одиницю продукції даного виду, грн.

Так як чисельність робітників у процесі розрахунку максимального значення показника (1) буде прийматися рівною $Ч_\phi$, а величина $ПЗ$ в умовах незмінності цін на продукцію та сталості значень усіх інших складових собівартості продукції окрім витрат на оплату праці є постійною (це зумовлено тим, що у даному випадку трудові ресурси розглядаються відокремлено), то показник (1) можна спростити, подавши його у такому вигляді:

$$П_p' = B_\phi \times (1 - Ч_3), \quad (2)$$

де $Ч_3$ – частка витрат на оплату праці основних робітників у сумарному фактичному значенні величин прибутку та заробітної плати робітників.

Таким чином, конструкція показника (2) поєднує одночасно обидва згаданих вище показників ефективності використання трудових ресурсів, а саме: натуральний виробіток та співвідношення між прибутком та витратами на оплату праці робітників. За таких умов ефективність використання трудових ресурсів підприємства може бути оцінена як відношення фактичного значення показника (2) до його максимально можливого значення, яке розраховується на підставі даних про максимально можливу величину натурального виробітку та мінімально можливої частку витрат на оплату праці робітників у сумарному фактичному значенні величин прибутку та заробітної плати цих робітників.

Якщо при цьому дані показники (натуральний виробіток та частка витрат на оплату праці) виявляються взаємопов'язаними, то потрібно спочатку знайти такі їх величини, за яких значення показника (2) буде максимальним.

1. Ємельянов О. Ю. Критерії доцільності інвестування у ресурсозберігаючі технології / О. Ю. Ємельянов, Н. В. Голубятнікова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Інженерія довкілля». – Львів, 2002. – № 452. – с. 301-304.2. Зарицька О.Л. Економічне оцінювання інноваційної енергозберігаючої продукції підприємств машинобудування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 / О.Л. Зарицька. – Львів, 2010. – 24 с.3. Сотник І. М. Економічне стимулювання ресурсозбереження у контексті сталого розвитку України / І. М. Сотник // Економіст. – 2010. – № 12. – С. 72-75.

УДК 331.108:330.131.7

Т.Є. ПЛЄХАНОВА

аспірант,

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, м. Харків, Україна

РОЛЬ ПЕРСОНАЛУ В ПРОЦЕСІ ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ РИЗИКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Як свідчить досвід розвитку економіки різних держав, ризик є невід'ємним фактором ринкової економіки. Обмеженість ресурсів, загострення конкуренції призводять до зростання невизначеності умов господарювання. Зростання ж невизначеності призводить до зростання ризиків підприємств.

Ризик – один із ключових елементів підприємницької діяльності. У багатьох випадках ухилитися від ризикованих дій, обійтися без них просто неможливо. Розвиток ризикових ситуацій може привести як до настання несприятливих наслідків (до збитків, упущеної вигоди), так і до позитивних результатів для підприємства у вигляді збільшення прибутку [1].

Інноваційна діяльність у сучасних динамічних умовах ринку є одним з найважливіших факторів, що дозволяють підприємству підвищувати рівень конкурентоспроможності продукції, неухильно розвиватися та функціонувати на ринку. Підприємства, що займаються інноваційною діяльністю, стикаються з різного роду ризиками, зумовленими фінансовими витратами на проведення заходів, тимчасовим розривом між впровадженням нововведень і отриманням корисного результату, а також ймовірними витратами при впровадженні нововведень.

Саме тому в останні роки спостерігається підвищення інтересу до проблематики оцінювання інноваційних ризиків серед науковців та керівників підприємств.

Узагальнену модель здійснення інноваційної діяльності можна представити у вигляді наступних етапів [2]:

- 1) планування інноваційної діяльності;
- 2) організація інноваційної діяльності;
- 3) керівництво інноваційною діяльністю;
- 4) мотивація інноваційної діяльності;
- 5) контроль інноваційної діяльності;
- 6) оцінювання ефективності та планування перспектив інноваційної діяльності.

Слід зазначити, що ключову роль на кожному етапі інноваційної діяльності виконує персонал підприємства. Оскільки саме люди, що працюють на підприємстві, здійснюють пошук та систематизацію, аналіз та відбір ідей, розробляють та впроваджують інновації.

Однак, безпосередній вплив персоналу підприємства на кожному етапі реалізації інноваційного проекту призводить до можливості виникнення ризикових ситуацій, які в свою чергу можуть суттєво затримати або вплинути на нереалізацію проекту в цілому.

Загалом можна виділити групи факторів ризиків, які походять від [3]:

- 1) працівника;
- 2) підприємства;
- 3) зовнішнього середовища.

До групи факторів ризику, що походять від працівника можна віднести:

- недостатній рівень компетенцій працівника;
- недостатня мотивація праці та подальшого кар'єрного росту;
- несвоєчасне виконання етапів робіт;
- конфлікт з працівниками в межах одного трудового колективу (проектної групи).

До групи факторів ризику, що спричинені діяльністю підприємства, можна віднести:

- несправедливий розподіл заробітної праці на підприємстві;
- відсутність або обмеженість кар'єрного зростання;
- трудові конфлікти на підприємстві;
- недостатньо цікаві проекти;
- низький рівень репутації підприємства.

До групи факторів ризику, що спричинені впливом зовнішнього середовища, можна віднести:

- нестабільна економічна та політична ситуації в країні, що в свою чергу впливає на
- рівень життя населення;
- посилення конкурентної боротьби на ринку;
- відсутність надійних постачальників матеріалів, складових;
- зменшення пропозиції якісної робочої сили на певні професії.

Таким чином, можна зробити висновок, що персонал відіграє значну роль в інноваційній діяльності підприємства. Тому доцільно при оцінці ризиків інноваційних проектів приділити увагу ризикам, пов'язаним з персоналом. Моніторинг стану основних факторів ризику, які спричинені діяльністю працівника та підприємства, дозволить виявити проблеми та усунути їх на початкових етапах, що в свою чергу дозволить суттєво знизити ризики інноваційної діяльності на підприємстві.

1. Чуприна І.В. *Поняття та класифікація ризиків в підприємницькій діяльності* / І.В. Чуприна // *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки»*. – 2012. – № 4(70). – С. 187–194. 2. Римар М.В. *Етапи та принципи здійснення інноваційної діяльності підприємства* / М.В. Римар, Н.В. Ликун // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління*. – 2012. – № 725. – С. 360–365. 3. Дьомкіна О.В. *Оцінка ризиків при інвестиціях у розвиток персоналу підприємства на основі методу аналізу ієрархій* / О.В. Дьомкіна // *Теоретичні та прикладні питання економіки*. – 2015. – № 1 (30). – С. 485 – 494.

УДК 331.1

І.О. ПРОДАН

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародного бізнесу і туризму,
Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ

Знання свого клієнта, розуміння його потреб, своєчасне вирішення проблем і передбачення потенційних бажань є передумовою створення продукту чи послуги, від яких неможливо відмовитися. Саме ці знання лежать в основі клієнтоорієнтованості і є

складовими клієнтського сервісу, який сприяє побудові довгострокових та взаємовигідних відносин з клієнтами. Тому, основне завдання клієнторієнтованого ведення бізнесу – отримати визнання, а значить і лояльність клієнтів.

Відомо, що утримати вже наявного клієнта для підприємства вартує в 5 раз дешевше, ніж отримати нового. Будь-якому успішному підприємству основний дохід приносять саме постійні споживачі. Лояльні клієнти приходять в заклад ресторанного господарства частіше та споживають більше. Вони рекомендують ресторан своєму оточенню, тим самим збільшують кількість клієнтів, а також підвищують моральний дух персоналу. Це означає, що ресторанне підприємство повинне докладати максимальних зусиль для збереження і збільшення частки своїх постійних клієнтів.

На сьогодні невирішеним є завдання розробки цілісної, єдиної методології оцінки якості обслуговування у закладі ресторанного господарства, яка включала б у себе всі аспекти починаючи з оцінки реакції споживача за допомогою анкетування і закінчуючи налагодженням системи статистичного обліку та аналізу параметрів оцінки.

У табл. 1 подано найбільш ефективні методики оцінки якості обслуговування споживачів у закладі ресторанного господарства.

Таблиця 1

Види методик оцінки якості обслуговування споживачів

Абревіатура методики	Назва методики оцінки якості обслуговування
NPS	Net Promoter Score
SQI	Service Quality Index
CSI	Customer Satisfaction Index
MS	Mystery Shopping

Джерело: побудовано автором

Для вимірювання прихильності клієнтів до закладу ресторанного господарства використовують Індекс споживчої лояльності NPS (англ. Net Promoter Score), що є якісним показником роботи ресторанного підприємства зі своїми споживачами, дозволяє визначити їхню емоційну лояльність та готовність до повторних покупок [1]. Інструмент дозволяє оцифрувати емоції і відчуття клієнтів, що створює суттєвий потенціал для зростання.

Вимірювання індексу лояльності NPS включає в себе декілька кроків:

1. Споживачам пропонується відповісти на питання «Яка ймовірність того, що Ви порекомендуєте підприємство / товар / бренд друзям / знайомим / колегам?». Оцінку потрібно здійснити за 10-бальною шкалою, де 0 відповідає «Ні в якому разі не буду рекомендувати», а 10 – «Обов'язково порекомендую».

2. Методика оцінки сервісу NPS дає можливість поділити всіх клієнтів ресторану на три категорії:

- нейтрально налаштовані споживачі (пасивні) – 7-8 балів;
- лояльні споживачі (промоутери) –9-10 балів;
- критично налаштовані споживачі (детрактори) –0-6 балів.

3. Відбувається розрахунок індексу NPS, що становить різницю між часткою прихильників та часткою критиків.

Дослідження рейтингових агентств показують, що вирішальним фактором, який впливає на рішення детракторів не відвідувати заклад ресторанного господарства є сервіс(52,60%). Ціна в цьому випадку є другорядною. Тільки 20,23% критично налаштованих споживачів не повернуться в компанію з причини високої ціни [2].

Відтак, оцінка якості надання послуг є найважливішим елементом системи управління якістю. Вона не тільки дозволяє проводити контроль якості обслуговування, надає базу для аналізу і прийняття управлінських рішень, а й забезпечує зворотний зв'язок, необхідний для будь-якої стійкої і здатної до розвитку системи.

1. Nickson, D. *Human Resource Management for the Hospitality and Tourism Industries* / Dennis Nickson. - USA: Elsevier Ltd., 2010. - 305 p. 2. *What Is Net Promoter?* [Online] Available at <https://www.netpromoter.com/known/>. 3. *Как измерить индекс потребительской лояльности NPS* // [Online] Available at <http://mmr.ua/show/kak-izmerit-indeks-potrebitelskoj-lojalnosti-nps/21912>.

УДК 339.92:334.7

К.Й. ПУГАЧЕВСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,

К.М. МАШКАРИНЕЦЬ

студент,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні тенденції посилення конкурентної боротьби на зовнішніх та внутрішньому ринках, зростання впливу глобалізації та необхідності інтеграції у світовий економічний простір викликають необхідність пошуку нових ефективніших інструментів управління.

Розвиток є важливою передумовою ефективності функціонування вітчизняних підприємств, суттєвою перевагою у конкурентній боротьбі і запорукою успіху, а ринкове середовище його функціонування є відображенням стану та динаміки економічних та соціальних процесів.

Інструментом забезпечення економічно виправданого рівня розвитку підприємства може виступити організаційно-економічний механізм управління, який дозволяє реалізувати комплексний підхід до процесів розвитку. Використання механізму управління розвитком істотно знижує ризик виникнення проблем, оптимізує витрати на розвиток і підвищує загальну ефективність управління.

Питанням організації і управління підприємствами та вдосконаленню організаційно-економічного механізму приділяється велика увага в західній і вітчизняній науковій літературі. Серед вчених, що досліджували цю проблематику, можна відзначити Р.Акоффа, І. Ансоффа, В. Алієва, М. Вебера, Б. Мільнера, М. Портера, Р. Фатхутдінова, А. Шеремета та ін. Теоретичні і практичні питання ефективності організації економічної системи знайшли відображення в працях П. Аркіна, І. Мазур, Г.Осовської, Н. Рудик.

Економічний механізм підприємства - одна з основних складових його господарського механізму. Він є сукупністю економічних методів, способів, форм, інструментів, важелів дії на економічні стосунки і процеси, що відбуваються на підприємстві, визначають основні умови функціонування підприємства і їх взаємозв'язку у рамках забезпечення ефективності управлінських процесів на підприємстві. Характерною особливістю економічного механізму є його автоматичний характер по відношенню до процесів або діяльності. Економічний розвиток підприємства означає якісні зміни та оновлення його господарської системи та організаційної структури, підвищення ефективності функціонування на основі вдосконалення техніки, технології та організації праці у всіх структурних підрозділах, підвищення якості продукції та послуг, що ним надаються [1].

Організаційний механізм управління підприємством – це сукупність різноманітних за своєю природою конкретних організаційних механізмів, покликаних організувати ефективну діяльність підприємства як виробничо-господарської і соціальної системи,

діючої в умовах потреб суспільства і нестабільності зовнішнього середовища, що змінюється.

Організаційно-економічний механізм відрізняється тим, що природний хід економічних процесів замінюється або доповнюється їх управлінням або регулюванням. Організаційно-економічний механізм управління - це елемент комплексного механізму управління, що припускає формування і (чи) посилення потенціалу підприємства через здійснення дії на організаційні параметри системи і економічні елементи виробничо-господарської діяльності підприємства [1].

Для організаційно-управлінського механізму характерне те, що результатом його функціонування є управлінське рішення, що використовується в процесах управління підприємством.

Отже, організаційно-економічний розвиток підприємства може бути визначений як процес сукупних змін в організаційно-економічній системі підприємства, направлений на його перехід в новий якісно-кількісний стан у часі під впливом факторів внутрішнього й зовнішнього середовища.

Розвиток підприємства – це сукупність змін різної економічної природи, спрямованості, інтенсивності, що об'єктивно відбуваються у соціально-економічній системі підприємства під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, а також призводять до переходу та фіксації підприємства у різних організаційно-економічних станах (відносно стійкого характеру). Суттєвий вплив на розвиток підприємств має сукупність факторів макро-, мезо – та мікросередовища. Стосовно будь-якого підприємства вони відіграють неоднакову роль і можуть впливати на його діяльність позитивно, негативно або залишитися нейтральними. Комбінаційний склад чинників, їх варіації, вагомість та інтенсивність впливу залежать від цілей підприємства, організаційної структури, виробничих і комерційних зв'язків.

Вітчизняні науковці виділяють три головних напрямки розвитку: збільшення масштабів споживання економічних ресурсів – кількісний аспект; зміни в складі елементів і їхніх комбінацій – структурний аспект; зрушення в споживчих характеристиках елементів, у їхній індивідуальній і інтегральній корисності – якісний аспект [2]. Розрізняють три форми розвитку: ринковий розвиток, який відображає процес розширення кола споживачів, клієнтури; організаційний розвиток, який відображає процес розвитку індивідуума, груп, сфер відповідальності, систем управління, ініціатив тощо; діловий розвиток – спрямування ресурсів, де вони мають забезпечити максимальну конкурентоспроможність протягом максимально великого терміну часу [3].

Основними напрямками організаційно-економічного розвитку підприємства, які пов'язані з його цілями є: внутрішнє зростання за рахунок використання власних ресурсів; злиття, поглинання інших господарюючих суб'єктів з метою збільшення ресурсів та виходу на нові ресурсні ринки та ринки збуту; перерозподіл внутрішніх ресурсів, зосередження їх на пріоритетних напрямках діяльності; припинення здійснення неефективних напрямків діяльності, не забезпечених ресурсами, яке може відбуватись шляхом продажу пакету акцій та активів, внутрішньої ліквідації або переорієнтації; відокремлення, передача видів діяльності, не забезпечених ресурсами, іншим виконавцям на договірній основі, через продаж або виділення активів.

1. Запасна Л.С. Економічна сутність розвитку підприємства [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2009/fem/zavorotneva/library/tez5.htm> 2. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия : монография /Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудька. - Х.: ИНЖЭК, 2003. – 184 с. 3. Беляев А.А. Системология организации /А.А. Беляев, Э.М. Коротков. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 182с. 4. Забродська Л.Д. Стратегічне управління: реалізація стратегії: навч. посіб. для студ. екон. спец. / Л.Д. Забродська. – Х.: Консул, 2004. – 208 с.

УДК 005.52:005.334

Л.І. РІЩУК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ, Україна

ОЦІНКА РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕТАП ПРОЦЕСУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

Господарська діяльність підприємства пов'язана з необхідністю приймати ризиковані управлінські рішення, які можуть призвести до відхилень від намічених цілей. Внаслідок різноманітності проявів ризику в науковій літературі відсутній єдиний та загальноприйнятий підхід до визначення сутності даного ризику, класифікації його видів та підходів щодо їх оцінювання. Водночас практика функціонування вітчизняних підприємств свідчить про необхідність розробки нових науково-методичних підходів щодо формування та розвитку існуючої системи управління ризиками.

Важливим етапом процесу ризик-менеджменту є оцінка ризиків. Метою цього етапу є ідентифікація ризиків та визначення їх величини. Більшість українських та російських науковців дотримуються погляду, що оцінка ризиків може проводитися кількісним або ж якісним способами. Завдання якісної оцінки – ідентифікація ризиків, виявлення факторів, джерел та причин виникнення, оцінка їх впливу та встановлення потенційних областей (зон) ризику.

Ми дотримуємося думки, що заслуговує на увагу модель визначення факторів ризику, подана авторами А. Старостіною та В. Кравченко [1, с. 44-45], де пропонується використання трирівневої системи визначення й аналізу ризиків, суть якої полягає у групуванні джерел факторів ризику у три класи: макрорівневі, мікрорівневі та внутрішньоорганізаційні.

На першому рівні перебувають ризики макрорівня, на які організація практично не може впливати та не має можливості їх контролювати. До них відносять політичні, правові, економічні та інші. На ризики другого рівня організація може впливати та не має можливості їх контролювати. До факторів, які спричиняють виникнення ризиків другого рівня, відносять конкурентів, ринок постачальників, споживачів, посередників, контактні аудиторії тощо. Ризики третього рівня – це ті, на які організація має вплив та може їх контролювати. Саме тут є ризики фінансові, виробничі, технологічні, ризики персоналу та інші.

Зазначимо, що при проведенні якісної оцінки ризику, на нашу думку, необхідно використовувати діаграму у формі «риб'ячого скелета» (метод Ісікави). Діаграма є діагностичним інструментом та може допомогти знайти причини і джерела проблем чи ризиків, що зустрічаються на підприємстві. Вона допомагає побачити ширшу панораму факторів, які спричинили виникнення проблеми чи ризику, що забезпечує відповідність принципу комплексності та системності до процесу управління ризиками [2, с.120].

Така діаграма дозволяє менеджеру поглянути на цілу проблему, а не на окремі її частини; знайти більше однієї з можливих причин – зруйнувати ілюзію простих відношень причина/наслідок; надати належну увагу дрібним причинам проблеми; чіткіше побачити зв'язки між причинами; обговорити проблему командою або групою; виробити нові ідеї; оцінити ідеї колективного прийняття рішень; встановити логічну узгодженість дій для вирішення проблеми: плани, пріоритети тощо [3].

Важливою умовою достовірної та ефективної якісної оцінки ризику є достатнє інформаційне забезпечення. Воно виступає як джерелом даних, так і, водночас, засобом зниження ризику. Інформацію можна отримати з внутрішніх та зовнішніх джерел, шляхом опитування та спостереження.

Н. Хохлов зазначає, що з-поміж основних методів одержання вихідної інформації про виробничі об'єкти варто виокремити такі:

- стандартизований листок опитування;
- розгляд і аналіз первинних документів управлінської та фінансової звітності;
- аналіз даних квартальних і річних фінансових звітів;
- складання й аналіз діаграми організаційної структури підприємства;
- складання й аналіз карт технологічних потоків виробничих процесів;
- інспекційні відвідування виробничих підрозділів;
- консультації фахівців у певній технічній галузі;
- експертизу документації спеціалізованими консалтинговими фірмами;
- SWOT-аналіз [4, с. 14].

Результатів проведення якісної оцінки може бути недостатньо для прийняття важливих управлінських рішень. Тому в більшості випадків для повної оцінки ризиків проводиться також і кількісна оцінка, яка передбачає визначення імовірності появи ризикових подій, величини збитку, оцінку ступеня ризику, визначення коефіцієнта ризику та коефіцієнта покриття ризику тощо.

Найпоширенішими методами кількісної оцінки ризиків українські та зарубіжні теоретики і практики визнають статистичний метод, метод експертних оцінок, аналітичний метод, метод аналогій, аналіз доцільності витрат, аналіз фінансової звітності, побудови «дерева рішень». Заслугове також на увагу запропонована трирівнева система оцінки ризиків господарської діяльності, що описує та характеризує внутрішні ризики елементів організації, її основних підсистем та загальний (інтегрований) ризик підприємства як системи

Аналіз вищезгаданих методів свідчить, що жоден із них не є універсальним, має низку недоліків та переваг і потребує значного обсягу інформації.

Таким чином вибір методу оцінки, який доцільно використовувати, залежить від виду ризику, його характеру, причин та джерел виникнення, інформаційного забезпечення дослідження та важливості точної оцінки вірогідності виникнення ризикової події.

В.П. Страхарчук зазначає, що «оцінка ризику не може бути ідеальною, оскільки ризик за своєю природою передбачає невизначеність. Отже, будь-який метод оцінки ризику може забезпечити певне наближення до реального результату, але не дозволяє досягти ідеальної оцінки, тобто певні похибки мають завжди місце» [5, с. 293].

Таким чином, для отримання об'єктивної оцінки ризиків слід поєднувати декілька методів або ж їх елементів, тобто використовувати комбінований метод.

1. Старостіна А.О. Ризик-менеджмент: теорія та практика: Навчальний посібник / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко. - К. : ІВЦ „Видавництво „Політехніка”, 2004. - 200 с.
2. Ріщук Л.І. Використання методу Ішікави для проведення якісної оцінки ризиків / Л.І. Ріщук // Розвиток наукових досліджень 2008 : міжнар. наук. – прак. конф., 24 – 26 лист. 2008 р. : тези доповідей. – Полтава, 2008. – Т. 14. – С. 120 – 122.
3. Дерлоу, Дес. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень: Пер. з англ.- К.:Всеуито, Наукова думка 2001. -242с.
4. Хохлов Н.В. Управление риском / Н.В. Хохлов - М. : ЮНИТИ – ДАНА, 1999. - 239 с.
5. Страхарчук В.П. Концептуальні засади управління ризиками / В.П. Страхарчук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Економічні проблеми ринкової трансформації України. - Львів, 2003. - Випуск 1 (XXXIX). - С. 290–299.

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Зовнішнє середовище постійно змінюється, і важливо, щоб маркетингова стратегія була підготовлена до нових умов. Ефективна маркетингова стратегія передбачає розробку заходів реагування на мінливе ринкове середовище шляхом визначення сегментів ринку і позиціонування цих сегментів. Крім того, для успіху на ринку компанії повинні використовувати активні стратегії – тобто, не реагувати на події, а створювати їх.

Активний маркетинг в кризу може бути способом, який в подальшому стане позитивним для діяльності підприємства. Тому окремим компаніям рецесія може дати додатковий контроль над ринковою ситуацією і деякі переваги. Організації, які не дивляться на економічний спад як на загрозу і втрату контролю, в кінцевому підсумку зберігають свої ресурси.

Більш того, кращі споживчі торгові марки виживають і процвітають після всіх криз - тому що вони змінюються та пристосовуються до тих умов, які є в ринковому середовищі. Якщо компанія буде діяти досить гнучко і швидко, то у неї є всі шанси зміцнити свої позиції і навіть стати одним з лідерів своєї сфери.

В умовах кризи, здійснюючи маркетингову діяльність підприємства повинні чітко дотримуватись ефективної маркетингової політики, яка являє собою встановлені межі діяльності і визначення поведінки у сфері управління, спрямовуючи функціонування підприємства у напрямі реалізації її маркетингових стратегій. Ефективна маркетингова політика дозволяє підприємству: саморегулюватися і контролювати зовнішню і внутрішню ситуацію; мати гнучкість щодо змін, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі; розробляти директиву, що визначає кордони дії підприємства; доповнювати маркетингову стратегію, додавати необхідну гнучкість і рухливість досягнення маркетингової стратегічної мети; регламентувати управлінську діяльність і поведінку підприємства [4,с.24].

Багато топ менеджерів і керівників вважають, що для порятунку ситуації потрібно всього лише скоротити витрати, після чого знизити ціни на продукцію. Однак такий підхід абсолютно не враховує довгострокову перспективу - адже рано чи пізно економіка відновиться.

Компаніям обов'язково слід інвестувати в маркетинг в умовах кризи. Багато досліджень показують, що організації, які збільшили маркетингові бюджети під час рецесії, не втратили в доходах, або такі втрати виявилися незначними.

Більш того, після спаду, прибуток таких підприємств помітно зріс, на відміну від організацій, які значно скорочували подібні витрати в проблемний період.

Жодна сфера бізнесу не залишилася недоторканою під час останньої фінансової кризи в Україні та у в Європі в цілому. Результати проведених досліджень показують, що більшість підприємств визнали зміну купівельної поведінки і внесли відповідні корективи в свої стратегії по кожному з пунктів списку 4Р.

Дослідження показують, що всі розглянуті компанії скоригували свій маркетинг виходячи з зовнішніх умов. Також було доведено, що основні зміни були загальними для всіх великих підприємств. Так як мова йшла про фінансову кризу, то на перше місце було поставлено грошові ресурси.

Люди або втрачали гроші, або боялися їх втратити. Тому всі компанії намагалися запропонувати своїм клієнтам кращі ціни, вигідні знижки і хороші програми лояльності, паралельно переконуючи аудиторію в якості своєї продукції.

Дану інформацію потрібно використовувати як великим брендам, так і підприємствам інших сфер бізнесу, для інформування про те, як діяти в умовах фінансової кризи. Було проаналізовано адекватні маркетингові стратегії для нестабільного ринку, і принципи їх роботи. Крім того, дослідження довело, що гнучкість і здатність адаптуватися до мінливих умов і споживчим звичкам вкрай важлива в умовах рецесії.

1. Максимова Т., Жданова О, Івченко Є. Особливості формування маркетингової стратегії та маркетингової політики на українських промислових підприємствах в умовах кризи / Маркетинг в Україні. – 2009. - №6. – С.22-26.

УДК [339.332:656.96]:629.33/36 (043.3)

О.П. САВИЧ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

СУЧАСНІ МАРКЕТИНГОВІ ТРЕНДИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ АВТОМОБІЛІВ

Маркетинг – являється базисом управління підприємств, його підсистемою, що визначає кінцевий результат діяльності будь-якого підприємства, тобто продаж товарів чи послуг з найбільшим прибутком [1,с.9]. Тому, однією з головних функцій маркетингового управління виступає виявлення, відслідковування та реакція на останні тенденції, тобто тренди розвитку маркетингу та ринку в цілому. На нашу думку, тренди, це сучасні напрямки розвитку, які відіграють особливу роль в формуванні майбутнього операційного середовища компаній.

Ми досліджували світові тренди, які характеризують глобальну автомобільну промисловість, але вони, за своєю сутністю, універсальні і характерні для всіх галузей економіки та бізнесу взагалі. В ході нашого дослідження виявленні основні тренди, риси яких проявились в останні роки.

Так, ми виявили, що на ефективне маркетингове управління підприємств на автомобільному ринку великий вплив здійснюють наступні тренди:

1. Глобальні тренди в маркетингу:
 - урбанізація населення;
 - створення стратегічних альянсів виробників;
 - розміщення виробничих потужностей близько до ринка споживання та в місцях дешевих ресурсів;
2. Тренди у використанні інструментаріїв маркетингу:
 - інновації;
 - диверсифікація продукції;
 - діджиталізація (вплив інтернету);
 - створення віртуальних магазинів (автосалонів);
 - зменшення впливу реклами та збільшення ролі особистого продажу;
 - зростаюча роль сервісу проданої продукції;
3. Тренди щодо державного впливу на маркетингове управління підприємств:
 - посилення ролі державного регулювання бізнесу в сфері безпеки та екологічних норм;
 - бережливе використання природних ресурсів;
 - створення рівних конкурентних умов для всіх суб'єктів ринку.
4. Тренди зміни поведінки споживача:

- раціоналізм в споживанні;
- диференціація смаків в залежності від розвитку ринка;
- ускладнення процесу рішення споживача щодо покупки.

Глобальні тренди в маркетингу, перш з все, асоціюються із впливом глобалізації на маркетингове управління підприємств. Так, підприємства мають брати до уваги той факт, що посилюється урбанізація населення, тобто його більшість, за рахунок міграційних та родових процесів, концентрується в містах та мегаполісах. У розвинених країнах частка населення міст складає 75% від всього населення, а в країнах, що розвиваються - 45% із постійно зростаючим трендом [2]. Створення технологічно-складної продукції довготермінове та інвестиційно-витратне по своїй суті. Тому, підприємству з однієї сторони не вистачає ресурсів, як людських, так і фінансових, а з іншої – такий процес дуже довгий. Ось, чому ми вбачаємо глобальний тренд об'єднання зусиль підприємств для досягнення поставлених цілей, тобто створюються виробничі та збутові альянси. Так, на автомобільному ринку виробництво нових моделей дуже капіталоемне: в середньому для запуску нової моделі необхідно 1 млрд. дол. США [3]. Природно, що глобалізація спонукає до організації ефективної логістики та перенесення виробництва в низько затратні регіони та поблизу або всередині ринків споживання виробленою продукції. Це і визначає ще один глобальний тренд в управлінні маркетингом підприємств. Виробники мають переносити власне виробництво в треті країни з меншою вартістю комплектуючих, енергії та робочої сили для зменшення собівартості виробництва.

Останні тренди, які ми спостерігаємо в застосуванні складових маркетингового комплексу фактично повністю змінюють уявлення щодо використання класичних інструментів маркетингу. Так, на перший план в продуктивій політиці підприємств виходить ефективна інноваційна політика. Більше того, зміна смаків споживачів, а в особливості молодого покоління, мотивує виробників все частіше змінювати та удосконалювати асортиментну пропозицію. Всезагальне проникнення Інтернету спонукає підприємства велику частину своєї діяльності переносити в Інтернет, тобто відбувається діджиталізація комунікацій. Ще один світовий тренд в рамках маркетингового комплексу спостерігається в застосуванні та довірі споживачів до інструментів комунікацій. Традиційна медіа-реклама вже не користується довірою у споживачів. На перше місце виходить персональний продаж, рекомендації та довіра до особистого спілкування зі знайомими і/або авторитетними людьми. Інший тренд останніх років – це зростаюча роль сервісу в процесі прийняття рішення щодо покупки бренда та лояльності до нього. Затрати володіння товарами зростають у споживачів, цінова конкуренція серед виробників стає все більш жорсткішою, а тому на перше місце в процесі рішення щодо покупки товарів виходить сервіс.

Останнім часом ми спостерігаємо посилення впливу держав на ринок технологічно складних товарів. Тобто, проявляється ще одна група трендів – тренди державного впливу на маркетингове управління підприємств. Поступово збільшується тиск держави на великі та стратегічні галузі промисловості в частині дотримання екологічних норм та норм безпеки виробленої продукції. Із розвитком технологій, безпека стає одним із найважливішим факторів, які необхідно враховувати при розробці нової продукції. Так, це перший по значенню стимулюючий фактор покупки продукції в розвинених країнах і третій – в країнах, що розвиваються. Дійсно, великі промисловості використовують значні ресурси для виробництва промислової продукції. Ресурси – обмежені. Тому держави почали активно втручатись в діяльність промислових підприємств щодо економії використання природних ресурсів в процесі виробництва. Останнім часом промислові підприємства ускладнюють продукцію таким чином, щоб її обслуговування ставало неможливо іншими суб'єктами ринку. Єврокомісія підтримує дані асоціації і своїм актом в 2007 році заборонила автовиробникам диктувати монопольні умови щодо

обслуговування своїх автомобілів тільки на авторизованих підприємствах. Це і формує тренд щодо створення рівних конкурентних умов для всіх суб'єктів ринку.

Природно, що зі зміною поколінь потенційних клієнтів з'явилися і нові тренди поведінки споживача. Так, нове покоління проводить все більше часу в Інтернеті, і вони вже не вважають володіння брендовими продуктами основною необхідністю. В той же час смаки у споживачів різні в залежності від розвитку економіки та ринку в цілому. Споживчі пріоритети на автомобільному ринку розвинених країн і країн, що розвиваються відрізняються в силу різниці культури, структури населення, інфраструктури, географії, багатства та історичного минулого. Західна молодь перестала купувати автомобілі. Разом з складністю технологічних продуктів, ускладнився і процес рішення споживача щодо покупки. Показово цей процес ускладнився при виборі автомобіля.

1. Белявцев М.И., Воробьев В.Н., Кузнецов В.Г. Основы маркетингового управления. Учеб. пос. / Под общей редакцией М.И. Белявцева, В.Н. Воробьева – Донецк: ДонНУ, 2003.-327с. 2. World urbanization prospects. United Nations publications, 2014 [<https://esa.un.org/unpd/wup/Publications/Files/WUP2014-Highlights.pdf>]. 3. ACEA. The pocket guide for European automotive industry. 2014. 4. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер: пер. з англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 224 с. 5. Buying decision behavior, 2016 [<https://www.deloitte.com>]. 6. Car`s consumer behavior, 2015.[www.bcgperspectives.com]. 7. Cars production volumes, 2016 [www.focus2move.com]. 8. Cars sales volumes, 2014 [www.focus2move.com]. 9. Deloitte. The service revolution in global manufacturing industries. 2014.[<https://www.deloitte.com>]. 10. McKinsey Quatery Survey. A road map to the future for the auto industry. 2014, #10. 11. The 2012 EU industrial R&D investment scoreboard. European commission, 2012.

УДК 338.33(477)

О.С. СЕРДЮК

кандидат економічних наук, науковий співробітник відділу проблем перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу,

Н.В. ТРУШКІНА

науковий співробітник відділу проблем перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу, Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ, Україна

ЩОДО УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи ІЕП НАН України «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (№ держреєстрації 0115U001638).

На сьогоднішній день у вітчизняному паливно-енергетичному секторі існує багато проблем. Одна з них – різке коливання попиту на вугільну продукцію, що призводить до виникнення таких негативних явищ, як дефіцит та профіцит. А це, в свою чергу, негативно впливає на збутову діяльність вітчизняних вугледобувних підприємств унаслідок нестабільності попиту на вугільну продукцію, заборгованості за реалізоване вугілля, зміни контрактних взаємовідносин між партнерами, обмеження фінансових ресурсів тощо. У сучасних умовах існуючу проблему можна вирішити шляхом організації та регулювання спільної збутової діяльності підприємств вугільної промисловості та сектору теплової енергетики на засадах державно-приватного партнерства.

Як зазначено в Енергетичній стратегії України до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність», «Державно-приватне партнерство має стати ефективним інструментом узгодження цілей державної політики та зацікавленості суб'єктів господарювання у підвищенні ефективності енерговикористання...»,

«...необхідним є залучення приватного сектору до забезпечення енергетичної безпеки країни» [1, с. 35, 55].

Дослідження показали, що для вітчизняного сектору вугільної галузі є характерним:

– економічна чутливість до нестабільності попиту;

– нерівномірний розвиток процесів споживання та видобутку вугілля в Україні. Так, за даними Державної служби статистики України, обсяг споживання вугілля скоротився за 2007–2015 рр. на 36,2% – з 71 до 45,3 млн. т, а видобутку вугілля – на 49,2% – з 58,9 до 29,9 млн. т. При цьому спостерігається зростання співвідношення обсягу споживання та видобутку вугілля. Якщо у 2007 р. значення цього показника становило 1,21, то у 2015 р. – 1,52 рази. Це свідчить про збільшення рівня незадоволення попиту та потреб споживачів вугільної продукції (як правило, коксівного та антрацитового вугілля). У структурі споживання енергетичних матеріалів частка вугілля зросла за 2007–2015 рр. на 5,7%, або з 25,2 до 30,9% [2, с. 98; 3, с. 258];

– скорочення обсягів видобутку вугілля, готової, товарної і реалізованої вугільної продукції державних вугледобувних підприємств. За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, обсяг видобутку державних вугледобувних підприємств скоротився за 2007–2015 рр. на 84,1% – з 42,2 до 6,7 млн. т, готової вугільної продукції – 82,5% – з 28,6 до 5 млн. т, товарної – на 82,6% – з 28,2 до 4,9 млн. т, реалізованої вугільної продукції – на 84,3% – з 28,1 до 4,4 млн. т;

– зниження обсягу експорту вугілля і, відповідно, зростання його імпорту (як правило, коксівного та антрацитового). За даними Державної служби статистики України, обсяг експорту вугілля скоротився за 2007–2015 рр. на 83,8% – з 3,7 до 0,6 млн. т, а обсяг імпорту вугілля збільшився на 10,6% – з 13,2 до 14,6 млн. т. При цьому спостерігається тенденція перевищення обсягу імпорту над експортом вугілля. Якщо у 2007 р. значення цього показника становило 3,57, то у 2015 р. – 24,33 рази [4; 5]. Загальний обсяг імпорту вугільної продукції склав у 2016 р. 15,6 млн. т на суму 1,47 млрд. дол. США. З Російської Федерації в Україну імпортовано вугільної продукції на суму 906 млн. дол. США (це 61% обсягу поставок антрациту), із США – 212 млн. (14% поставок), з Канади – 943 млн. дол. США (6% поставок). Крім цього, вугілля закуповують у Польщі, ПАР, Австралії [6].

Наведені характеристики обумовлюють доцільність створення вугільного синдикату на основі домовленості державних та приватних вугледобувних підприємств.

У рамках державно-приватного партнерства у сфері добувної промисловості та розроблення кар'єрів синдикат має бути ефективною формою партнерства між великими вертикально інтегрованими компаніями (які одночасно виступають виробниками та споживачами вугільної продукції) та державними вугледобувними підприємства з метою організації, контролю та регулювання спільної збутової діяльності. Це не суперечить діючому законодавству України, в якому зазначено про можливість об'єднання підприємств за галузевим принципом.

Ключовою метою функціонування синдикату стане підтримка безперервної експлуатації ТЕС (за рахунок поставки необхідного обсягу палива) та забезпечення каналів збуту вугільної продукції для державних шахт. Серед основних напрямів його діяльності можна назвати такі: визначення необхідного обсягу видобутку вугілля; забезпечення організації процесів збутової діяльності; формування цін на вугілля та політики роботи вугледобувних підприємств.

Згідно з Законом України «Про державно-приватне партнерство» основними принципами здійснення ДПП є «узгодження інтересів державних і приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди; забезпечення вищої ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера; справедливий розподіл між державним і приватним партнерами ризиків, пов'язаних з виконанням договорів...» [7].

Тому утворення синдикату обумовлено необхідністю розподілу ризиків між вугледобувними підприємствами державного та приватного секторів та їх мінімізації, організації безперервних поставок палива на ТЕС, забезпечення гарантованих каналів збуту продукції для державних вугледобувних підприємств, своєчасного реагування на зміни в попиті на вугільну продукцію.

Відповідно до ст. 5 Закону України «Про державно-приватне партнерство» [7] дохід між учасниками синдикату варто розподіляти за умовами договору про спільну діяльність. У ст. 1130 глави 77 Цивільного кодексу України [8] визнано, що за договором про спільну діяльність сторони (учасники) зобов'язуються діяти разом без створення юридичної особи для досягнення певної мети. У даному випадку (на прикладі синдикату) без об'єднання внесків учасників з метою організації спільної збутової діяльності. Умови договору про спільну діяльність, у тому числі координація спільних дій учасників, покриття їх витрат і збитків, участь у результатах спільної діяльності та інше визначаються за домовленістю сторін.

На законодавчому рівні пропонується внесення змін і доповнень до ст. 120 Господарського кодексу України [9], а саме розширення переліку організаційно-правових форм об'єднань підприємств на прикладі створення синдикату, під яким слід розглядати «організаційну форму існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції, виробленої учасниками об'єднання, через створення спільного збутового органу або збутової мережі одного з учасників синдикату. Така форма об'єднання є характерною для підприємств, що виробляють однорідну продукцію».

З метою забезпечення ефективної діяльності вугільного синдикату в умовах вітчизняного паливно-енергетичного комплексу Міністерству енергетики та вугільної промисловості України доцільно внести зміни та доповнення до проектів:

– Закону України «Про ринок вугільної продукції» – включити до ст. 1 визначення синдикату як організаційної форми, що об'єднує вугледобувні підприємства задля організації та регулювання спільної збутової діяльності на засадах державно-приватного партнерства, а також доповнити законопроект статтею, у якій викласти правові основи функціонування синдикату;

– Енергетичної стратегії до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» – розширити ціль «Розвиток енергетичних ринків» формуванням і функціонуванням синдикату як інструменту запровадження ринкової моделі функціонування енергетичних ринків і задоволення потреб національної економіки власною вугільною продукцією в необхідних обсягах із залученням приватного сектору;

– Концепції Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на період до 2020 року – включити комплекс заходів з удосконалення організації збутової діяльності вугледобувних підприємств з урахуванням нестабільності попиту на вугільну продукцію.

Результатом внесення відповідних поправок стане створення сприятливих умов господарювання суб'єктів паливно-енергетичного комплексу на засадах державно-приватного партнерства, забезпечення стабільної пропозиції вугілля марки Г в умовах національної економіки.

1. *Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність»* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>. 2. *Статистичний щорічник України за 2007 рік*. – К.: Держ. комітет статистики України, 2008. – 572 с. 3. *Статистичний щорічник України за 2015 рік*. – К.: Держ. служба статистики України, 2016. – 576 с. 4. *Енергетичний баланс України за 2007 рік* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5. *Енергетичний баланс України за 2015 рік* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 6. *Де Україна купує вугілля – інфографіка*

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.ua/articles/economics/_de-ukrayina-kurpye-vugillya-infografika/751766. 7. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI (із змін., редакція від 24.05.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>. 8. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV (із змін., редакція від 02.11.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. 9. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (із змін., редакція від 08.12.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

УДК 658:511

В.М. СЕРЕДИНСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна,

Р.В. ФЕДОРОВИЧ

кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри промислового маркетингу,
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, м. Тернопіль, Україна

ПРОДУКЦІЯ ТА ЇЇ ФУНКЦІЇ ЯК ОБ'ЄКТ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ

Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) є комплексним аналітичним інструментом, який дозволяє оптимізувати витрати виробів окремих цільових ринків з врахуванням необхідних показників якості і управляти маркетинговою діяльністю підприємства.

При функціонально-вартісному аналізі аналізована продукція розглядається як комплекс виконуваних нею функцій, одні з яких є основними, інші – другорядними, треті – непотрібними. Під функціями варто розуміти властивості та характеристики продукції, які групують за різними ознаками: за необхідністю виконання, за сферою виявлення, за можливістю виконання, за роллю у процесі експлуатації.

За необхідністю виконання функції групують на необхідні і зайві. Необхідні (корисні) функції задовольняють вимоги споживачів і знаходять своє відображення у споживчих властивостях продукції. Для продукції технічного призначення, яка перебуває на стадії проектування, ці вимоги зазначені в проектно-кошторисній документації.

Зайвими можуть бути непотрібні і шкідливі функції. Функції, які не ведуть до росту корисного ефекту від придбання і експлуатації та спричиняють ріст вартості продукції можна вважати непотрібними. Шкідливі – це функції, що завдають шкоду споживачеві і викликають при цьому ріст її вартості.

Згідно теорії функціонально-вартісного аналізу поява зайвих функцій зумовлена неправильним розумінням конструктором вимог споживачів до продукції; недосконалістю процесів проектування; відсутністю необхідної технічної інформації або її недостатністю; відсутністю нових ідей і т.д.

За сферою виявлення виокремлюють зовнішні і внутрішні функції продукції. Зовнішні функції, це функції, на які насамперед, звертає увагу пересічний споживач. Серед них виділяють головні і другорядні. Головна функція (їх може бути декілька) відображає призначення, сутність та мету створення продукції, а тому залишається незмінною протягом тривалого часу. Другорядна функція (їх також може бути декілька) характеризує побічні цілі створення продукції, а саме забезпечує ріст попиту за рахунок її естетичних, ергономічних характеристик.

Внутрішні функції обумовлені функціональним призначенням продукції та особливостями їх реалізації (як правило, пересічний споживач не цікавиться ними). Такі функції є основні (робочі) та допоміжні. Основні (робочі) – полягають у створенні необхідних умов для виконання продукцією своїх зовнішніх функцій, а допоміжні –

сприяють реалізації основних функцій. Склад та кількість допоміжних функцій визначається конструкторськими, технологічними, особливостями продукції.

За можливістю виконання функції можуть набувати характеру номінальних (передбачених і заявлених виробником у технічному паспорті), дійсних, які реально виконуються та потенційних, тих що можуть здійснюватися у майбутньому.

За роллю у процесі експлуатації всі функції групують на продуктивні і непродуктивні. Функції, які реалізують властивості продукції у процесі її експлуатації відповідно до її призначення можна вважати продуктивними. У свою чергу непродуктивні функції задовольняють естетичні потреби споживачів (зовнішній вигляд, раціональність форми, інформаційна виразність, оригінальність, відповідність стилю і середовищу і т.п.).

Огляд літератури дає можливість стверджувати про виокремлення інших класифікаційних ознак типізації функцій продукції як об'єкта аналізу. Зокрема досить поширеним є виокремлення функцій за принципом Ейзенхауера, який називають «принципом ABC». Відповідно до якого всі функції діляться: на головні, основні і корисні (А); другорядні, допоміжні і корисні (В); другорядні, допоміжні і ті, що не приносять ніякої користі (С) [1].

Оптимальне виконання продукцією своїх функцій може бути досягнуто на основі використання методики функціонально-вартісного аналізу. В основі ФВА лежить принцип функціонального підходу, який можна сформулювати так: «Споживача цікавить не товар як такий, а виконувані, ним функції». Відповідно, методичний апарат ФВА спрямований насамперед на те, щоб у виробі були закладені тільки ті функції, що цікавлять споживача з відповідним рівнем їх якості. Принцип функціонального підходу дозволяє виділити три ключові завдання ФВА.

Перше – зниження витрат на виробництво товару при збереженні чи поліпшенні його якості. Значення вказаного завдання зростає за умови посилення конкуренції на ринку та досягнення продукцією останніх етапів свого життєвого циклу, а саме зрілості та старіння. Друге – адаптація товару до нового цільового ринку підприємства, тобто забезпечення чіткої відповідності характеристик товару вимогам відповідного споживчого сегмента. За цих умов ФВА є важливим інструментом маркетологів, який дозволяє поглибити асортимент, виготовити продукцію для потреб нових споживачів продукції. Третє – пов'язане з принциповим оновленням асортименту. В цьому зв'язку воно однаково актуальне і для розширення, і для поглиблення асортименту. Тільки в першому випадку мова йтиме про принципово новий товар для нового ринку, а в другому – про вже освоєний. Таким чином ФВА допомагає відшукати, оцінити і реалізувати ідеї створення нових видів продукції.

Вирішення першого завдання досягається з використанням коригувальної форми ФВА, друге – вимагає застосування його інверсної форми. При зовнішніх схожості, ці форми ФВА різні. Адже метою останньої є не зниження затрат при збереженні чи поліпшенні якості товару, а визначення нових функцій і нового рівня якості їх виконання відповідно до вимог нових споживачів. Тому в процесі її здійснення вирішальну роль відіграє сегментація ринку і вибір нових сегментів, які керівництво підприємством вирішило зробити своїми цільовими ринками. Їх обстеження часто приводить не до оновлення інформації, як при коригувальній формі ФВА, а до створення нових масивів інформації. Адже по суті, формується нова функціональна модель майбутнього виробу. Перехід у новий сегмент може означати не тільки виникнення нової функції, а і повне вилучення тих, які виконували важливу роль раніше, в освоєних сегментах. Зміна функціональної моделі може означати і корінну зміну конструкції виробу. Інколи підприємство орієнтується на принципове оновлення асортименту, що дозволяє значно розширити його ринок. Для цього ефективно може бути використана творча форма ФВА. Її використання передбачає створення нової функціональної моделі, що відображає

виявлені, але ніким не задоволені, потреби, які реалізуються в принципово новому технічному рішенні.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що ФВА в сучасних умовах є важливим інструментом вивчення потреб споживачів, а його спеціалісти повинні відігравати вирішальну роль у підвищенні конкурентоспроможності продукції підприємства.

1. Каверина, Е.А. Организация рекламной деятельности ВУЗа: учебное пособие [Текст] / Е.А. Каверина. – СПб.: ООО «Книжный дом», 2007. – 184 с.

334.716..637.1(477.44)

Л.П. СИНИЦЯ

студент,

Науковий керівник: викладач Меліховець Г.А.,

Вінницький коледж Національного університету харчових технологій, м. Вінниця, Україна

ПРОБЛЕМАТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Головну роль у розв'язанні продовольчої безпеки на регіональному, національному та загальносвітовому рівнях відіграє харчова індустрія як завершальна функціональна ланка виробництва продовольчої продукції й реальний організатор та інтегратор ефективного, раціонального й збалансованого функціонування продовольчого комплексу кожної держави [1, с. 11].

Продовольча безпека – захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності [3].

Молочна промисловість об'єднує підприємства, які виробляють молоко і молочні продукти. Ринок молока та молочних продуктів є одним із основних компонентів продовольчого ринку держави, розвиток якого має велике значення для зростання національної економіки [4, с.148].

Лідуючі позиції серед виробників молока та молочних продуктів у Вінницькій області займають: ТОВ «Люстдорф», ТОВ «Гайсинський молокозавод», ТОВ «Калинівський молокозавод», ПрАТ «Літинський молокозавод», Тульчинська філія ТОВ «ІНТЕР ФУД», ТОВ «Чечельницький молочний завод», ПП «Екомолпродукт», ТОВ «Хмельницький завод сухого знежиреного молока «Молочний Візит».

Для підприємств молочної промисловості характерне виробництво молочної продукції широкого асортиментного ряду (табл.1).

Таблиця 1

Виробництво основних видів молочної продукції*

Види продукції	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Молоко рідке оброблене, т	291058	319197	304314	386964	350344
Молоко вершкове, т	10904	13647	16348	26791	24890
Сири жирні, т	6971	6556	8874	11333	13179
Молоко та вершки, згущені або з додаванням цукру чи інших підсолоджувальних речовин, крім молока вершків у твердій формі, т	2189	2485	2498	2138	1632
Йогурт та інші ферментовані чи сквашені молоко та вершки, т	6499	6978	5361	8628	10268
Всього	317621	348863	337395	435854	400313

* Джерело: <https://www.vn.ukrstat.gov.ua/>

Спостерігається динаміка збільшення обсягів виробленої молочної продукції. Зокрема, у 2011 році обсяги виробництва становили – 317621 т., а у 2015 році - 400313 т., що становить 82692 т. збільшення, або у відносному вираженні 26,0%. У структурі продукції переважає молоко рідке оброблене від 91,6% у 2011 р. до 87,5% у 2015р., Найменше виготовлено молока та вершків згущених від 0,7% у 2011р. до 0,4% у 2015р.

Слід відмітити, зростання частки продукції молочного виробництва у структурі промислової продукції регіону з 18% у 2011 р. до 22,7% у 2015 р. У 2014 році ця частка складала 24,7%, що свідчить про скорочення виробництва молочної продукції на 35541 т (табл.2).

Таблиця 2

Частка молочної галузі у структурі промислової продукції*

Види продукції	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Продукція молочної промисловості	317621	348863	337395	435854	400313
Всього вироблено промислової продукції	1820436,35	1484318,66	1512356,1	2160097,7	2040257,9
Частка молочної галузі у структурі промислової продукції	18,0	19,8	19,1	24,7	22,7

*Складено автором відповідно до <https://www.vn.ukrstat.gov.ua/>

Скорочення виробництва пов'язане з багатьма проблемами функціонування даної галузі.

По-перше, однією із найголовніших проблем є скорочення поголів'я молочної худоби з 317,2 тис голів у 2011р. до 291,1 тис голів у 2015р. [2].

По-друге, низькі закупівельні ціни на молоко, що прямо обумовлюють скорочення поголів'я молочної худоби. Виробництво молока є трудомістким і довготривалим виробничим циклом, що не цікавить інвесторів.

По-третє, брак якісної сировини. 70% молока виготовляється приватними домогосподарствами і тільки 30% на тваринницьких комплексах. Відсутність якісної сировини змушує корегувати асортиментний ряд виробництва продукції не за попитом споживачів, а відповідно до можливості технологічних процесів. Найбільше вироблено молока рідкого обробленого – 87,5%, а йогуртів близько 2,5% (табл.1).

По-четверте, зменшення платоспроможного попиту населення. Низька купівельна спроможність населення призводить до скорочення споживання молочної продукції, що впливає на обсяги виробництва.

До інших проблем підприємств молочної галузі можна віднести нестачу оборотних коштів, постійне зростання цін на енергоносії, тощо.

Проте, незважаючи на всі окреслені проблеми, ринкова ніша є одна з найбільш, динамічних та рентабельних, а отже і найбільш перспективних.

З метою поліпшення стану підприємств молочної промисловості необхідно, в першу чергу, відновити молочне скотарство в промислових масштабах, вдосконалити програму розвитку молочних кооперативів, здійснювати фінансову підтримку підприємств через механізм кредитування з мінімальними процентними ставками.

1. *Організація виробництва на підприємстві харчової промисловості: Підручник/Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. Т. Л. Мостенська. – К. Кондор-Видавництво, 2012.-492.* 2. *Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.vn.ukrstat.gov.ua/>.* 3. <https://edclub.com.ua>. 4. *Дідур С. В. Молочна галузь України: тенденції та перспективи розвитку / С. В. Дідур, Д. Б. Лозовик // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2012. – № 3 (74). – С.148-151.*

УДК 658(075.8)

І.Б. СКВОРЦОВ

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства та інвестицій,

О.Я. ЗАГОРЕЦЬКА

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

В.М. МЕЛЬНИК

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет „Львівська політехніка”, м. Львів, Україна

ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ З ПОЗИЦІЙ ЕКОНОМІСТА

Існує загальноприйнята думка, що економісти й менеджери вміють моделювати і досліджувати економічні процеси. Тому майже в кожній економічній дисертації об'єктом дослідження є “економічний процес”. Але як вони описують і досліджують розглянутий процес? У більшості випадків описово, а в найкращому випадку схематично з виділенням окремих етапів у вигляді стрілок і квадратиків. Виникає логічне питання – чи можна вважати таке дослідження “теоретичним”? Очевидно, що ні. Навіть, якщо додати статистичні спостереження, то все одно таке дослідження не набуде статусу “теоретичного”, оскільки воно перетвориться у “емпіричне”, яке тільки трохи краще від описового вербального і є підготовчою вихідною інформацією для побудови дійсно теоретичних моделей. Нажаль, більшість економістів цієї проблеми просто не розуміють.

Тому виникає таке наступне логічне питання: а на яких засадах має базуватись теоретичне дослідження економічних процесів? Відповідь на нього дати також не складно, оскільки існують загальні методологічні принципи і методи їх виконання. Але найбільш складним є те, як їх можна застосувати для конкретних економічних досліджень.

На нашу думку вони мають базуватись на таких засадах:

- 1) враховувати принципи “ідеалізації” та “абстракції”;
- 2) використовувати не вербальний, а формалізований кількісний економічний категорійний апарат;
- 3) застосовувати відповідні простори для моделювання і дослідження економічних процесів;
- 4) всі економічні процеси мають описуватись відповідними функціональними залежностями, у яких використовується кількісний економічний категорійний апарат;
- 5) найбільш важливим завданням дослідження економічних процесів є визначення “константних показників”, які є характерними для розглянутого процесу (особливо важливо встановити узагальнюючі константні показники, які можна застосовувати до більшості розглянутих процесів);
- 6) головним завданням економічного дослідження має бути встановлення “нормального” стану розвитку економічного процесу (принцип нормальності);
- 7) для наближення спрощених абстрактних ідеалізованих моделей розвитку економічних процесів до реальних умов необхідно виконувати додаткові дослідження, у яких базові моделі мають поступово ускладнюватись;
- 8) отримані теоретичні моделі мають обов'язково перевірятись емпіричними дослідженнями.

Оскільки ці принципи і поняття більшості економістам незрозумілі, тому їх бажано стисло пояснити. По-перше, принципи “ідеалізації” та “абстракції” є основними для

визначення базових законів і положень більшості кількісних наук. Так, наприклад, газові закони фізики Бойля-Маріотта, Гей-Люссака тощо відповідають тільки для “ідеальних газів”, які в природі не існують (до них наближено можна віднести інертні гази), або параболічний політ снаряду, який випущено з гармати, ніколи в реальних умовах так не рухатиметься, але все це діти вивчають у школі, бо це є фундаментальні положення, на яких будується перехід до реальних процесів.

Недоліком більшості економічних досліджень є те, що в них, не виконав аналіз спрощених ідеалізованих моделей, зразу приступають до моделювання і дослідження реальних економічних процесів. А заплутавшись у великій кількості різнопланових показників, вирішують цю проблему шляхом використання експертних оцінок, що не має жодного відношення до теоретичних методів дослідження.

У запропонованому нами підході принцип “ідеалізації” вирішується таким чином: в першу чергу розглядається “інерційна економічна система” (наприклад, підприємство), у якій випуск продукції є постійний. Такий підхід дає можливість виділити “нейтральні економічні елементи”, які не впливають на сутність розглянутого процесу, а тому їх можна тимчасово вилучити із розгляду. До таких елементів належать зарплата працівників, витрати на основні матеріали тощо, оскільки їх величина не змінюватиметься за часом. Математично це можна пояснити так: якщо ми досліджуємо будь який процес за часом і хочемо його описати функціональною залежністю $f(t)$, то всі складові елементи, які будуть сталими, описуватимуться горизонтальними лініями паралельними до осі іксів. А це відповідає функції $y_i = a_i$, тобто ці функції не залежать від часу (в них немає параметру t).

Застосування такого підходу створило умови для здійснення переходу від дослідження науково-технічного прогресу (НТП) за Хіксом, Харродом і Солоу, який базувався на методології виробничих функцій, у якій базовими показниками є кількість виготовленої продукції Y , вартість основних засобів K і чисельність працівників L , до інваріантної (еквівалентної) системи з такими показниками: первісна вартість основних засобів K_0 , початкова (гранична) величина отриманого прибутку Π_0 і розрахунковий період експлуатації основних засобів T_p . Тобто з обсягів виготовленої продукції вилучили всі нейтральні елементи – внаслідок чого залишився базовий показник Π_0 . Чисельність працівників також вилучили з розгляду, оскільки вони не впливають на сутність розглянутого процесу. Однак, поряд з цим, добавили додатковий показник T_p , який є базовим для розглянутого процесу, оскільки він безпосередньо залежить від часу. Все це дало змогу встановити узагальнюючу залежність розвитку НТП, яка охоплює всі ці три випадки, які були запропоновані Хіксом, Харродом і Солоу.

По-друге, для виконання теоретичного дослідження економічних процесів треба вміти їх функціонально описувати. А це, на нашу думку, неможливо виконувати без застосування формалізованого економічного категорійного апарату. Це пояснюється тим, що існуючий економічний категорійний апарат утворювався із застосуванням вербальних (мовних) методів, які зовсім непристосовані для математичного аналізу. Це можна пояснити таким подібним прикладом. Греко-римська культура створила основи геометрії, тригонометрії тощо, окрім алгебри. Це пояснюється тільки одним – невдало вибраним категорійним апаратом для позначення числа. Внаслідок цього видатні математики Піфагорійської школи не вміли в стовпчик ні додавати, ні віднімати. Сучасний економічний категорійний апарат – це як римські числа, ним неможливо користатись для математичного опису економічних процесів.

Запропонований нами формалізований економічний категорійний апарат значною мірою вирішує цю проблему. Пропонуються три первинні категорії: K – вартість, N – кількість продукції і T – час. На підставі цих первинних категорій утворюються всі вторинні. Загальна кількість найбільш вживаних категорій не перевищує п’яти-шести.

Найбільш незвичним для економістів традиційної школи є те, що “прибуток”, “собівартість”, “потужність підприємства” розглядаються не як категорії, а як економічні поняття, які мають локальні роз’яснювальні функції (що саме досліджується або мається на увазі). Ці поняття записуються як індекси до категорій. Дивним є й те, що в класичній економіці не існує будь-якого показника, який би відповідав “економічному прискоренню” – другій похідній зміни вартості чи кількості продукції за часом. А без цього показника неможливо досліджувати нелінійні економічні процеси.

Можна зробити такий висновок: для моделювання і дослідження економічних процесів треба застосовувати відповідні принципи і формалізовані методи; реалізувати це на практиці може тільки економіст, оскільки це є його основним завданням.

УДК 658.511

І.В. СПІЛЬНИК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та економіко-правового забезпечення АПБ,
Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна

АНАЛІЗ В ОБҐРУНТУВАННІ ТОВАРНО-АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Зміцнення експортних можливостей підприємства зокрема і ринкових позицій загалом значною мірою зумовлене продуманою товарною, номенклатурно-асортиментною політикою, що визначає набір таких видів продукції, які є пріоритетними для успішного просування на ринку і забезпечують економічну ефективність підприємства.

Номенклатурно-асортиментна політика підприємства підпорядкована таким завданням:

- задоволення потреб споживачів;
- оптимальне використання технологічних знань і досвіду підприємства;
- оптимізація фінансових результатів підприємства – формування номенклатури і асортименту, доволі часто, базується на очікуваній рентабельності і обсязі прибутку, однак може бути виправданим і за умов важкого фінансового стану і відсутності альтернатив;
- завоювання нових покупців, шляхом розширення сфери застосування існуючих видів продукції;
- забезпечення гнучкості за рахунок диверсифікації сфер діяльності підприємства;
- досягнення синергетичного ефекту внаслідок розширення виробництва видів продукції і послуг підприємства, пов’язаних між собою певною технологією, відповідною кваліфікацією кадрів та іншою логічною залежністю.

Асортиментний набір продукції можна представити як сукупність окремих видів, підвидів за функціональними особливостями, рівнем якості і ціни та їх модифікацій [1].

З метою виявлення участі кожної асортиментної позиції в отриманні і збільшенні фінансових результатів за кожною асортиментною позицією оцінюють показники збуту (обсяг продажу) і валового прибутку. Такий аналіз дозволяє визначити найбільш вагомі з позиції ефективності виробу і товарні групи, а також неперспективні. Збут і рентабельність кожного окремого виду продукції вивчаються в розрізі галузевих ринків і сфер споживання окремих товарів. Важливим при цьому є визначення частки, яку займає кожна позиція на конкретному сегменті ринку збуту.

Для аналізу стану та динаміки продукції на ринках збуту підприємства доцільно скористатися аналітичною таблицею наступної форми. (табл. 1.)

Аналіз динаміки показників окремих видів продукції

№ п/п	Види продукції (показники)	Часові періоди		Динаміка	
		період 1	період 2	абсолютна	відносна, %
1.	<i>Радіоприймач</i>				
	Обсяг реалізації продукції, (од.)	3 000	6 000	3 000	100,00
	Ціна одиниці продукції, (грн.)	2 038	2 600	526	25,81
	Собівартість одиниці продукції, (грн.)	1 783	1 949	166	9,31
	Прибуток, (грн.)	255	651	396	155,29
	Рентабельність, %	12,50	33,40	20,90	167,20
	Загальний дохід, (тис. грн.)	6 114	15 600	9 486	155,15
	Загальний прибуток, (тис. грн.)	765	3 906	3 141	410,59
				
	<i>І т.д. за видами продукції</i>				

З даних табл.1 випливає, що за аналізований період продаж радіоприймача зростає, особливо на зовнішньому ринку. Від продажу цього виробу констатуємо збільшення доходу від реалізації продукції на 9 млн. 486 тис. грн., або у 2,55 рази, прибутку – на 3 млн. 141 тис. грн., або у 5,1 рази.

За даними такої таблиці розробляють рекомендації щодо удосконалення товарної політики підприємства відносно впровадження нової продукції, модернізації та вдосконалення традиційних її видів, зняття з виробництва товарів, які морально застаріли і є економічно не вигідними.

У процесі аналізу важливо оцінити життєвий цикл основних видів продукції підприємства (від моменту їх появи до витіснення більш досконаліми), тривалість і специфіку кожної його стадії [2]. Такий перегляд продукції дозволить вибрати правильну стратегію, спрямовану на фінансування «важких дітей», які в найближчий час можуть стати «зірками», у підтримці «зірок», які повинні забезпечити довге життя підприємству, і «дійних корів», які сприяють фінансуванню «важких дітей». На кожному етапі життєвого циклу використовуються відповідні форми і методи стимулювання збуту. Як інструмент аналізу можна запропонувати таблицю 2

Таблиця 2

Аналіз товарної номенклатури за стадіями життєвого циклу (фрагмент)

Вид продукції	Дохід від реалізації, (тис. грн.)		Прибуток, (тис. грн.)		Рентабельність, (%)		Категорії продукції за стадіями життєвого циклу			
	внутр. ринок	експорт	внутр. ринок	експорт	внутр. ринок	експорт	зірки	дійні корови	важкі діти	мертвий вантаж
А	10 330	3 000	1 345	1 203	13	40	+			
Б	11 578	7 719	2 315	1 621	19	21		+		
.....										
<i>і так далі за видами продукції</i>										

За даними таблиці здійснюють узагальнення щодо позиціонування виду продукції, на основі чого обґрунтовується рішення стосовно його подальших перспектив.

Важливим напрямком аналізу є оцінка рівня обґрунтованості ціни продажу продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках і можливого діапазону її зміни відповідно до ринкової ситуації.

При проведенні аналізу товарної номенклатури також здійснюють оцінку комерційних умов продажу кожного виду продукції, а саме: термінів поставки, умов платежу, рівня оподаткування, ступеня відповідальності підприємства-продавця (посередника) за виконання зобов'язань і гарантії, системи і зручності розрахунків, наближеності споживача до збутової мережі підприємства тощо.

У ході аналізу доречно оцінити кожен вид продукції (асортиментну позицію) з точки зору якісних і технічних параметрів, що є важливими елементами конкурентоспроможності продукції.

Оптимізація номенклатури і асортименту виробів, що одночасно продаються на ринку, але відрізняються за рівнем новизни, гарантує підприємству відносно стабільні умови отримання доходу від реалізації, покриття витрат і забезпечення прибутковості.

1. Спільник І.В. Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства.// І.В. Спільник, О.М. Загородна. Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред. кол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін.– Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка» 2014. – Вип. 17. – С. 106-120. 2. Спільник І.В. Економічний аналіз: начв.-метод. комплекс дисципліни (для студентів економічних спеціальностей)./ І.В. Спільник, О.М. Загородна. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 432 с.

УДК 65.012.34:005.

Н.Ф. СТЕБЛЮК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування,
Є.Р. ВОЛОСОВА

магістр,
Дніпровський державний технічний університет, м. Кам'янське, Україна

АНАЛІЗ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА «АНР ГРУП» ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ

Сучасний рівень розвитку економіки акцентує увагу на логістичних аспектах, бо саме в цій сфері управління сконцентровані пріоритети підвищення ефективності діяльності підприємств у умовах постійних внутрішніх і зовнішніх змін. Логістичний потенціал підприємства є одним з напрямків стратегії підприємства і передбачає створення та організацію системи ресурсів з метою оптимізації логістичних ланцюгів.

Базою дослідження обрано товариство з обмеженою відповідальністю «АНР ГРУП», яке здійснює виробництво і продаж кисломолочних напоїв під торгівельною маркою «Ekofood» і є переможцем у номінації «100 кращих товарів України 2015» у категорії освіжаючих кисломолочних напоїв. Компанія розташована у селі Червоний Яр Криничанського району Дніпропетровської області. Постачальники забезпечують виробничі підрозділи сировиною, напівфабрикатами, комплектуючими виробами, паливом і енергією, матеріалами, робочою силою, послугами, необхідними для організації виробництва та дистрибуції продукції.

За результатами проведеного аналізу встановлено, що для виробництва продукції сировина для компанії постачається з чотирьох підприємств, які знаходяться у місті Радохів Львівської області, у селі Балівка Дніпропетровської області, у місті Дніпро, у місті Київ. Збут продукції відбувається через мережі чотирьох супермаркетів (АТБ, «Сільпо», «NOVUS», «VARUS») та торгівельну мережу Молочної компанії ПАТ «Галичина» [1].

Тому, з огляду на доволі широку географію існуючих підприємств-постачальників сировини та продажів, а також великі обсяги збуту продукції доцільно б було створити єдиний розподільний центр-склад. Одним із завдань дослідження було визначення його оптимального місця розташування. Для цього була застосована стратегія проміжного розташування Едгара Гувера, а для її реалізації був використаний метод визначення центра ваги [2].

За традиційною класифікацією, розробленої Едгаром Гувером, існує три принципові стратегії розташування розподільчих складів: поблизу від ринків збуту, поблизу від виробництва або проміжне розташування. Е. Гувер, аналізуючи місця розміщення складів, урахував як витрати, так і попит, та пропонував розміщати склади у кінцевих точках дистрибуції.

З метою оптимізації витрат на перевезення та зберігання сировини, необхідної для виробництва продукції ТОВ «АНР ГРУП», в якості постачальників сировинизапропоновано розглянути:

– ТОВ «Молочний Дім» – виробник молочної продукції, що випускає продукцію під торговою маркою «Фанні»;

– Публічне акціонерне товариство «Комбінат «Придніпровський», що випускає свою продукцію під ТМ «Злагода» та «Любимчик».

Побудова єдиного розподільного складу впливає на витрати, які виникають у процесі постачання товарів до споживачів, а отже і на кінцеву вартість реалізованого продукту. Для визначення місця знаходження розподільного центру, враховуючи місце розташування ТОВ «АНР ГРУП» та розташування постачальників сировини і місця дистрибуції продукції, обсяги закупівель та збуту продукції була застосована стратегія проміжного розташування Едгара Гувера. Використовуючи метод визначення центра ваги та враховуючи наявність автомобільних доріг визначено, що економічно доцільно розташувати регіональний склад у місті Вінниця або в одному з районних центрів Вінничини (м. Гайсин, м. Немирів), в яких оренда складських приміщень нижча.

1. Стеблюк Н.Ф. Розробка організаційної структури логістичного забезпечення інноваційної діяльності підприємства / Н.Ф. Стеблюк, К.С. Ключко, Є.Р. Волосова / Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку», Випуск 2 – Одеса, 2016 - С. 205-208.2. Edgar M. Hoover. The Location of Economic Activity. New York: McGraw-Hill, 1948. p. 11.

УДК 658.8 (477)

Н.Ф. СТЕБЛЮК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування,

Є.В. КОПЄЙКІНА

студент,

Дніпровський державний технічний університет, м. Кам'янське, Україна

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МЕРЕЖЕВОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Нестабільна економічна ситуація в Україні стала причиною пошуку можливостей для створення безпечного майбутнього громадян. До того ж, стрімкий розвиток сучасних технологій та комунікацій спричинив зміну способу реалізації продукції при здійсненні торговельної діяльності. Це пов'язано з тим, що люди надають перевагу мережі Інтернет, поступово відмовляючись від звичайних магазинів, асортимент, цінова політика яких іноді не здатні відповідати потребам покупців. Перевірена економічна стратегія у вигляді мережевого маркетингу покликана надати можливість не тільки знайти додатковий спосіб підробітку, а й створити власний бізнес всередині великої компанії.

Різні науковці по різному визначають поняття «мережевий маркетинг», але Т.Амблер детермінує його так: «Мережевий маркетинг – це використання особистих контактів як для організації збуту, так і для створення неформальних організаційних структур». Далі автор зазначає: «Не плутайте його зі «зв'язками» або «внутрішнім маркетингом», тобто зі створенням особистих «торгівельних» відносин, які необхідно встановлювати менеджерам з маркетингу в своїй організації, щоб досягти поставленої

мети» [1, с.137]. Тобто, мережевий маркетинг передбачає прямий контакт з людиною і заснований на продажах через взаємовідносини між людьми.

Мережевий маркетинг, або багаторівневий маркетинг (англ. multilevel marketing (MLM), Network Marketing, Multilevel System) нині вважається потужною індустрією з великим грошовим обігом, який відбувається за рахунок робочої структури, що вживає продукт, а також завдяки іншим споживачам, які не належать до мережі, але користуються продуктом, купуючи його у дистриб'юторів компанії. Але, незважаючи на привабливість перспектив мережевого маркетингу, суспільство побоюється приймати участь у такого роду діяльності.

Однією з причин упередженого ставлення до MLM-бізнесу є необізнаність людей у даному питанні, адже більшість сприймає MLM як «фінансову піраміду», засновники якої мають намір привласнити гроші вкладників. На перший погляд обидві системи наділені спільними ознаками, але існують суттєві відмінності, представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика «фінансової піраміди» і мережевого маркетингу	
Фінансова піраміда	Мережевий маркетинг
Підробка документів, надання ліцензій екзотичних країн, повна відсутність документів	Легітимність діяльності
Відсутність товару, послуги, яка пропонується	Продукт, послуга, які пропонуються мають високу якість і великий попит на ринку
Невиправдано великий вступний внесок	Мінімальний розмір внесків або їх повна відсутність
Вкладники отримують прибуток від кількості залучених учасників	Дистриб'ютори отримують прибуток від товарообороту структури
Учасникам обіцяють великі відсотки, швидке повернення вкладених грошей, відсутність будь-яких зусиль для отримання прибутку	Отримати прибуток можливо лише докладаючи зусиль, постійно працюючи на результат.

Недовіра до багаторівневого маркетингу підкріплюється відсутністю правового підґрунтя. В Україні не існує нормативних актів, які тлумачать поняття «мережевий маркетинг» та інші суміжні поняття, або регулює відносини щодо БММ. Народні депутати України ще у 2000 році внесли до розгляду Верховною Радою України законопроект «Про торговельну діяльність за допомогою багаторівневого мережевого маркетингу та дистриб'юторської діяльності», але дане питання досі законодавчо не врегульовано [2]. Прийняття даного документу, а також закону «Про заборону фінансової діяльності пірамід в Україні» [3] суттєво змінило б ситуацію з розвитком даної ланки підприємництва в країні, а також справило б вплив на свідомість громадян.

Варто зазначити, що важливу роль необхідно відвести не тільки проблемам мережевого маркетингу на державному рівні, але й стійкому неприйняттю MLM-бізнесу в цілому, що пов'язано з невдалим досвідом людини у минулому. Система побудови бізнесу у сфері мережевого маркетингу є доволі прагматичною і доступною кожному, незалежно від віку, статусу, освіти. Однією з переваг MLM-бізнесу є те, що компанія турбується про майбутнє своїх працівників, забезпечуючи їх всіма необхідними інструментами. Фірма, що працює за принципом багаторівневого маркетингу, має маркетинговий план – сукупність правил, що визначає схему нарахування нагород та інших заохочень дистриб'юторам компанії, а також задає тактику і стратегію просування товарів і послуг компанії на ринку. Не реалізуватися у мережевому маркетингу можливо лише у двох випадках: якщо людина не наважилася спробувати і почати, або не зрозуміла принципу роботи. На основі негативного досвіду, невиправданих очікувань, нездійснених обіцянок формується думка про обман діяльності компаній мережевого маркетингу. Однак, найголовнішим елементом вважається людина з певними манерами поведінки, культурою спілкування, рішучістю, вмотивованістю, бажанням розвиватися, навчатися та діяти.

Відомо, що у зарубіжних країнах MLM-бізнес розвивається набагато стрімкіше. Українські компанії намагаються запозичувати методи роботи іноземних фірм, забуваючи про відмінності у історіях, культурах і менталітетах. Перераховані фактори вимагають врахування умов життя українців для успішного розвитку мережевого маркетингу.

Мережевий маркетинг в Україні є відносно новим видом бізнесу, який, однак, вже встиг справити враження і залишити відбиток на свідомості українців. Підвищення обізнаності громадян у питаннях роботи багаторівневої системи за рахунок легалізації даного виду бізнесу, а також врахування особливостей економічного стану країни, психологічних і культурних факторів, могло б призвести до розвитку ланки мережевого маркетингу в Україні.

1. Амблер Т. *Практичний маркетинг* / Т. Амблер ; [пер. з англ. під загальною ред. Ю. Н. Каптуревського]. – СПб : Видавництво «Пітер», 1999. – 400 с. 2. *Проект Закону України «Про торговельну діяльність за допомогою багаторівневого мережевого маркетингу та дистрибуторської діяльності» [Електронний ресурс] / Внесений народним депутатом України Черняком В. К. 9 січня 2001 року (реєстраційний № 6318). [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. 3. *Проект Закону України «Про заборону фінансових пірамід в Україні» [Електронний ресурс] / Внесений Кабінетом Міністрів України 03.04.2013 року (реєстраційний № 2700). [Електронний ресурс]. — Режим до- ступу: <http://www.rada.gov.ua>.**

63УДК. 35.073.52:621(045)

В.Т. СУСІДЕНКО

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку,
Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Ужгород, Україна

Ю.В. СУСІДЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту та державного контролю,
Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця, Україна

МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасному світі впевненість у захищеності фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин відіграє важливу роль. Адже, високий рівень фінансової захищеності підприємства гарантує не тільки стабільне та максимально ефективне функціонування, а також високий потенціал розвитку підприємства в майбутньому, певну гарантію суб'єктам господарювання в постійній наявності фінансових ресурсів, саме це і визначає актуальність дослідження.

Умовами забезпечення фінансової безпеки підприємства повинні виступати:

- безперервний розвиток та вдосконалення фінансової системи підприємства;
- наявність на підприємстві системи, яка спроможна задовольняти реалізацію фінансових інтересів, цілей і завдань;
- збалансованість і комплексність фінансових інструментів, важелів та методів, які використовуються на підприємстві [1, с. 341].

Способами, якими визначають рівень фінансової безпеки підприємства є її основні фактори, що визначають причину, рушійну силу будь-якого процесу або явища. Для забезпечення фінансової безпеки підприємства на ринку необхідно виявити фактори, що впливають на діяльність підприємства як ззовні так і з середини. У свою чергу, аналіз факторів допомагає виявити сильні і слабкі сторони в діяльності підприємства і розробити заходи та напрями дії, за рахунок яких воно могло б підвищити стійкість розвитку та забезпечити свій успіх. Тому, що для більшої інформативності фактори варто поділити за спрямованістю дій, а інші до внутрішніх чинників, таких як:

- управлінські (діяльність керівників, діяльність персоналу, професіоналізм менеджерів, стратегічний менеджмент);
- фінансові (фінансова системи, фінансові інтереси власників, джерела фінансового з забезпечення, структура капіталу підприємства, величина чистого грошового потоку) [2, с. 195].

Зовнішні фактори впливу поділяються за рівнями на наступні:

- макрорівні (політичні та соціальні, техногенні та форс-мажорні чинники, фінансова нестабільність та фінансова нестабільність держави, законодавчі зміни та зміни фінансово-кредитної політики держави, зміни внутрішнього попиту та пропозиції на продукцію, зміни попиту і пропозиції на ресурси);
- мезорівні (техногенні та форс-мажорні чинники, соціальні чинники, фінансова нестабільність, взаємозв'язки з регіонами, наявність ресурсів, зміни попиту та пропозиції);
- мікрорівні (рівень конкуренції на ринку машинобудівної продукції, поведінка партнерів по бізнесу та клієнтів, зміни попиту та пропозиції продукції, зміни цінової стратегії основними конкурентами).

Отже, складові системи забезпечення фінансової безпеки підприємства дозволять активізувати зусилля з метою підвищення рівня фінансової безпеки підприємства і досягнення головної мети діяльності підприємства. Було встановлено, умовами забезпечення фінансової безпеки підприємства повинні виступати: безперервний розвиток та вдосконалення фінансової системи підприємства; наявність на підприємстві системи, яка спроможна задовольняти реалізацію фінансових інтересів, цілей і завдань; збалансованість і комплексність фінансових інструментів, важелів та методів, які використовуються на підприємстві. Доведено, що саме фінансова безпека підприємства схильна до впливу посилюючих і дестабілізуючих чинників як зовнішнього так і внутрішнього впливу.

1. Клименко Т.В. Основні елементи механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання / Т.В.Клименко // Вісник ЖДТУ. - 2011. - № 4 (58). - С. 340-343. 2. Матвійчук Л.О. Структура системи фінансової безпеки в управлінні підприємством / Л. О. Матвійчук // Вісник Хмельницького національного університету. - 2010. - №6. - С.194-197. 3. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства [Текст]: навч. посібник / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. - Львів, 2011. - 380 с.

УДК 330.341

Л.С. ТАРАЄВСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту і адміністрування,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ, Україна

ФОРМУВАННЯ ЗАСАД ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРИКЛАДІ ДТЕК БУРШТИНСЬКА ТЕС

Ефективний екологічний менеджмент організації базується, з одного боку, на відповідній корпоративній філософії, а з іншого – на чітко регламентованих нормах і процедурах стосовно параметрів екологічної діяльності; розподілу екологічних повноважень підрозділів, кваліфікації різних категорій управлінського персоналу, змісту екологічних звітів, аудиту та моніторингу з урахуванням відповідних вимог міжнародних стандартів.

Практичне використання засад екологічного менеджменту можливе за умови моніторингу екологічного стану виробництва, наукового та консалтингового

забезпечення заходів зі зміни сировини, технологій, асортименту продукції, використання альтернативних джерел енергії, впровадження енерго- і матеріалозберігаючих технологій, утилізація та використання промислових відходів, а також підняття рівня екологічної освіченості і культури населення. Одним із провідних важелів у здійсненні екологічного маневру промислового комплексу має стати структурна політика, а саме – прискорений розвиток наукомістких і високотехнологічних видів діяльності. Виконані прогнозні розрахунки доводять, що доведення їхніх часток у галузевій структурі промисловості на рівень екологічно розвинених країн дозволяє зменшити техногенне навантаження майже удвічі.

Оскільки компанія ДТЕК є найбільшою вертикально інтегрованою ланкою ОЕСУ, євроінтеграція енергетичної галузі загалом, в значній мірі пов'язана саме з діяльністю ДТЕК, яка активно працює над поліпшенням екологічної ситуації в регіонах, присутності і збереженням навколишнього середовища для майбутніх поколінь. Кожне з підприємств групи, зокрема і ДТЕК Бурштинська ТЕС є структурною одиницею загальної системи екологічного менеджменту ДТЕК, і докладає значних зусиль для мінімізації негативного впливу на навколишнє природне середовище на всіх стадіях виробничого процесу: від видобутку і збагачення вугілля до генерації і передавання електроенергії. Ці кроки повною мірою відповідають прагненню України дотримуватися європейських тенденцій у природоохоронній сфері.

Природоохоронна діяльність на підприємствах ДТЕК базується на актуалізованій «Політиці ДТЕК з управління охороною навколишнього середовища», затвердженій 21.12.2012 р. Екологічна стратегія ДТЕК включає такі пріоритети:

- впровадження та постійне вдосконалення системи екологічного менеджменту (СЕМ) згідно з вимогами стандарту ISO 14001:2004 на всіх виробничих підприємствах ДТЕК;

- реалізація екологічних програм у генерації для виконання законодавчих вимог і норм Директиви 2001/80/ЄС (ЛСР);

- реалізація екологічних програм на підприємствах з видобутку і збагачення вугілля для досягнення встановлених законодавчих вимог;

- реалізація проектів спільного впровадження в межах Кіотського протоколу.

У ДТЕК функціонує єдина система управління охороною навколишнього середовища згідно з вимогами міжнародного стандарту ISO 14001:2004. Впровадження екологічного стандарту ISO 14001:2004 відбулося в 2008-2010 рр .

У результаті всередині компанії було розроблено єдині корпоративні вимоги в галузі охорони навколишнього середовища, ідентифіковано екологічні аспекти та ризики, створено ефективну систему управління ними. Це дозволило закласти міцну основу для подальшої системної природоохоронної діяльності компанії, використовувати інноваційні методи в управлінні охороною навколишнього середовища і постійно підвищувати екологічну результативність підприємств ДТЕК, а що стосується ТЕС в м.Бурштині то значно покращити стан матеріально-технічної бази, завдяки інвестиціям ДТЕК.

Підприємства Компанії першими у вугільній та енергетичній галузях України успішно пройшли сертифікаційні аудити системи екологічного менеджменту на відповідність вимогам міжнародного стандарту ISO 14001:2004. На сьогодні такі сертифікати відповідності мають 15 підприємств ДТЕК включаючи електростанцію в м.Бурштині. Інвестиції ДТЕК цей проект в 2010 р. склали 4,6 млн.грн., в 2011 р. – 2,9 млн. грн.

Серед основних еколого-економічних проблем функціонування ДТЕК Бурштинської ТЕС можна виділити: брак інвестицій та технологій, невідповідність сировинної бази сучасним вимогам якості, здійснення значних впливів на компоненти навколишнього середовища, застарілість матеріально-технічної бази, та її технічна нездатність співпрацювати в поєднанні з провідними про - екологічними технологіями.

Все перераховане вище обумовлює значний вплив діяльності підприємства на компоненти навколишнього середовища, а відтак і великі суми видатків підприємства на збори за забруднення навколишнього середовища.

За результатами комплексного дослідження нами запропоновано механізм реалізації засад екологічного менеджменту, який буде сприяти реалізації моделі сталого економічного розвитку суспільства, основою якої є виробнича, культурно – освітня, адміністративна та фінансова системи.

Дослідження процесу становлення і розвитку екологічного менеджменту в організаціях дозволило зробити висновок про наявність двох груп чинників впливу: зовнішніх і внутрішніх. Сукупність зовнішніх визначається загальною залежністю діяльності організації від системної дії різноманітних органів місцевого самоврядування та державного управління материнських та приймаючих країн, учасників міжнародної мережі екологічного менеджменту, конкурентного середовища (споживачів, постачальників, партнерів, конкурентів і т.ін.) та різноманітних громадських угруповань. Зовнішній вплив набуває прояву у комплексі міжнародних екологічних стандартів або ж інших вимог щодо раціонального природокористування і створення екологічно безпечних умов життєдіяльності населення, які висуваються до практики і результатів функціонування організації.

Впровадження засад екологічного менеджменту на промислових підприємствах можна вважати економічно і екологічно доцільним тому, що:

1. Можна збалансувати споживання сировинних матеріалів, води, енергії, скорочуючи, таким чином, виробничі витрати.
2. Виготовляти продукцію, яка підлягає вторинній переробці.
3. Скорочувати обсяги викидів, скидів шкідливих речовин і цим самим зменшувати екоплатежі.
4. Впроваджувати стандарти якості ISO 9000 та ISO 14000, що дасть змогу покращити якість продукції.
5. Відкриває можливості доступу до певних видів державної підтримки (впровадження системи екологічного менеджменту зазвичай призводить до послаблення адміністративного тиску на підприємство з боку контролюючих державних органів).
6. Дає можливість виходу на нові ринки збуту.
7. Передбачає вихід на новий рівень технологічного розвитку та інновацій.
8. Формує позитивний імідж, враховуючи зростання громадської екологічної обізнаності і бажання споживачів купувати екологічно безпечну продукцію.

УДК 65.012.23

К.М. ХАУСТОВА

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,

Г.В. ГРИЦУ

магістр,

Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ

В сучасних умовах підвищення конкурентної боротьби на всіх ринках та змін у зовнішньому середовищі перед підприємствами постають нові проблеми та завдання, вирішення яких потребує кардинального перегляду діючих стратегій та інструментів їх реалізації.

Одним з інструментів управління стратегічним розвитком підприємства, який довів свою ефективність на практиці багатьох зарубіжних корпорацій є реінжиніринг бізнес-процесів.

Методичні підходи щодо перебудови структур управління шляхом формування бізнес-процесів досліджуються багатьма провідними вченими. Серед них, доречно виділити праці М. Хамера та Д. Чампі, Б. Андерсена, А. Черепи, О. Кузьміна та О. Мельника та інших.

Згідно з визначенням науковців, що вважаються одними із засновників теорії управління на основі бізнес-процесів М. Хамера та Д. Чампі [1, с. 25] : «реінжиніринг – це не поліпшення існуючого положення речей, не проведення косметичних заходів та часткових змін, не перетасування вже існуючих систем функціонування організації. Це відмова від того, що було раніше, новий винахід того, як робота повинна бути виконана»

Сутність бізнес-процесу полягає в об'єднанні системного, ситуаційного і процесного підходів. Використання вказаного підходу до управління у практичній діяльності підприємств позбавляє менеджерів необхідності оперативного управління різними функціями у компанії [2, с. 127].

До найбільш емних і точних варто віднести сучасне поняття, яке визначає бізнес-процес як циклічну сукупність пов'язаних конкретизованих завдань (або дій), які мають певні входи (необхідні ресурси) та виходи (результати), що являють цінність для споживача (внутрішнього або зовнішнього).

Стратегічне управління розглядається як процес формування цілей, розробки комплексу стратегій для їх досягнення та формування механізмів їх реалізації. При цьому, ефективність реалізації стратегій залежить насамперед від створення необхідних організаційних, фінансових, виробничих та соціально-психологічних умов.

В цьому контексті основною метою реінжинірингу бізнес-процесів є системна реорганізація фінансових, інформаційних та матеріальних потоків, спрямована на спрощення організаційної структури та перерозподіл і мінімізацію використання різних ресурсів в процесі реалізації стратегічних стратегій. Впровадження технологій реінжинірингу сприятиме скороченню термінів всього циклу робіт щодо виробництва продукції (послуг) для задоволення потреб споживачів та підвищенню якості їх обслуговування.

Взаємозв'язок між стратегіями та бізнес-процесами, розглянуто Р. Бернсом[3, с.39], який пропонує при розробці стратегій враховувати такі ключові фактори: зацікавлені сторони (організації, інститути або фізичні особи, що мають легітимний інтерес до організації), споживачі, що мають певні очікування щодо продукції або послуг, які надає організація та безпосередньо бізнес-процеси, за допомогою яких виробляють цю продукцію і послуги та поставляють їх до споживача.

При цьому, основним завданням реінжинірингу є формування оптимальної структури та процесу реалізації стратегій, що максимально задовольняє та збалансовує умови всіх перелічених факторів.

Отже, в стратегічному управлінні реінжиніринг бізнес-процесів слід розглядати, як інструмент реалізації стратегічних цілей шляхом перебудови організації у систему послідовних процесів реалізації стратегічного набору. При цьому, в процесі формування ефективного стратегічного набору кожний ієрархічний рівень повинен аналізуватися фахівцями тих бізнес-процесів, що будуть функціонувати на основі обраних стратегій.

Досягнення поставлених цілей забезпечує набір організаційних, методичних та інформаційних компонентів реінжинірингу[4,с.58]:

- стратегія фірми, орієнтована на перспективні потреби клієнта;
- новий набір бізнес-правил або бізнес – процедур, який дозволить знизити витрати, зменшити час прийняття рішень;
- нова організаційна структура управління;

- нові умови праці персоналу, нові обсяги прав та ресурсів робітників;
- новий підхід щодо отримання інформації від споживачів;
- забезпечення функціонування всіх попередніх процедур та структур за допомогою інформаційних систем та новітніх інформаційних технологій.

Підприємство стає більш пристосованим до будь-яких змін у зовнішньому середовищі, підвищується його конкурентоспроможність на ринку, відбувається процес переходу від застарілих схем управління до інноваційних методів, досягаються стратегічні цілі та в довгостроковій перспективі розкривається його потенціал [5, с. 268].

Отже, інтеграція реінжинірингу у процес розробки та реалізації стратегії дозволить вирішити ряд наступні завдання:

1) формування прозорої системи внутрішньої взаємодії процесів компанії і персоналу для побудови гнучкої системи внутрішнього контролю всіх етапів реалізації стратегій;

2) оптимізація підрозділів та процесів з метою скорочення тривалості виконання робіт та зниження витрат на реалізацію окремих функцій за рахунок уникнення дублювання;

3) підвищення мотивації працівників шляхом встановлення взаємозв'язку між результатами праці та її оплатою в рамках здійснення окремих процесів, обмежених входами-виходами, а не за результатами роботи всього підприємства чи підрозділу;

3) побудова інформаційної системи підприємства та автоматизованої системи управління, що підвищує керованість процесом реалізації стратегій.

1. Хаммер М. Реінжиніринг корпорації : маніфест революції в бізнесі / М. Хаммер, Д. Чампі – СПб., 2000. – 332 с.2. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту :навч. посіб. / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – [2-ге вид. доп.і переробл.]. – Львів: Національний університет “Львівська політехніка”, “Інтелект-Захід”, 2003. – 352 с.3. Андерсен Б.Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Бьерн Андерсен; пер. с англ. С.В. Ариничева. –М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. –272с.4. Бабак О.А. Реінжиніринг як сучасний інструмент інноваційної діяльності підприємств / О.А. Бабак // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького ДПУ. – 2011. – № 17/1. – с. 55-60.5. Іпполітова І. Я. Ефективність здійснення реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві / І. Я. Іпполітова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – №. 13. - С. 264-270.

УДК 657.372.1

В.В. ХОДЗИЦЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

ФОРМУВАННЯ СИТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

В сучасних умовах невизначеності ринкової економіки проблема формування і функціонування системи менеджменту окремого підприємства набуває першочергового значення. Виникнення кризового стану підприємства є свідченням поступового розбалансування та повної втрати дієздатності внутрішнього механізму саморегуляції господарської системи. Виробничі підприємства реального сектору економіки складно адаптуються до жорстких умов ринку, наслідком чого є різний рівень бізнес-безпеки. Розвиток та адаптація стратегічного управлінського обліку промислових підприємств

багато в чому залежить від використання методів і інструментів реалізації без пекових важелів. Традиційні інструменти і методи управління є недосконалими, оскільки не дозволяють своєчасно ідентифікувати і прогнозувати можливі ризики кризових явищ зниження бізнес-безпеки підприємства. Головною умовою забезпечення конкурентоспроможності виробничого підприємства є здатність своєчасного передбачення і реагування на перші ознаки виникнення кризового стану. Виявлення причинно-наслідкових зв'язків виникнення кризи дозволить реалізувати механізм прийняття управлінських рішень щодо здійснення заходів бізнес-безпекового менеджменту в умовах обмеженості ресурсів. Виникає негайна потреба в адаптації виробничих підприємств до умов економічних трансформацій на основі використання ефективних методів безпекового управління і стратегії. Вибір стратегії безпекового управління на сьогодні є невідкладним завданням для виробничих підприємств. Тому впровадження ефективних методів стратегічного безпекового управління підприємством на підставі комплексної оцінки потенціалу стратегічної стійкості є актуальним.

Стратегічний менеджмент слід розглядати як особливий вид управління, метою якого є створення умов стійкого функціонування виробничого підприємства на основі ефективної безпекової бізнес-політики, що дозволяє своєчасно реагувати на перші ознаки появи умов невизначеності. Основними вимогами, що пред'являються до стратегічного управління промисловим підприємством, є:

- забезпечення відповідності безпекової стратегії підприємства його місії і перспективному баченню;
- проведення стратегічного бізнес-аналізу, заснованому на дослідженні чинників внутрішнього і зовнішнього середовища,
- використання елементів методу стратегічного менеджменту, які дозволяють виявити кризові ситуації;
- розробка бізнес-політики, що відображає інтереси власників підприємства;
- впровадження бізнес-безпекової стратегії підприємства.

Методологія стратегічного менеджменту охоплює сукупність принципів, методів, які забезпечують процес розробки і реалізації комплексу ефективних управлінських рішень. Розробка будь-яких стратегічних, тактичних і оперативних рішень нерозривно пов'язана з без пековою бізнес-стратегією, оскільки в системі ринкових відносин будь-яка економічна дія неможлива без управлінської складової.

Система стратегічного управлінського обліку є підсистемою в загальній системі менеджменту підприємства з відповідною місією, баченням і стратегічною концепцією. Звідси, її структура має бути інтегрована в загальну організаційну структуру управління, що дозволить понизити загальний рівень витрат і забезпечити координацію і регулювання дій системи стратегічного управлінського обліку з іншими підсистемами управління підприємством. Особливу увагу в питаннях теорії і методології стратегічного управління слід приділити механізму, під яким слід розуміти сукупність основних елементів зовнішнього і внутрішнього регулювання господарської діяльності підприємства, а також форм і методів дії на суб'єкти і об'єкти бізнес-безпекового управління для досягнення поставлених стратегічних завдань.

В загальному вигляді модель безпекового стратегічного управління в умовах невизначеності представлена в табл. 1.

В результаті взаємодії системоутворюючих процесів безпекового стратегічного управління і забезпечуючих підсистем керівництво суб'єктом господарювання має реальну можливість створити умови стратегічного функціонування підприємства.

Розв'язання накопичених суперечностей можливе лише на підґрунті кардинального перегляду усіх фундаментальних засад ведення бізнесу, координації стратегічного бачення місії та змісту діяльності підприємства, що зумовить перехід системи до нового стану рівноваги, яка є необхідною передумовою для її подальшого розвитку.

Напрями реалізації безпекового стратегічного менеджменту в умовах невизначеності

Напрями	Вплив на стратегію
1. Визначення оперативних цілей менеджменту	Оцінка ключових індикаторів економічної стійкості Діагностика ефективності операційної, фінансової та інвестиційної діяльності Розробка напрямів підвищення бізнес - стійкості
2. Визначення тактичних цілей менеджменту	Фінансовий аналіз звітності суб'єкта господарювання. Оптимізація тактичних управлінських рішень Факторний аналіз
3. Бізнес-аналіз фінансової стратегії управління	Складання прогнозних звітів : звіту про сукупні доходи (прибутки та збитки), звіту про рух грошових коштів (прямий метод) , звіту про фінансовий стан, звіту про зміни у власному капіталі. Удосконалення методів фінансового управління
4. Визначення стратегічних цілей менеджменту	Виявлення тенденцій впливу факторів на стратегічний розвиток підприємства Впровадження інтегрованої звітності, що охоплює економічні, соціальні та екологічні показники діяльності підприємства Оцінка синергетичного ефекту безпекової стратегії

Джерело: розроблено автором

Відставання реформування системи менеджменту у практичній діяльності значною мірою пояснюється недооцінкою перетворюючої суті управління, ігноруванням методологічних принципів відсутністю методик створення бізнес-безпекових механізмів управління і реінжинірингу, які засновані на досягненні синергетичного ефекту дії керуючих чинників.

1. Друпі К. *Управлінський і виробничий облік: Пер. з англ.; Підручник.* – М.: ЮНІТІ-ДАНА, 2002. 2. Innes J. *Strategic Management accounting, in tones, J (ed.). Handbook of Management accounting, Gee, Ch. 2., - 1998. – 968 p.* 3. Cooper R., Kaplan R.S. *Measure costs right: make the right decisions // Harvard Business Review. – 1988. - September/October - P. 96-103.* 4. Simmonds K. *Strategic management accounting // Management accounting. - 1981. - № 59(4). P. 26-29.* 5. Simmonds K. *Strategic management accounting for pricing: a case example // Accounting and Business Research. - 1982. - № 12(47). P. 206-214.* 6. Simmonds K. *The accounting assessment of competitive position // European Journal of Marketing, Organization and Society. - 1986. - № 12(4). P. 357-374.* 7. Bromwich M. *The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets // Accounting. Organisation and Society. – 1990. - № 1. P. 27-46.* 8. Lord B.R. *Strategic management accounting: the emperor`s new clothes? // Management Accounting Research. - 1996. - № 7(3). - P. 347-366.*

УДК 338.314:330.14:[334.722.8:621]

Л.М. ЧУМАК

студент,

Науковий керівник: к.е.н. Слюсарева Л.В.,

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

**ЗАСТОСУВАННЯ БАГАТОФАКТОРНОЇ МОДЕЛІ «ДЮПОН»
ДЛЯ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «СУМСЬКЕ МАШИНОБУДІВНЕ
НАУКОВО-ВИРОБНИЧЕ ОБ'ЄДНАННЯ ІМ. М.В. ФРУНЗЕ»**

Світові економічні процеси визначають характер розвитку та можливі перспективи для діяльності вітчизняних підприємств, унаслідок їх відкритості до глобального світового господарства. У 2016 році наша держава переживала не лише фінансову кризу, а й кризу виробництва. Так як економічний розвиток держави характеризується успішною

діяльністю господарства, то особливої актуальності набуває галузевий аналіз діяльності підприємств. Одним із методів дослідження прибутковості діяльності підприємств є багатофакторна модель Дюпона.

Аналіз літературних джерел щодо ефективності діяльності підприємств є предметом численних досліджень як вітчизняних так і закордонних авторів. Зокрема, значних успіхів у розкритті даної проблеми набули такі науковці, як А. М. Мороз, А. М. Герасимович, К. О. Волохата, Н. В. Бичкова, А. В. Бондарчук, М. Г. Чумаченко.

Метою дослідження є можливість застосування багатофакторної моделі Дюпон у діяльності ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В. Фрунзе», а саме оцінка рентабельності власного капіталу на її основі.

Зазвичай в літературі ефективність діяльності підприємств трактується як рентабельність, адже вона найбільш точно відображає стан. Рентабельність – це відносний показник економічної ефективності, який відображає рівень ефективності використання ресурсів і капіталу підприємства [1, с. 123].

Використання моделі Дюпон почалось у 1919 році Ф.Д. Брауном фінансовим аналітиком, а пізніше фінансовим директором компанії «Дюпон» [2, с.80-89].

В методиці «Дюпон» починають з формули по знаходженню рентабельності продажів:

$$ROS = \frac{NP}{SAL} \quad (1)$$

Наступним знаходять коефіцієнт оборотності активів:

$$TAT = \frac{SAL}{A} \quad (2)$$

Далі – мультиплікатор власного капіталу:

$$EM = \frac{A}{E} \quad (3)$$

І в насамкінець врахувавши всі показники можна визначити модель рентабельності власного капіталу:

$$ROE = ROS \times TAT \times EM \quad (4)$$

Для більшої зрозумілості методики розрахуємо дані показники для ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В. Фрунзе» – велике промислове підприємство галузі машинобудування, яке працює як на українському, так і на зарубіжних ринках [3].

Дослідження було здійснено на основі показників річної фінансової звітності за період 2013 -2015 роки.

Таблиця 1

Дані для розрахунку рентабельності ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В. Фрунзе» відповідно до методики Дюпон за 2013-2015 рр. [4]

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Чистий дохід, SAL ,	2268556 тис. грн.	1082009 тис. грн.	1698865 тис. грн.
Чистий прибуток, NP	6619 тис. грн.	405687 тис. грн.	124649 тис. грн.
Середньорічна вартість чистих активів, A	4051887 тис. грн.	3987131 тис. грн.	5564925 тис. грн.
Середньорічна величина власного капіталу, E	1188000 тис. грн.	1020215 тис. грн.	2031907 тис. грн.
ROS	0,002917715	0,374938656	0,073371928
TAT	0,559876423	0,271375332	0,305280844
EM	3,410679293	3,908128189	2,73876954
ROE	0,005571549	0,397648535	0,061345819

Наведені дані свідчать, що величина чистого прибутку за період дослідження зріс майже у 2 рази, водночас, можна констатувати і зростання величини власного капіталу. Проте, не дивлячись на позитивну тенденцію даних показників рентабельність власного капіталу знизилась до 0,0613 у 2015 році порівняно з 0,3976 у 2014 .

Для того, щоб визначити вплив кожного фактору треба застосувати прийом ланцюгових підстановок. Розглянемо його динаміку за 2013-2015 роки.

Таблиця 2

Ланцюгова підстановка показників за 2013-2015 роки

Підстановки	Показники				
	ROS	TAT	EM	ROE	Вплив фактора
2013 р.	0,0029	0,5598	3,4106	0,0055	-
	0,3749	0,5598	3,4106	0,7158	+0,7103
	0,3749	0,2713	3,4106	0,1176	-0,5982
2014 р.	0,3749	0,2713	3,0981	0,3976	+0,28
	0,0733	0,2713	3,0981	0,0777	-0,3199
	0,0733	0,3052	3,0981	0,0844	+0,0067
2015 р.	0,0733	0,3052	2,7387	0,0641	-0,0203

Як свідчать дані табл.2 вплив факторів не має однозначної тенденції, цей показник має як від'ємне так і додатне значення, і ці показники змінюються через рік. Наприклад, у 2014 році вплив фактору становив +0,28, а зі зміною показників відбувся великий стрибок аж до -0,3199. Також якщо розглядати вплив факторів загалом, то лише зі зміною показника у 2013 році він цілком відповідав нормативному значенню (був більший за 0,29), всі ж останні роки цей показник не лише не перевищувався а навіть не досягався. Провівши дане дослідження по діяльності ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В. Фрунзе» за методикою Дюпон можна зробити наступні висновки: у цілому підприємство має задовільні показники по діяльності (чистий прибуток, середньорічна вартість чистих активів та величина власного капіталу – вони є додатного значення) але поразивши ланцюгову підстановку показників з'являються від'ємні числа, що негативно впливає на функціонування підприємства та його імідж серед акціонерів.

1. Жук Н.Л. Комплексний економічний аналіз власного капіталу: методика проведення / Н. Л. Жук, А. В. Боднарчук // Економіка АПК. – 2014. – № 12. 2. Гумейнов Р.М. Історія економічних вчень /Ю.В.Горбачева, В.М.Рябцева- 2010 с.80-89. 3. <http://frunze.com.ua/uk/golovna/> 4. Річна регулярна інформація - <http://smida.gov.ua/db/participanti/05747991>.

УДК 658:330.341.1

К.А. ШАРКАДІ

магістр,

Науковий керівник: к.е.н. Рубіш М.А.,
Мукачевський державний університет, м. Мукачево, Україна

ІННОВАЦІЇ В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ

Сьогодні викликом для більшості українських підприємств є усвідомлення того, що необхідно змінюватися, застосовувати інноваційні методи управління персоналом та організацією в цілому. Інновації необхідні всюди в організаційній, виробничій, фінансовій, науковій сферах, оскільки саме в комплексі вони приносять найефективніший результат. На сучасному етапі в умовах жорсткої конкурентної боротьби і підвищуються вимоги споживачів до товарів та послуг, тому постійні новації можуть стати запорукою отримання конкурентних переваг.

Як у вітчизняній, так і у світовій літературі властива багатогранність поглядів на сутність поняття «інновація». Як зауважив один з найвідоміших американських футурологів Елвін Тоффлер, серед проблем, з якими стикається бізнес, немає важливішої та складнішої, ніж проблема нововведень.

Інновація - це винятково дуже важлива для сьогодення економічна категорія. Уперше цей термін використав, та започаткував відомий австрійський економіст Й.А. Шумпетер у своїй роботі «Кон'юнктурні цикли» (1939) [1]. Він трактував інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих чинників, створену підприємницьким духом. Шумпетером Й. уперше був уведений у науковий обіг термін «інновація», що в перекладі означає «втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу». Крім того, інновація розглядалась Шумпетером Й. як нова функція виробництва, «нова її комбінація» [2]. Також слід згадати, що проблемам інновації приділяли увагу такі відомі вчені, як: Х. Барнет, В.О. Василенко, В.Г. Шатько, І.П. Мойсеєнко, С.М. Ілляшенко, М.А. Ескіндаров, В.М. Алфєров та ін.

Наприклад В.О. Василенко говорив: інноваційна діяльність представлена як процес творчості та створення нововведення, реалізована як максимум інноваційної альтернативи, інноваційної потреби та підприємницьких зусиль [3]. М.А. Ескіндаров вважає, що багатоваріантний, альтернативний тип діяльності як інноваційний процес являє собою комплекс пов'язаних між собою явищ – від народження наукової ідеї до її комерціалізації

Багато авторів приділяють увагу інноваційному менеджменту як функціональній системі управління і розглядають його як один з різновидів функціонального менеджменту, безпосереднім об'єктом якого є інноваційні процеси в усіх сферах економіки. Функціональний інноваційний менеджмент націлений, головним чином, на ефективне управління процесом розроблення, упровадження, виробництва та комерціалізації інновації, при цьому важливим моментом є синхронізація функціональних підсистем, удосконалення координуючих дій операційної системи виробництва, управління персоналом і здійснення контролю за інноваційним процесом [4].

Інноваційний менеджмент - складний механізм керуючої системи, яка створює сприятливі умови й можливості для розвитку і досягнення ефективного результату діяльності підприємства, його можна уявити у декількох аспектах:

- наука і мистецтво управління інноваційний менеджмент базується на теоретичних положеннях загального менеджменту, серед яких визначальними є закони та закономірності динамічних систем, принципи, функції, форми й методи цілеспрямованої діяльності людей у процесі управління цими системами;

- як вид діяльності інноваційний менеджмент являє собою сукупність процедур, що утворюють загальну схему управління інноваційним процесом;

- як процес інноваційний менеджмент розглядається як послідовне виконання управлінських функцій на всіх етапах реалізації інноваційної діяльності на підприємстві та стосується виробничо-технологічних, збутових і управлінських процесів;

- як система управління інноваційний менеджмент складається з двох ланок або підсистем: керуючої підсистеми (суб'єкта управління) і керованої підсистеми (об'єкта управління), зв'язок суб'єкта управління з об'єктами відбувається за допомогою руху інформації.

Особливість інноваційної діяльності полягає в тому, що вона є діяльністю підвищеного ризику порівняно зі звичайним підприємництвом (що також здійснюється на власний ризик). Цей підвищений ризик зумовлений новизною, творчим характером науково-технічної роботи, можливістю одержання як позитивного, так і негативного результату, тому більша частина підприємців не бажають займатися інноваціями.

Таким чином, інноваційний менеджмент – це сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових засобів, методів і форм управління інноваційною діяльністю конкретного об'єкта управління з метою одержання найоптимальнішим шляхом економічних результатів цієї діяльності. Інноваційний менеджмент націлений на забезпечення ефективного функціонування інноваційного процесу в підприємства, з метою створення можливості її конкурентоспроможності на ринку в довгостроковій перспективі.

1. Хомік В.В. Теоретичні дослідження інноваційної активності регіону [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_5/26.pdf 2. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник [Текст] / Н. В. Краснокутська - К.: КНЕУ, 2003. - 504с. 3. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ. – 440 с. 4. Уткіна Ю.М. Інноваційний менеджмент на підприємствах / Ю.М. Уткіна // Вісник економіки транспорту і промисловості № 46, 2014. – С. 298-302.

УДК 658:174.022.1-057.17

В.С. ШЕВЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування,
Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова, м. Харків, Україна

ІМІДЖ КЕРІВНИКА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Слово «імідж» походить від англійського поняття «уявлення», «образ». Під іміджем в загальноприйнятому сенсі розуміється враження, вироблене конкретною людиною або компанією, організацією на оточуючих.

Під поняттям «імідж» мається на увазі зовнішній вигляд, вигляд. Цей термін поширюється на велику кількість об'єктів і явищ. Це можуть бути окремі особи, соціальні групи, організації, торгові марки і т. п. [1]

Стосовно до особистості керівника підприємства це поняття можна визначити таким чином: імідж – це цілісний несуперечливий образ керівника у свідомості оточуючих, відповідний цілям, нормам, цінностям, прийнятим в цільовій групі і очікуванням, які висуваються до членів групи до керівника. В структуру іміджу керівника входить не тільки його зовнішній вигляд, але і все те, на основі чого навколишні складають думку про людину: стиль керівництва, загальна спрямованість особистості керівника, його комунікативні та інтерактивні навички, манери мови і т. д. Зовнішній прояв іміджу має відповідати внутрішньому стану людини.

При формуванні іміджу керівника необхідно ґрунтуватися на конструюванні концептуальної ідеї розвитку особистості як соціально-очікуваного і бажаного образу, відповідного соціальним і культурним нормам. Соціально-управлінське значення іміджу розглядається з системних позицій.

Імідж керівника повинен розглядатися не як механічна сукупність рис особистості, а як образ керівника, тобто сукупність його соціально-типових властивостей. Імідж – уявлення про себе в оточуючих, що активно створюється. При цьому процес сприйняття залежить від характеристик його як носія образу, так і соціальних груп, на яких спрямована ця дія [2].

Імідж керівника формується на основі соціально-конструктивної діяльності, в якій необхідно висвічувати кращі риси особистості. Саме в ході діяльності відбувається перетворення та вдосконалення діяльності й самого себе.

В оцінці діяльності керівника провідну роль відіграє авторитет. Він повинен вміти переконати симпатію і повагу до себе, успішно вирішувати складні проблеми людських відносин. В цілому авторитет керівника виступає як результат визнання людьми особливої цінності, важливості для успішної роботи тих чи інших якостей його особистості, причому якостей, суттєвих з точки зору саме цих людей.

У формуванні керівника як лідера істотне значення мають його потреби, інтереси і пов'язана з ними мотивація управлінської праці. Професіоналізм керівника є одним з провідних чинників, що беруть участь у формуванні іміджу організації та її керівника.

Головне в змісті іміджу – це співмірність, співвіднесеність зовнішніх і особистісних даних. Для керівника необхідна єдність внутрішнього змісту діяльності і зовнішнього вигляду. Вони відіграють певну роль у конструюванні іміджу.

Привабливий імідж керівника невіддільний від знання ділового етикету та впевненого володіння відповідними навичками. Керівник, який має намір працювати в іншій країні, зобов'язаний враховувати традиції, що склалися саме там для того, щоб здійснювана діяльність мала успіх. Він повинен враховувати етикетні норми країни або регіону, в якому йому доводиться працювати.

Імідж компанії невіддільний від іміджу керівника. Таким чином, сприяючи професійної підготовки співробітників, приймаючи участь в їх справах, керівник може здобувати їхню повагу і вдячність, і його імідж істотно покращитися.

1. Поченцов Г. Г. Имиджология / Г. Г. Поченцов. – Киев, 2000. – 768с. 2. Поченцов Г. Г. Профессия: имиджмейкер. 2-е изд. испр. и доп. / Г. Г. Поченцов. – Киев, 1999. – 256с. 3. Sampson E. Creative Business Presentations: Inventive Ideas for Making an Instant Impact

УДК336.225.66(477.86)

Х.В. ЮРІВ

студент,

Науковий керівник: к.е.н. Слюсарева Л.В.,

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

СУТНІСТЬ ТА СУЧАСНИЙ СТАН БЮДЖЕТНОГО ВІДШКОДУВАННЯ ПДВ В ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Податок на додану вартість (далі ПДВ) є бюджетоутворюючим податком України. Але через несумлінне використання умов бюджетного відшкодування він може стати бюджетовитратним. Значна сума коштів незаконно виводиться з бюджету в вигляді бюджетного відшкодування, що ставить більшість підприємців у складну не прогнозовану ситуацію. Створюються складні схеми незаконного відшкодування ПДВ, члени яких нічого не сплачують до бюджету, а лише виводять грошові кошти злочинним шляхом.

За час застосування ПДВ (1992-2016) в податковій системі України був сформований комплексний механізм його обчислення і сплати. Слід зазначити, що проведені за цей період численні зміни податкового законодавства були спрямовані на досягнення більш повної відповідності даного механізму потребам ринкової економіки, на підвищення його ефективності в цілому. Як відзначають аналітики платники податків традиційно вважають положення законодавства, що стосуються обчислення і сплати ПДВ, досить складними, а сам податок одним з найбільш працюючих з точки зору податкового адміністрування.

Так, ст. 200 ПКУ встановлено, що сума податку, що підлягає бюджетному відшкодуванню, визначається як різниця між сумою податкового зобов'язання звітного

(податкового) періоду та сумою податкового кредиту такого звітного (податкового) періоду [1].

Процедура відшкодування суми ПДВ складається з етапів: перевірки суми відшкодування; складання висновку про достовірність відшкодування і передача його органам Держказначейства; перерахування Держказначейством платнику податків суми бюджетного відшкодування [2].

Проаналізуємо стан відшкодування ПДВ в Івано-Франківській області (табл.1).

З наведеної нижче таблиці видно, що питома вага відшкодування ПДВ у сумі надходження податку на додану вартість, перевищує надходження податку до державного бюджету з територій, які були об'єктом дослідження.

Таблиця 1

**Надходження та відшкодування податку на додану вартість
в Івано-Франківській області станом на 01 червня 2016 року ***

Назва території	Надійшло податку на додану вартість, всього	у т.ч.		Відшкодовано податку на додану вартість	Питома вага відшкодування ПДВ у сумі надходження податку на додану вартість
		ПДВ із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг)	ПДВ із ввезених на територію України товарів		
Долинський р-н	16 033 798,44	16 033 798,44	0,00	16 486 908,41	102,8
м. Івано-Франківськ	733 730 036,00	143 697 019,82	590 033 016,18	844 149 364,25	115,0
ВСЬОГО	749 763 834,44	159 730 818,26	590 033 016,18	860 636 272,66	114,8

* Складено на основі статистичних даних ГУ ДКСУ в Івано-Франківській області

Шляхом вирішення проблеми, що склалась, можемо запропонувати удосконалити механізм відшкодування ПДВ за допомогою банківського сектора. Цей спосіб полягає в тому, що платник, який бажає отримати відшкодування, повинен внести на спеціальний банківський рахунок суму грошових коштів, що дорівнює заявленій до відшкодування. Після цього платник відразу отримує суму бюджетного відшкодування на свій рахунок. А раніше внесена сума буде виступати гарантією повернення суми відшкодування в разі якщо за результатами перевірки експортер не матиме права на отримання відшкодування (в такому випадку кошти будуть перераховані в бюджет). У разі підтвердження права платника податку на отримання відшкодування за результатами перевірки платник може розпоряджатися грошовими коштами зі спеціального рахунку (разом з нарахованими відсотками) на власний розсуд. Ще однією альтернативою вдосконалення процедури відшкодування є перевірка обґрунтованості заявлених до відшкодування сум незалежним аудитором. Після проходження аудиторської перевірки за відсутності зауважень компанія-експортер отримує відшкодування, а відповідальність за його законність покладається як на одержувача такого відшкодування, так і на аудиторську компанію, яка здійснювала перевірку [3].

Таким чином, наведена пропозиція дозволить мінімізувати зловживання в сфері відшкодування ПДВ, зроблять процес повернення ПДВ з бюджету більше прозорим і ефективним.

1. Податковий кодекс України : Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>2. Щодо особливостей проведення перевірок бюджетного відшкодування ПДВ: ДФСУ лист від 07.07.2015 р.: [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/letters-and-orders/gna/5859-24403.html>3. Проблемні аспекти бюджетного відшкодування податку на додану вартість в Україні / Базалева О. С. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 24(997). – С. 3–8.

СЕКЦІЯ 4. РОЗМІЩЕННЯ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

UDC 330.101.52:338.43(477.87)

PATAKI GÁBOR

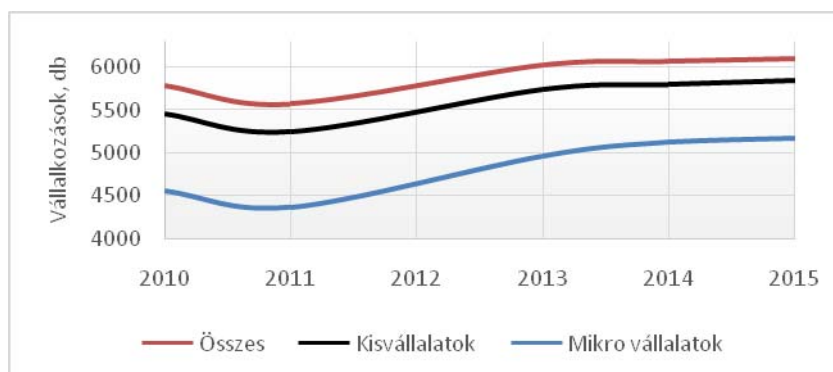
Könyvvitel és Auditálás tanszék, óraadó tanár, tanszéki koordinátor
II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola

AGRÁRVÁLLALKOZÁSOK STATISZTIKAI HELYZETÉRTÉKELÉSE KÁRPÁTALJA VONATKOZÁSÁBAN

Kárpátalján, ahogy átlagosan egész Ukrajnában, stagnált, vagy esetenként visszaesett a vállalkozások száma és aktivitása az elmúlt 5 esztendőben. Nem volt ez másként a mezőgazdasági, agrárágazatban sem.

A jelen téziszhez kapcsolódó bővebb tanulmányban elemzésre került a Kárpátalján 2010 és 2015 között hivatalosan bejegyzett vállalkozások és azon belül mezőgazdasági vállalkozások számát és arányát bemutató bővebb statisztikai elemzés.

Ennek összegzéseként elmondható, hogy az elemzési időszakban a vállalkozások száma 5,5 %-al nőtt, amelyből legkisebb mértékben a nagy és középvállalatok vették ki a részüket (az utóbbi 24 %-os csökkenést mutatott), míg 13,5 %-os növekedést tapasztalhattunk a mikro vállalkozásoknál, és 7,3 %-osat a kisvállalkozások esetében. A vállalkozások számának trendje, összességében kismértékű pozitív elmozdulást mutat, melyből kiemelve a legnagyobb számú részt, a kisvállalkozásokat (azok között pedig szintén a legnagyobb arány képviselő mikro vállalkozásokat) az 1. ábra mutatja.



1. ábra: Kis- és mikrovállalkozások mennyiségénektrendje.
Forrás: Kárpátaljai Statisztikai Évkönyv 2016

Az öt éves statisztikai elemzésből az is kiszűrhető, hogy relatíve magas a mezőgazdasági ágazat súlya az összes vállalkozás arányában (igaz, ez az elmúlt 5 évben csökkenő tendenciát mutatott). 2015-ben az összes kisvállalat 1/5-e mezőgazdasági besorolással szerepelt.

Az adatokat figyelembe véve látható a lefelé ívelő trend. Viszont a hivatalos statisztikák még nem mutatják meg a 2016-os év változásait. Főleg Kárpátalja magyar lakta területein végbemenő gazdaságélénkítési program hatását. Az *Egán Ede gazdaságfejlesztési program* által meghirdetett vállalkozásindítási és élénkítési program kapcsán turisztikai, mezőgazdasági és vállalkozói témakörökön belül lehetett pályázni. Mivel jelen elemzés fókuszában a mezőgazdasági vállalatok és vállalkozók állnak, így most folyamatban lévő, hivatalos statisztikák hiányában, a következő tendenciák szűrhetők le:

1. mezőgazdasági témakörön belül a várható nyertes vállalkozások száma 300-350 db lehet;

2. a vállalkozók nagy része főleg háztáji magángazdaságokban tevékenykedett, hivatalos bejegyzett cége, egyéni vállalkozása nem volt;

3. ennek értelmében a kb. 350 pályázónak több, mint a fel (kb. 200 db) új alapítású mezőgazdasági vállalkozás.

Hozzáadva a közel 1100 db-os 2015-ös évi mezőgazdasági kisvállalkozáshoz ezt az értéket, becslésünk szerint kb. 20 %-os bővülés várható az ágazaton belül. Mindez az ágazat fehéredését és az agrárvállalkozások számának bővülését mutatja.

Ezzel ellentétesen hatott, viszont, a 2017 január 1-én bevezetett több rendelet (adóváltozások, minimálbér emelkedés), melynek értelmében az egyéni vállalkozók (természetes személyként vállalkozók – FOP), akik korábban tevékenység szünetelése esetén kvázi nem voltak kötelezettek adó hozzájárulást véghezvinni, ettől kezdve több mint 700 UAH értékben társadalombiztosítási hozzájárulást kötelesek befizetni. A változások következtében országos szinten az első három héten kb. 160 ezer ilyen jellegű vállalkozó szüntette be tevékenységét.

Ezek összefüggésében felmerülhet az a kérdés, hogy van-e bővülési potenciál az agrárszektorban Kárpátalja határmenti térségében.

Vidékünkön a közelmúltban megjelent két gazdaságfejlesztési dokumentum¹, melyek alapjául szolgálnak a jelenleg futó gazdaságélénkítő programoknak. Ezek a következőképp jellemzik Kárpátalja agrárhelyzetét:

„Kárpátalja összterülete 12800 km²... Mezőgazdasági üzemszerkezetére jellemző a szétaprózottság és a heterogenitás. A megművelt földterületek 88%-án, azaz 399629 hektáron, családi gazdaságok, a maradék 12%-án pedig, vagyis 54640 hektáron, mezőgazdasági üzemek gazdálkodnak. A felaprózottságot jól szemlélteti, hogy a gazdaságok száma meghaladja a 322 ezret, és az átlagos birtokméret alig nagyobb, mint 1 hektár. (Somi, 2008). Az üzemszerkezeti sajátosságokból már feltételezhető, hogy a mezőgazdasági termelés elsősorban a vidéki lakosság önellátását szolgálja.

Külön meg kell említeni a fóliás zöldségajtatás jelentőségét, mivel az egyes hajtatási körzetekben (Dobrony, Dercen, Feketepatak, Péterfalva, Zaricsa) és azokon kívül is, kulcsszerepet játszik nagyon sok család mindennapi megélhetésében. Az itt megtermelt paradicsom, uborka, paprika, retek, káposzta nagy része, közvetve vagy közvetlenül, főként a hágón túli piacokon (Lemberg, Kijev) kerül értékesítésre...”

Összességében látható, hogy extenzív mezőgazdasági termelés kapcsán nem sok lehetőség van fejlődni Kárpátalján a kevés földterület és annak elaprózottsága folytán. Viszont az intenzív kertgazdaságok tekintetében jó lehetőségek vannak, amely már jóval magasabb szakmai tudást igényelnek. Jelenleg nincs még megfelelő szakképzési rendszer, ami ezt az igényt biztosítani tudná, ezért fontos, hogy az oktatási rendszer, lépést tartva e gazdasági kihívásokkal, színvonalas agrárszakképzést hozzon létre és biztosítsa a fiatalok helyben maradását és jövedelmező ágazaton belüli kibontakozását.

1. *Kárpátaljai Statisztikai Évkönyv, 2016.* 2. ¹*Kárpátalja gazdaságfejlesztési stratégia terve (KMVSZ, 2013).* 3. *Egán Ede gazdaságfejlesztési terv (KMKSZ, 2014).* 4. „*Három hét alatt közel 160 ezer vállalkozás szűnt meg Ukrajnában*” (<http://karpataljalap.net/?q=2017/01/21/harom-het-alatt-kozel-160-ezer-vallalkozas-szunt-meg-ukrajnaban>). Letöltés: 2017. március 7.5. *Somi Zs. 2008: Kárpátalja mezőgazdasága az ukrán agrárpolitika feltételrendszerében, Sz-Sz-B Szemle.*

¹ Kárpátalja gazdaságfejlesztési stratégiai terve (KMVSZ, 2013); Egán Ede gazdaságfejlesztési terv (2014).

UDC 339.92(477.87-192.7)

Resler Dmytro

kierunek: Turystyka międzynarodowa,
studia na pierwszym roku II stopnia,

Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modzelewskiego, Krakow, Polska

ZADANIA I PERSPEKTYWY ROZWOJU WSPÓLPRACY TRANSGRANICZNEJ OBWÓD ZAKARPACKIEGO

Unikalna geopolityczne i geograficzne położenie obłodu Zakarpaciu na zbieg granic Ukrainy z 4 państw - sąsiadów i członków UE Polska, Słowacja, Węgry i Rumunia, ponieważ Ukraina uzyskała niepodległość w 1991 roku, zawsze nasuwa pytanie o WTG w regionie jako strategiczne i stale wzmacniane i poprawione przez platformę dla rozwoju gospodarczego i kulturalnego i duchowego Zakarpaciu i jego społeczności.

Miejsce Zakarpacia w europejskim obszarze przygranicznych regionów Zakarpacia wchodzi do 4 europejskich regionów transgranicznych:

- Ukraińsko-słowackiej (bez innych regionów Ukrainy);
- Ukraińsko-węgierski (bez innych regionów Ukrainy);
- Ukraińsko-rumuńskim (wraz z Iwano-Frankowsku, Czerniowcach i Odessa obłodami);
- Ukraińsko-polskiego (wraz z Lwowa i Wołynia obłodami).

W Europie w ogóle trudno znaleźć region, który miał to wyjątkowe położenie geograficzne na zbiegu granic 5-ciu krajów. W geograficznych i geopolitycznych czynników i czynników należy dodać i pracy różnorodność ważne cywilizacyjne pomiar wielowiekowej pokojowego współistnienia na Zakarpaciu wielu grup etnicznych że jest ważnym elementem architektury bezpieczeństwa, w tym europejskim regionie i Europie w ogóle.

W warunkach wzmocnienia integracji Ukrainy z gospodarką światową, brak równowagi towaru eksportu i importu w Ukrainie, a także ich wpływ na poziom życia ludności i rozwoju gospodarki świadczą o niedoskonałości polityki zagranicznej, co odpowiednio wpływa negatywnie na zapewnienie bezpieczeństwa ekonomicznego kraju. Wynika to z potrzeby zastosowania nowego mechanizmu wzmocnienia bezpieczeństwa ekonomicznego, który ma zależność od importu produkcji, poprawę technologii produkcji, zmiany strukturalne w imporcie i poprawy bilansu handlowego. Wzmocnienie bezpieczeństwa ekonomicznego będą trwały do rzeczywistych warunków procesowych całego kompleksu niezbędnych działań w różnych dziedzinach:

w handlu zagranicznym, w zakresie produkcji, finansów, spożywczego zapewnienia, inwestycji, ochrony środowiska. Decydujący wpływ na rozwój WTG i poziom bezpieczeństwa ekonomicznego państwa posiada innowacyjny składnik. Innowacyjny potencjał Ukrainy i jej obszarów przygranicznych na wiele sposobów odpowiada poziomowi krajów rozwiniętych (dostępność wysoko wykwalifikowanej siły roboczej, szerokiej sieci edukacyjnych, naukowych i naukowo - technicznych zakładów). Dlatego wydaje się właściwe tworzenie innowacji i inwestycji modelu współpracy transgranicznej, priorytetami powinny być:

- koncentracja zasobów obszarów przygranicznych na prowadzeniu badań podstawowych i stosowanych w kierunkach, z których jest dostępny naukowy, technologiczny, potencjał produkcyjny;
- wprowadzenie zadaniowego podejścia do innowacyjnej działalności transgranicznej;
- zwiększenie udziału małych i średnich przedsiębiorstw w innowacyjnie-całokształt współpracy;
- tworzenie nowych i doskonalenie istniejących form organizacyjnych innowacji i inwestycji rozwoju obszarów przygranicznych.

Przy kształtowaniu i realizacji polityki współpracy transgranicznej należy wziąć pod uwagę specyficzne cechy WTG, a mianowicie: 1) główne akcenty muszą być skierowane na współpracę, koordynację i zgodę; 2) współpraca transgraniczna powinna dotyczyć wszystkich

sfer życia ludności; 3) jednym z najważniejszych elementów polityki musi być granicę i w stosunku do niego powinna zająć dwojaki cel: zapewnienie wymaganego poziomu bezpieczeństwa państwa i osiągnięcie swobodnego przemieszczania przez granicę; 4) racjonalne i bezpieczne dla środowiska wykorzystanie wspólnych zasobów naturalnych.

W ramach światowego współpracy z sąsiednimi regionami ważną rolę odgrywa transgraniczne bezpieczeństwo sfery produkcyjnej Ukrainy na dziś, w warunkach globalizacji i standaryzacji gospodarki światowej, wzmocnione oddziaływanie wstrząsów w gospodarce pojedynczego kraju na inne.

Zapewnienie informacji i bezpieczeństwo są bardzo ważne w transgranicznej przestrzeni, tak jak równomierne wymiana informacji przyczynia się do pogłębienia stosunków między społecznościami, władzami lokalnymi, organizacjami społecznymi i innymi uczestnikami transgranicznej, w tym euro regionalnej, współpracy, zwiększenia poziomu zatrudnienia, skutecznego podejmowania decyzji i planowania rozwoju obszarów przygranicznych, stymuluje rozwój działalności gospodarczej.

Bezpieczeństwo ekonomiczne w transgranicznym obszarze zapewniona jest pod wpływem takich czynników, jak poprawa klimatu inwestycyjnego dla zdobycia wymaganej ilości inwestycji, zwiększenie udziału innowacyjnych produktów, strukturalne transformacja gospodarki, rozwój infrastruktury granicznej, efektywne wykorzystanie i stosowanie własnych źródeł i możliwości rozwoju regionów. Zapewnienie bezpieczeństwa gospodarczego regionu zależy od zdolności zarówno centralnych jak i lokalnych organów władzy tworzenie przyjaznego środowiska dla inwestycji, rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości, tworzenia miejsc pracy, poprawy dobrobytu ludności i zapewnić konkurencyjność, stabilny rozwój gospodarczy regionu, który by sprawnie funkcjonował, jako prywatna, stosunkowo samodzielne część całego mechanizmu systemu gospodarczego kraju.

Więc, w konsekwencji na poziom w zakresie bezpieczeństwa będą miały wpływ: poziom rozwoju technologii; informacyjna ochrona; dostępność niezbędnych zasobów; jakość organizacji produkcji; poziom rozwoju produkcyjnej i infrastruktury społecznej.

Rozwijając nowoczesne trendy w teorii ekonomicznej, i zwracając się do poszukiwania nowych, humanitarnych czynników wpływu na dynamikę narodowej i światowej gospodarki, przede wszystkim trzeba zwrócić uwagę na instytucjonalne czynniki. Według jednej z klasyfikacji instytucjonalnych czynników wzrostu gospodarczego kraju (K. Piczem) można wyróżnić następujące ich grupy:

- ogólne (pomysł, paradygmat, który dominuje w społeczeństwie; poziom rozwoju historycznego)

- społeczne i psychologiczne (stosunkowo stałe cechy społeczeństwa, zmieniają się ewolucyjnie; narodowa kultura, mentalność, charakteryzuje etniczną i religijną zachowanie)

- polityczne (poziom jakości i spójności struktur państwowych, przedsiębiorstw i naukowo-innowacyjnych instytucji; ich zgodność z nieformalnym zasad i tradycji)

- ekonomiczne (jasne zasady, które określają skuteczne i nieskuteczne działania; metody zarządzania; prawa własności; zasady handlu; skuteczność bankowego i systemu finansowego; system podatkowy; formalne instytucje gospodarcze).

Problemy transgranicznego bezpieczeństwa gospodarki narodowej nasiliło się w związku z, po pierwsze, długotrwałymi skutkami światowego kryzysu finansowego a po drugie, z wgłębieniem współczesnych problemów rozwoju, spowodowane ostatnimi wydarzeniami na Ukrainie.

Więc, zapewnienie bezpieczeństwa ekonomicznego z uwzględnieniem cech w transgranicznym obszarze powinno być jednym z głównych elementów tej polityki.

УДК: 338.48:369.223.23 (477.87)

О.М. ГОЛОВКО

кандидат технічних наук,
доцент кафедри готельно-ресторанної справи,

Е.С. ГОРВАТ

студент,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ КОМПЛЕКСІВ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розвиток санаторно-курортного господарства є одним із пріоритетних напрямків зростання соціально-економічного розвитку Закарпатської області. Поряд з цим від функціонування санаторно-курортних та оздоровчих закладів, попит на послуги яких щорічно зростає, залежить відпочинок, лікування та оздоровлення людей й має важливе соціально-економічне значення як регіонального, так і національного масштабу, що актуалізує дослідження сучасного стану та перспективи розвитку санаторно-курортного господарства.

Вітчизняні вчені, науковці, фахівці напрямку займаються вивченням проблематики розвитку санаторно-курортних комплексів. Серед них: О.О.Любіцева [2], О.С.Молнар[3], О.І.Марченко [3], В.Ф.Москаленко[4] та ін.

Закарпатська область володіє надзвичайно благодатними умовами для розвитку практично всіх напрямків туризму та послуг оздоровлення, завдяки географічному розташуванню й природно-кліматичних факторів.

Згідно шкали оцінки клімату рекреаційних регіонів Закарпаття займає високу позицію по сумарній тривалості благо сприятливих періодів, які складають 10-11 місяців у році. Закарпатська область є однією з найбільш багатих зон бальнеологічного лікування не тільки в Україні але й у всій Східній Європі [1].

На сьогодні на Закарпатті вивчено понад 700 джерел мінеральних вод, 25 % із яких складають столові мінеральні води, а 75% – є лікувально-столовими водами і можуть бути використані з рекреаційною метою. Фактично в Українських Карпатах, у тому числі в Закарпатті, розташовано 2/3 курортів України. Закарпаття займає одне з перших місць серед інших областей України за кількістю вод, що розливаються. У регіоні проведено курортно – рекреаційне зонування території Закарпаття і виділення 10 курортно-рекреаційних зон, що дало можливість проаналізувати сучасний стан використання всіх родовищ мінеральних вод як при промисловій їх експлуатації для розливу мінеральних вод, так і в санаторно-курортному лікуванні.

В сучасних ринкових умовах господарювання діяльність санаторно-курортних комплексів Закарпаття складає основу національної соціальної політики та економіки і є одним із важливих і ефективних заходів організації відпочинку, профілактики, запобігання і зниження захворюваності та рівня інвалідності, зміцнення здоров'я населення всіх вікових груп, насамперед дітей та жінок репродуктивного віку.

Для реалізації стратегічних завдань потребою є звернути увагу на проблематику функціонування санаторно-курортних комплексів Закарпаття до яких належать: недостатня кількість капітальних вкладень для збереження і зростання ліжкового фонду; недостатня державна підтримка; низька купівельна спроможність населення країни; нерозвинений рівень кредитної системи та системи бонусів для споживачів послуг тощо.

Основними завданнями санаторно-курортної галузі є здійснення заходів щодо оголошення курортів державного та місцевого значення, задоволення попиту населення на конкретні види санаторно-курортних послуг та поліпшення їх якості, комфорту, збереження та раціонального використання природних лікувальних ресурсів, підвищення

рентабельності санаторно-курортних закладів, а також подолання існуючих на сьогодні проблем санаторно-курортної галузі [2, с.56].

Розвиток санаторно-курортних послуг тісно пов'язаний з раціональним використанням природних територій курортів, які мають мінеральні та термальні води, лікувальні грязі та озокерит, ропу лиманів та озер, акваторію моря, кліматичні, ландшафтні та інші умови, сприятливі для організації відпочинку та оздоровлення, лікування, медичної реабілітації та профілактики захворювань. З метою розв'язання зазначених завдань необхідно провести медико-біологічну оцінку якості природних лікувальних ресурсів, а також еколого-економічну оцінку природних територій курортів як складової частини національного багатства країни [3, с. 59].

Найважливішою умовою політики й філософії сфери діяльності курортів і створення умов для поліпшення стану здоров'я, продовження тривалості життя, періоду активного довголіття, упровадження здорового способу життя має стати реформування санаторно-курортної галузі, яке повинне базуватися, з одного боку, на удосконаленні фінансово-економічних механізмів відтворення курортно-рекреаційного потенціалу, створенні доступного та ефективного ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг для максимального задоволення потреб населення, з іншого - на проведенні роздержавлення та приватизації санаторно-курортних закладів, заохочення конкуренції та оптимізації управління цими закладами.

Значна частина родовищ мінеральних вод експлуатується лише для промислового розливу у пляшки. Необхідно вирішити питання щодо обмеження використання пластику тари для розливу мінеральної води. Оцінка сучасного використання мінеральних вод, лікувальних грязей, інших природних лікувальних ресурсів може бути проведена на підставі моніторингу цих корисних копалин [4, с. 10].

Розвиток інфраструктури курортів (транспорт, зв'язок, комунальне господарство) потребує розв'язання територіальних, соціально-економічних, і завдань, які пов'язані з розподілом і визначенням пріоритетних напрямів використання природних лікувальних ресурсів і пошуками шляхів збалансування міжгалузевих інтересів, вирішенню питань розміщення курортного, житлового, соціального, інженерно-транспортного, комунального та інших видів будівництва, відтворення культурно-історичної спадщини, охорони та збагачення природного середовища курортів.

Для сталого функціонування санаторно-курортних комплексів Закарпатської області необхідне створення відповідної нормативної бази, яка складається із системи стандартів та інших нормативних документів, моніторингу ресурсного потенціалу та нормативно-правових актів; залучення інвестицій, активація інноваційної діяльності, розширення асортименту санаторно-курортних послуг, координація діяльності в цій сфері усіх зацікавлених суб'єктів підприємництва для підвищення ефективності функціонування даного господарства тощо.

1. *Закарпаття - санаторії та туризм. Статистичний збірник / Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Закарпатській області. - Ужгород, 2010. - С. 39-58.* 2. *Любіцева О.О. Рекреаційна географія і розвиток туризму : Педагогічні та рекреаційні технології в сучасній індустрії дозвілля // Міжнародна науково-практична конференція (4-6 червня 2004 р.). - К.: КНУКІМ, 2005. - С. 54-62.* 3. *Молнар О.С. Оцінка наявного туристично-рекреаційного потенціалу рекреаційних зон Закарпаття/ О.С.Молнар, О.І. Марченко // Екологічний вісник. - 2008. - № 7. - С. 24-29.* 4. *Москаленко В.Ф. Курортна галузь та перспективи її розвитку/ В.Ф.Москаленко, Б.Ф.Омецинський, С.М. Омелянець, К.Д.Бабаєв// Український бальнеологічний журнал. - 2001. - №4. - С. 5-14.*

А.В. ГРЯНИЛО

асистент кафедри готельно-ресторанної справи,

В.І. КУЗЬМА

аспірант,

Мукачівський державний університету, м. Мукачеве, Україна

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ КУРОРТНОЇ ГАЛУЗІ

З кожним роком значення розвитку курортної галузі для економіки регіонів зростає, чому сприяє зацікавленість не тільки споживачів лікувально-оздоровчих послуг, але і держави. Курортна діяльність як процес, що здійснюється у просторі і часі, має певну протяжність і певні часові рамки протікання, а також певні складові елементи та основи розвитку курортної діяльності. Отже, для розуміння значення курортної діяльності та галузі загалом, необхідно з'ясувати сутність, роль та характеристику соціально-економічних основ її розвитку.

Вітчизняні науковці такі як Чабанюк О.М. та Шешукова С.В. досліджували питання аспектів розвитку курортного бізнесу в Україні та соціально-економічних умов як фактору розширення обслуговуючої сфери у своїх працях. Борзенкова А.А. у своїх працях розглянула питання факторів, що впливають на розвиток курортної галузі. Краєвська А.С., Мороз О.О. та Грабовецький Б.Є. в своїх наукових дослідженнях розглянули питання рекреаційних ресурсів санаторно-курортних підприємств: сутність та перспективи їх використання. Але питання соціально-економічних основ курортної галузі розглянуто не в повному обсязі, тому вважаємо за доцільним та актуальним здійснити дослідження в даному напрямку.

Соціально-економічні основи курортної галузі залежать від основних характеристик таких як: цілісність, системність, комплексність, багатofакторність, багатofункціональність, доцільність, динамізм та чинників впливу: освітня складова, зайнятість населення, життєвий рівень населення, економічний розвиток країни та ін.

Відтак, визначили, що цілісність, як ознака соціо-економічних основ, характеризує курортну галузь як сукупність завдань та цілей, поєднаних в одну мету – задоволення потреб туристів у відпочинку, оздоровленні, рекреації, лікуванні та реабілітації [1, с.490].

Ознака системності властива курортній галузі як сукупність елементів – рекреаційна територія, рекреаційні об'єкти, санаторно-курортні заклади, природно-кліматичні і лікувальні ресурси та ін.

Комплексність в курортній галузі полягає у взаємопов'язаному впливі на туристів таких ресурсів як рекреаційні, туристичні, лікувальні, природно-кліматичні, які в сукупності створюють позитивний ефект при їх застосуванні за певний період [2].

Багатofакторність як ознака соціо-культурних основ курортної галузі характеризується як спосіб життя, лікування разом з відпочинком, мотивацією туристів.

Багатofункціональність в курортній галузі проявляється за рахунок поєднання послуг відпочинку, лікування, оздоровлення, реабілітації, відновлення фізичних сил туристів, тобто створення можливостей для різностороннього ефекту.

Доцільність курортної галузі полягає у наявності потреби та попиту туристів у відпочинку, лікуванні, реабілітації та оздоровленні. Відповідно при наявності такої потреби і формується пропозиція послуг курортної сфери.

Характеристика динамізму курортної справи проявляється в постійній трансформації сфери до потреб суспільства та держави, в інноваційних підходах до курортної справи [3, с.28].

Що стосовно чинників впливу, то курортній галузі притаманно створювати позитивні умови для економіки країни та населення, а саме освітня складова, зайнятість

населення, життєвий рівень зайнятих осіб у цій справі, збільшення прибутку, створення нових робочих місць, розвиток взаємопов'язаних галузей.

Наступним чинником впливу соціо-економічних основ курортної галузі є інвестиційна складова. При наявній інвестиційній привабливості виникає потреба у активізації підприємницької діяльності та залученні інвестицій у курортну галузь. Це пояснюється тим, що курортна галузь є більш пристосованою до потреб ринку та споживача, ніж будь-яка інша, та їй притаманна можливість швидкої трансформації до створених умов за рахунок запровадження нових послуг [4, с.103].

Також економічні основи курортної галузі формують курортний бізнес, який є одним із найприбутковіших секторів індустрії туризму. Тому інноваційний вплив на курортну галузь є необхідним і здійснюється за рахунок покращення та урізноманітнення якості сервісу.

Розвиток держави та окремих її курортних регіонів на пряму залежить від застосування економічних впливів та стимулів разом із загальними тенденціями активності курортної сфери. Економічна ефективність цієї галузі залежить від ступеню застосування новітніх технологій та інновацій.

Ступінь новітності та інновацій в курортній галузі не мало важливий показник, який характеризує цю галузь, а також умови її розвитку. Як будь-яка інша сфера економіки країни, курортна галузь потребує запровадження новітніх технологій та автоматизованих процесів. Застосування систем онлайн бронювання на всіх типах підприємств курортної галузі є необхідним, адже це зумовить галузь до мобільності, а споживачі послуг зможуть без перешкод здійснити замовлення через мережу Інтернет з будь-якого місця і в будь-який час. Наступним елементом новітності є використання Webресурсів у курортній галузі, це, в першу чергу, пов'язано зі створенням та підтримкою Web-сайтів курортних підприємств. Це пов'язано з наданням можливостей споживачу більш повно та достеменно ознайомитись із послугами та продуктами курортної галузі в мережі, що для інших галузей економіки є вже явищем звичайним.

Сформувавши соціально-економічні основи курортної галузі та чинники впливу можемо відмітити, що розвиток економічної сфери діяльності є неминучим, а її трансформація та орієнтація на інновації і новітні підходи є перспективним.

1.Шешукова С. В. Соціально-економічні умови як фактор розширення обслуговуючої сфери / С. В. Шешукова. // Науково-технічний збірник "Комунальне господарство міст". – 2009. – С. 490–497.2.Чабанюк О. М. Курортний бізнес в Україні та аспекти його розвитку [Електронний ресурс] / О. М. Чабанюк. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/25_WP_2010/Economics/70916.doc.htm.3.Борзенкова А. А. Фактори, що впливають на розвиток курортної галузі Криму / А. А. Борзенкова. // Культура народів Причорномор'я. – 2008. – С. 27–29..Краєвська А. С. Рекреаційні ресурси санаторно-курортних підприємств: сутність та перспективи використання / А. С. Краєвська, О. О. Мороз, Б. Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 186 с.

УДК 338.43:631(477.87)

Я.Ю. ДЕМ'ЯН

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту та управління економічними процесами,

О.О. КОРОЛОВИЧ

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університету, м. Мукачево, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЗАКАРПАТСЬОЇ ОБЛАСТІ

Входження до світового економічного простору, посилення процесів глобалізації, лібералізації торгівлі вимагають адаптації до нових та постійно змінних умов, а відповідно - подальшого удосконалення аграрної політики. Для Закарпаття, що вирізняється унікальними географічними й природними умовами, де майже дві третини населення проживає в сільській місцевості, розвиток аграрної сфери має особливе значення й може стати дієвим важелем економічного, соціокультурного й демографічного відродження.

Аграрний сектор є тією ланкою, що з одного боку може стати локомотивом розвитку національної економіки та її ефективної інтеграції в світовий економічний простір, а з іншого – зростання доходів, задіяного в аграрній економіці сільського населення, що складає понад третину всього населення країни, дати мультиплікативний ефект у розвитку інших галузей національної економіки. Досліджуючи сучасний стан розвитку аграрного сектора економіки України, та зокрема Закарпаття, можна виділити ряд проблем, що потребують вирішення в короткостроковому періоді.

В умовах перебудови економіки області гострою проблемою є недостатній розвиток аграрного сектора та потреба у залученні великих іноземних та вітчизняних інвестицій для розвитку сільського господарства. Враховуючи обмеженість внутрішніх інвестицій залучення прямих іноземних інвестицій дасть можливість розв'язати завдання структурної трансформації, розвитку імпортозамінних виробництв і поступового нарощування експортного потенціалу.

Агропромисловий комплекс України та, зокрема сільське господарство функціонують у незавершеному та малокерованому ринковому середовищі, за невідповідного матеріально-технічного постачання, зі значними проблемами фінансово-кредитного забезпечення. Слід зазначити, що Закарпатська область має найменший показник валової продукції сільського господарства серед регіонів України.

Для Закарпаття характерним є значна обмеженість земельної площі. Тільки 35% від загальної площі області є придатною для сільського господарського виробництва. Для прикладу в Угорщині та Румунії цей показник складає 60 %, а в Словаччині та Польщі - 40%.

В області низька землезабезпеченість: на 1 жителя припадає 0,36 га сільськогосподарських угідь, у тому числі 0,16 га ріллі, що відповідно у 2,4 та 4,3 рази менше, ніж у середньому по країні[1]. Найголовнішою відмінністю ведення агропромислового виробництва на Закарпатті є домінування сільського населення у загальній чисельності населення області, яке становить 63% при 31,9 відсотка – по Україні; – трансформуванні земель до приватного сектора внаслідок проведених реформ. Невідкладними є вирішення проблем функціонування аграрного ринку продовольства, повне підпорядкування його вимогам Світової організації торгівлі та інтеграції його у світове господарство[2].

Особливістю аграрної сфери та аграрного виробництва Закарпаття є наявність лісового, мисливського та рибного господарств. Ці сектори економіки вирізняються

неоднорідними тенденціями розвитку, частка цих складових в аграрному виробництві залишається невисокою й не перевищує 5 %, що свідчить про недостатній рівень їх розвитку. Цей перспективний напрям аграрної діяльності потребує значних інновацій.

Сільське господарство поряд з промисловістю займає провідне місце в економіці області, у ньому створюється близько 14% валового регіонального продукту, водночас тут у декілька разів менше, ніж у промисловості, зосереджено основних фондів. На сільськогосподарських підприємствах зайнято 3,3% працюючих, в особистих підсобних господарствах – третина економічно активного населення. Область виробляє 2,1% валової продукції сільського господарства України.

Потрібно приділити увагу і розвитку фермерських господарств, яких в Закарпатській області нараховується 1452. Держава повинна запровадити заходи які б сприяли збільшенню кількості господарств такого типу.

У структурі сільськогосподарського виробництва тваринництво складає 52,9%, рослинництво – 47,1 відсотків.

Підтримку та розвиток аграрного сектору в області можна забезпечити шляхом диверсифікації доходів у сільській місцевості, поліпшення якості аграрної продукції та її маркетингу, дотримання базових стандартів захисту навколишнього природного середовища, навчання новим технологіям.

Оскільки виробничо-економічний, інноваційний, трудовий, природно-ресурсний потенціал розвитку Закарпатської області не відтворюється на необхідному кількісному та якісному рівні, він потребує збільшення обсягів відтворювальних інвестицій як основного чинника розвитку області[3].

Отже, враховуючи вищесказане можна зробити такі висновки. Темпи економічного розвитку агросфери області недостатньо високі й нестійкі, впровадження інновацій обмежене. Основу агровиробництва складає сільське господарство.

Значну роль повинна відігравати інноваційна діяльність, пріоритетним напрямом розвитку якої є впровадження найбільш перспективних агротехнологій та на цій основі підвищення продуктивності виробництва.

1. Дем'ян Я.Ю. Соціальні наслідки економічного розвитку аграрної сфери Закарпатської області та визначення пріоритетів інвестиційного розвитку / Я.Ю. Дем'ян // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка: науковий журнал. – 2015. – Т. 20. – Вип. 1/2. – С. 119–123. 2. Спаський Г.В. Активізація інвестиційного процесу України / Г.В. Спаський, Я.Ю. Дем'ян // Проблеми агропромислового комплексу Карпат: міжвід. темат. наук. зб. – Велика Бакта: ЗДСГДС НААНУ, 2014. – Вип. 23. – С. 9-17. 3. Балян А.В. Проблеми інноваційної діяльності в аграрній сфері та шляхи її розв'язання / А. В. Балян // Агроінком. - 2013. - № 7–9. - С. 44-47.

УДК 338.43:330.3

М.О. ДЕРГАЛЮК

аспірант,

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського», м. Київ, Україна

ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВИХ КОМПЛЕКСІВ РЕГІОНІВ

Забезпечення продовольчої безпеки населення, виробництво товарів сільського господарства, конкурентоспроможних на світовому ринку, збільшення експортного потенціалу економіки – все це відноситься до функціональних завдань агропромислового комплексу. У сучасних умовах світового економічного розвитку виробництво

конкурентоспроможної продукції неможливо без використання інноваційних технологій. Проблеми використання інноваційних технологій особливо гостро стоять перед АПК, оскільки у сільському господарстві спостерігається незадовільний стан виробничо-технічного забезпечення. До агропромислового комплексу відноситься інфраструктура, у тому числі інноваційна, що здатна забезпечувати ефективне впровадження результатів науково-технічної діяльності у агропромислове виробництво, виступаючи однією з форм забезпечення інноваційного розвитку агропромислового комплексу.

Взагалі, до інноваційної інфраструктури відносяться: технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори, інноваційні та науково-технологічні центри, бізнес-інноваційні та телекомунікаційні мережі, консалтингові фірми тощо. Інноваційна інфраструктура сприяє виконанню та прискоренню повного інноваційного циклу – від розробки до впровадження та комерціалізації інноваційних розробок, у тому числі у агропромислового комплексу, а також спрямована на забезпечення організаційної та економічної підтримки освітньої, наукової та інноваційної діяльності на різних рівнях господарювання. До основних функцій інноваційної інфраструктури можна віднести[1, с. 28; 2, с. 52]:

- забезпечення та підтримка взаємозв'язку між суб'єктами агропромислового комплексу та суб'єктами інноваційної інфраструктури;
- інформаційна, консультаційна, виробнича, технологічна, фінансова підтримка освітньої, наукової та інноваційної діяльності;
- сприяння спеціалізації та кооперації освітньої, наукової та інноваційної діяльності у агропромисловій сфері;
- підготовка висококваліфікованих кадрів для агропромислового комплексу;
- забезпечення юридичного регулювання науково-інноваційної діяльності;
- сертифікація, стандартизація науково-інноваційної продукції тощо.

У сучасних умовах економічного розвитку існують певні перешкоди щодо розвитку інноваційної інфраструктури, а саме[3, с.99; 4, с. 87]:

- незадовільний платоспроможний попит суб'єктів агропромислових комплексів на результати діяльності інноваційної інфраструктури;
- обмеженість фінансової підтримки розвитку інноваційної інфраструктури з боку державних та регіональних органів влади;
- незадовільна інституційна підтримка суб'єктів інноваційної інфраструктури та науково-інноваційної діяльності, недотримання законодавства щодо бюджетного фінансування наукової діяльності, відсутність преференцій щодо розроблення, впровадження та комерціалізації вітчизняної науково-інноваційної продукції;
- низька зацікавленість агропромислових бізнес структур у фінансово-кредитній підтримці інноваційних проектів та науково-інноваційній діяльності;
- нерозвиненість певних елементів інноваційної інфраструктури, таких, як: центрів трансферу технологій, електронних інноваційних бірж, механізмів венчурного фінансування та страхування науково-інноваційної діяльності тощо.

Поширення функціонування інноваційної інфраструктури, на наш погляд, сприятиме розвитку агропромислових комплексів регіонів, при цьому діяльність суб'єктів інноваційної інфраструктури повинна враховувати:

- стратегічні пріоритети розвитку агропромислових комплексів регіонів – інноваційна спрямованість досягнення поставлених пріоритетних завдань розвитку сприятиме вирішенню комплексу проблем соціально-економічного розвитку регіонів та країни в цілому;
- домінантність науково-інноваційних розробок у тих напрямках, які найбільш привабливі для інвесторів та мають перспективи отримання більшого економічного ефекту від їх розроблення та впровадження в майбутньому в агропромислового комплексу регіонів;

- вимоги та світові стандарти в умовах посилення процесів євроінтеграції, що сприятиме отриманню синергетичного ефекту від посилення міжнародного співробітництва на інноваційній основі для розвитку агропромислових комплексів регіонів;

- потенційні можливості та наявні власні ресурси суб'єктів агропромислових комплексів регіонів.

Отже, створення та ефективна діяльність інноваційної інфраструктури дають синергетичний ефект не тільки для розвитку агропромислового комплексу, а й для регіонів, органів місцевої влади та населення.

1. Геєць В. М. *Інноваційні перспективи України* / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с. 2. Іртищева І. О. *Інноваційне оновлення агропродовольчої сфери Причорноморського регіону : проблеми теорії та практики : монографія* / І. О. Іртищева. – Миколаїв : Дизайн та поліграфія, 2010. – 412 с. 3. Стройко Т. В. *Функціонування інноваційної інфраструктури: європейський досвід та уроки для України* // Т. В. Стройко, І. І. Рехтета / Науковий вісник МДУ ім. В. О. Сухомлинського : Економічні науки. – 2014. – Вип. 5.2(101). – С. 97-101. 4. Тульчинська С. О. *Сучасна інноваційна інфраструктура регіонів в контексті інтеграції освітньої, наукової та виробничої діяльності* / С. О. Тульчинська // Сучасний науковий вісник : Серія «Економіка» : наук.-теор. і практ. журнал – Білгород : 2012. – № 19(131). – С. 86 – 94.

УДК 332.1

Х.І. КАЛАШНІКОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування,

О.С. ПАНФЬОРОВ

магістр,

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЙ ЯК СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕБУДОВИ ЕКОНОМІКИ

В спеціальній літературі спостерігаються різні підходи до тлумачення поняття «соціально-економічний розвиток». Уточнимо визначення поняття «соціально-економічний розвиток». В класичних словниках визначення даного словосполучення не подається, тому проаналізуємо кожне слово зі нього.

За тлумачним словником Ушакова «розвиток» – це процес переходу з одного стану в інший, більш досконалий [1]. Електронний словник з економіки та фінансів [2] дає визначення економічному розвитку як структурної перебудови економіки у відповідності до потреб технологічного та соціального прогресу. Професор Ігнатов В.Г. у своїй книзі «Економіка муніципальних утворень» [3, с.258] дає наступне визначення: економічний розвиток – послідовна, що проходить певні стадії діяльність для досягнення приватних і групових інтересів шляхом ефективної управління наявними ресурсами. Електронний словник зі суспільних наук [4] суспільний розвиток трактує як сукупність економічних, соціальних, політичних, духовних процесів, що розгортаються в суспільстві.

Таким чином, якщо узагальнити вище викладену інформацію, то в загальному сенсі соціально-економічний розвиток можна визначити як процес структурної перебудови економіки, що призводить до більш досконалого стану економічних, соціальних, політичних і духовних процесів в суспільстві.

У розумінні А. Вінграновського [5], соціально-економічний розвиток територій представляє собою якісні зміни життя населення, викликані цілеспрямованими діями

органів державної влади та місцевого самоврядування. Він виражається в зростанні реальних доходів населення, пов'язаного з поліпшенням конкурентних переваг і фінансових результатів діяльності всіх господарюючих суб'єктів адміністративно-територіальної одиниці, зростанні якості, кількості і асортименту надаваних на її території благ і послуг та покращення їх розподілу.

Отже, поняття «соціально-економічний розвиток територій» слід уточнити таким чином: це підвищення якості життя населення регіону в результаті цілеспрямованих дій органів державної, регіональної влади та місцевого самоврядування, яке полягає в зростанні реальних доходів населення та пов'язане з покращенням конкурентних переваг і фінансових результатів діяльності всіх господарюючих суб'єктів великого міста, а також підвищенням якості, кількості, покращенням асортименту та удосконаленням перерозподілу благ, що надаються на його території.

Аналіз соціально-економічного розвитку – це дослідження економіки як сукупності процесів, що протікають в ній та впливають на вирішення соціальних проблем, що проводиться з метою виявлення основних тенденцій і закономірностей соціально-економічного розвитку. Оцінка – це спосіб встановлення значимості цих процесів для суб'єкта дослідження. Це експертиза, спрямована на аналіз ходу роботи, визначення ефекту і порівняння цих результатів з певними критеріями. Таким чином, оцінка – це завжди порівняння, за підсумками якого формується судження про якість проведених робіт, і розробляються рекомендації на майбутнє.

Відносно стратегічних документів, оцінка – це відповідь на питання, наскільки успішними є вжиті заходи. При цьому критерії успішності можуть бути самими різними. Це залежить від того, хто зацікавлений у проведенні оцінки, які результати він хоче отримати і як буде їх застосовувати. Якщо до того ж врахувати, що стратегії соціально-економічного розвитку міст настільки ж різноманітні, як і самі міста, то приходимо до висновку, що один з найважливіших атрибутів оцінки та її вихідна точка - це мета оцінки.

Оцінку потрібно проводити на різних етапах реалізації стратегії. Попередню оцінку – до початку формулювання стратегії та визначення напрямів розвитку для аналізу умов її реалізації відповідно до потреб міста; проміжну – під час реалізації стратегії на етапах виконання середньострокових концепцій розвитку для оцінки її первинних результатів і корегування в разі необхідності; узагальнюючу – після завершення певного періоду для аналізу її результатів, врахування недоліків і переваг при розробці наступних стратегічних документів. Цілі і завдання оцінки в кожному конкретному випадку найзручніше формулювати у вигляді запитань, багато авторів їх так і називають – питання оцінки. Оцінка завжди повинна бути націлена на результат. Адже оцінка – це управлінський інструмент, призначений для прийняття якісних і своєчасних управлінських рішень. Проводячи оцінку, завжди слід мати на увазі, хто і як буде використовувати її результати.

З представлених визначень стає зрозумілим, що аналіз соціально-економічного розвитку територій та його оцінка повинні проводитися постійно з метою відстеження динаміки процесів, що протікають у містах.

1. Ушаков Д.Н. *Большой толковый словарь современного русского языка* / Д.Н. Ушаков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ushakovdictionary.ru/>. 2. *Экономическая Энциклопедия: Политическая экономия* [В 4 т.]. / Глав. ред. А.М. Румянцев. - М. : Сов. Энциклопедия, 1980. – Т. 4. – 246 с. 3. *Реггионоведение* / [под ред. Ю. Г. Волкова и А. В. Попова]. – Ростов н/Д, 2007. – 696 с. 4. Портер М. *Конкуренция: учеб. пособие: пер. с англ.* / М. Портер. – М.: Вильямс, 2001. – 495 с. 5. *Вінграновський А. М. Світовий досвід державного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів і концептуальні засади регіональної політики України* / А. М. Вінграновський // *Стратегічна панорама*. - 2007. - № 3. - С. 179.

О.А. КАРЛОВА

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту і адміністрування,

Н.І. СКЛЯРУК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств міського господарства,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА І ФУНКЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

У вітчизняній економічній літературі термін «інфраструктура» використовується з 70-х років минулого сторіччя. Інфраструктура розглядалася як комплекс галузей загального користування, необхідних для створення умов дієвого функціонування підприємств, або система інженерно-технічних споруд і об'єктів, що забезпечують на певній території безперервний рух потоків вантажів, людей, енергії, інформації, без яких неможлива успішна діяльність сучасного господарського комплексу.

Термін «інфраструктура» вперше був застосований в дослідженнях західних економістів і має декілька варіантів пояснення свого походження. Одні вчені поняття «інфраструктура» відносять до будівельного виробництва, ототожнюючи з фундаментом будівлі (від лат. «infra» – під, нижче і «structure» – будова, розташування). Інфраструктуру вважають терміном військових, пов'язуючи це поняття з комплексом споруд, комунікацій, що забезпечують успішні військові операції. Проте і в тому, і в іншому випадку всі дослідники визнають, що інфраструктура є обов'язковим компонентом будь-якої цілісної економічної системи. Термін «інфраструктура» використовували на початку минулого сторіччя для позначення об'єктів і споруд, що забезпечують нормальну діяльність збройних сил. В США і ФРН з'явилися прогностичні розробки з розвитку галузей інфраструктури, в яких було подано розрахунки можливого впливу інфраструктури на темпи промислового зростання.

П. Розенштейн-Родан, застосував поняття «інфраструктура» до «всіх умов навколишнього суспільного середовища, необхідних для того, щоб приватна промисловість була в змозі зробити перший ривок» [1, с. 50]. Це в подальшому і визначило конкретну економічну сферу дослідження інфраструктури західними вченими як концепцію загальних умов розвитку суспільного виробництва для створення сприятливіших умов розвитку приватного капіталу. Інфраструктура як економічна категорія не виникла сама по собі, причини її зародження та розвиток як повноцінного інституту економіки необхідно розглядати у взаємозв'язку з питаннями суспільного поділу праці й усупільнення виробництва, ґрунтуючись на теоретичних положеннях К. Маркса, який вказував на наявність загального, приватного і одиничного поділу праці. Методологічно це положення доводить факт природного поділу виробництва в будь-якій економіці на окремі системи. Одна з них створює речовий продукт для суспільства у вигляді різноманітних товарів з метою кінцевого споживання; інша забезпечує комплекс необхідних умов для здійснення цього процесу.

Процес подальшого поглиблення і розширення сфер суспільного розподілу праці зумовив нові види діяльності. На перших етапах облаштування суспільства розвиток інфраструктури зумовлювався тільки виробничими процесами, в подальшому на її розвиток почали впливати такі складові як структурна зміна територіальної організації виробництва, освоєння нових територій, обмеженість ресурсів, формування соціальної бази інфраструктури.

Згодом виділення інфраструктури в самостійну сферу діяльності суспільства стало необхідністю, пов'язаною з узгодженістю дій багатьох суб'єктів ринку, оскільки вирішення багатьох проблем інфраструктури, що вимагали значних капітальних вкладень

(і мінімум прямого ефекту для інвестора), неможливе без координації і кооперації суб'єктів ринку.

Інфраструктура, що формується на базі виробництва, його потреб, формує ту загальну базу економічних відносин, яка зумовлює його ефективність і сприяє подальшому розвитку.

Говорячи про сутність категорії «інфраструктура», яка є «сукупністю найбільш глибоких, стійких властивостей предмету, що визначають його походження, характер і напрями розвитку», необхідно відзначити, що вченими використовувалися суперечні сутнісні складові інфраструктури, що свідчить про відсутність єдиного підходу в розумінні сутності інфраструктури. Так, П. Розенштейн-Родан включав в інфраструктуру «базові галузі економіки» (енергетика, транспорт, зв'язок), розвиток яких є передумовою швидкокоупного і продуктивного інвестування [1, с. 55].

Аналогічної точки зору дотримувався і Х. Зінгер, який також виділяв «прямо продуктивний капітал» і капітал «накладний». Розвиваючи це положення, він прийшов до висновку, що необхідна певна стратегія в інвестиційній політиці, здатна ініціювати «кумулятивний процес» в розвитку економіки країн, що формують систему ринкових відносин. На його думку, інвестиції в інфраструктуру повинні сприяти зростанню національного доходу, який в подальшому стимулюватиме зростання інвестицій. Така точка зору дещо відрізняється від практики інвестиційної політики розвинених країн, де інвестиції спрямовуються практично автоматично, під впливом регулюючого механізму ринку в усі сфери і види діяльності. Розглядаючи суть і зміст поняття «інфраструктура» відзначимо роботи професора Кельського університету Р. Йохімсена «Теорія інфраструктури», в якій вчений узагальнив основні погляди представників різних економічних шкіл на природу і сутність інфраструктури, її функції і роль в сучасному капіталістичному виробництві [2, с. 9-18].

І. Тараканова під інфраструктурою розуміють ієрархічну сукупність організаційно відособлених структурних підрозділів національного господарства й відповідних об'єктів і технічних пристроїв, кінцевим результатом діяльності яких є не виробництво речової продукції, призначеної безпосередньо для виробничого і невиробничого споживання, а обслуговування діяльності базових сфер матеріального виробництва і життєзабезпечення населення [3, с. 90].

Точнішим, на погляд автора, є визначення інфраструктури, сформульоване В.Я. Феодорітовим: «...інфраструктура – сукупність галузей, які забезпечують загальні умови відтворення матеріальних благ і соціального розвитку особистості» [189, с. 50]

Значна частина вітчизняних економістів, дотримуючись точки зору, яка полягає в тому, що основне ядро сутності інфраструктури забезпечує загальні умови праці і виробництва, а також взаємозв'язок виробництва і споживання, за багатьма сутнісними моментами змісту інфраструктури розходиться в думках. Сучасна інфраструктура є важливою підсистемою ринкової економіки за масштабами, обсягами й характером залучених ресурсів, а також за рівнем впливу на динаміку та структуру ВВП, функціонування господарчих систем в цілому, особливо в умовах переходу до постіндустріального суспільства.

1. *Rosenstein-Rodan P. Notes on the Theory of the "Big Push" // Economic Development for Latin America. N.Y., 1961. P. 60. 214.* 2. *Васильєв О.В. Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України. Монографія. – Харків: ХНАМГ, 2007. – 341 с.* 3. *Тараканова І.А. О методике учета эффекта от функционирования развития инфраструктуры. // Проблемы функционирования и развития инфраструктуры народного хозяйства. - М.: ВНИИСИ, 1979.* 4. *Феодоритов, В.Я. Совершенствование структуры народного хозяйства. 2-е изд. / В.Я. Феодоритов. – Л.: Издательство Наука. – 1985. – 89 с.*

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ

Туристична індустрія як і будь-яка інша галузь народного господарства орієнтована на задоволення потреб людини. Саме тому в процесі оцінки туристичної привабливості регіону доцільно врахувати рівень задоволення потреб потенційних споживачів туристичних послуг.

Туристично-привабливим слід вважати регіон, який є популярним серед туристів і тим самим перетворюється на туристичний центр. Виділяють туристичний центр та центр туризму. Під поняттям «центр туризму» розуміють певну місцевість чи об'єкт з певною сукупністю туристичних ресурсів на основі, яких створено комплекс туристичного обслуговування. Туристичний центр являє собою певну місцевість з наявними специфічними туристичними ресурсами, налагодженою системою обслуговування туристів та зручним транспортно-географічним положенням. Крім того виділяють поняття «туристичний регіон» під яким розуміють певну територію з наявною системою споруд і послуг, необхідних для організації відпочинку чи оздоровлення [1, с.31].

З метою досягнення високого рівня туристичної привабливості необхідно розвивати туристичну інфраструктуру. Адже, навіть з унікальними природними ресурсами та багатою культурною спадщиною, але без наявності розвиненої інфраструктури, яка б відповідала міжнародним стандартам не можна очікувати, що туристична індустрія регіону може отримати високі прибутки.

Отже, туристично-привабливим слід вважати регіон в якому зосереджені унікальні туристичні ресурси, сучасна матеріально-технічна база та доступна та повна інформація про даний регіон, всі ці складові повинні в повній мірі відповідати потребам туристів. З урахуванням складових цього поняття, можливо визначити особливості процесу управління туристичною привабливістю регіону, а також визначити показники оцінки рівня туристичної привабливості.

Для ефективного управління туристичною індустрією слід враховувати велику кількість факторів, що впливають на привабливість регіону та виокремити показники для оцінки її елементів. Для врахування всіх чинників та визначення рівня їх впливу на підвищення рівня туристичної привабливості регіону, необхідно застосувати методику переведення великої кількості окремих показників до одного чи невеликої кількості узагальнюючих показників. Даний підхід дасть можливість порівняти туристичні потенціали різних регіонів та можливості їх подальшого розвитку.

Туристична привабливість регіону формується під впливом не окремого фактору, а їх сукупності. Крім того жоден з факторів окремо не здатен суттєво вплинути на рівень туристичної привабливості, проте їх спільна дія є відчутною. Отже для кількісного аналізу сутності впливу сукупності факторних ознак доцільно використати модель множинної кореляції та регресії, що дасть можливість виявити залежність рівня туристичної привабливості регіону від сукупності факторів, які впливають на нього та кількісно оцінити їх сукупний вплив.

На сьогоднішній день існує велика кількість методик та рекомендацій зі статистики туризму, проте на їх основі можливо здійснити тільки кількісний аналіз рівня розвитку туристичної галузі. З метою врахування всієї багатогранності туристичної діяльності, необхідно визначити систему показників, що дасть змогу не лише кількісно оцінити її складові, але й забезпечити прогноз розвитку процесу підвищення туристичної привабливості регіону. Утворена система повинна бути зручною для практичного

застосування, тому при її формуванні доцільно спиратися на державну систему статистики, з метою забезпечення достатньою інформацією щодо кількісних параметрів.

Щоб визначити фактичний рівень туристичної привабливості регіону досить скористатися статистичними даними, зокрема кількість туристів, що перебували в регіоні та обсяг надходжень до бюджету з боку суб'єктів туристичного бізнесу. Проте для визначення та розробки програми розвитку туристичної галузі потрібно визначити потенційну туристичну привабливість, тобто можливий рівень розвитку туризму в регіоні. Потенційна туристична привабливість включає технічну та економічну складові [2, с.61]. Технічна туристична привабливість полягає в відповідності між кількістю потенційних туристів та можливістю їх розміщення та забезпечення туристичними продуктами. Також слід враховувати рівень рекреаційного навантаження на регіон. Сутність економічної туристичної привабливості полягає в оптимальному забезпеченні туристами, з метою максимізації соціально-економічного ефекту.

Для оцінки технічної складової необхідно скористатися статистичними даними кількості суб'єктів туристичного бізнесу та обсягів їх можливого рівня завантаження. З метою визначення економічної складової слід виявити залежність між затратами та доходами з метою виявлення економічної ефективності.

Рівень туристичної привабливості значною мірою залежить від здійснюваних маркетингових заходів, що включає інформаційну та цінову політику. Крім того важливим є рівень забрудненості навколишнього середовища, що визначає необхідність здійснення заходів по збереженню та охороні довкілля.

Найважливішим фактором туристичної привабливості є туристичні ресурси. Залежно від наявності в межах певного регіону таких ресурсів як джерела мінеральних вод, чи унікальних історичних пам'яток безумовно виникає зацікавленість туристів до даних регіонів. Навіть без наявності належних умов розміщення та відпочинку такі регіони матимуть певний невисокий рівень туристичних потоків, адже людині для хорошого відпочинку не завжди потрібен комфортабельний готель, іноді достатньо свіжого повітря за межами міста. Проте для подальшого розвитку та підвищення туристичної привабливості необхідно розбудовувати інфраструктуру, з метою підвищення рівня туристичних послуг.

1. Зорин И.В. *Менеджмент туризма. Туризм как вид деятельности: учебник/ И.В. Зорин, Т.П. Каверина, В.А. Квартальнов и др. – М.: Финансы и Статистика. 2001.- 288с.* 2. Музиченко-Козловська О.В. *Економічне оцінювання туристичної привабливості території: Монографія. - Львів: Новий Світ-2000, 2012. - 176 с.*

УДК 334.012.64

В.В. ПАПП

доктор економічних наук, професор,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ КРАЇНИ

Підприємництво займає центральне місце в ринковій економіці. Господарюючі суб'єкти виступають каталізатором активізації та стимулювання всієї економічної діяльності. Економічний успіх всіх розвинених країн світу є результатом заохочення і винагороди підприємницької ініціативи. Підприємницький сектор має важливе значення для економічного розвитку, оскільки підприємці є самозайнятими і створюють нові підприємства, вони стимулюють місцеву економіку за всіма напрямками. Нові

підприємства створюють робочі місця, яких не було раніше, що знижує рівень безробіття і збільшує грошову масу в обігу. Виробництво нових товарів і послуг також допомагає стимулювати швидкість грошей в обігу.

Особливості діяльності підприємницького сектору у вітчизняній економіці є предметом дослідження таких науковців, як Дмитренко Н. [1], Кіреєва О.Б. [2], Красота О.В. [3], Рибак О.В. [4] та ін.

Підприємницькі зусилля необхідно заохочувати на місцевому рівні, оскільки місцевий бізнес допомагає поліпшити рівень життя з використанням місцевих ресурсів, сприяє формуванню почуття спільноти завдяки локалізації продукту і заохочує активних людей шукати нові види бізнесу і працювати самостійно.

Таблиця 1

Кількість суб'єктів господарювання України з розподілом за їх розмірами [5]

	Усього	У тому числі							
		підприємства				фізичні особи-підприємці			
		великі	середні	малі	з них	Усього	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них
мікропідприємства	суб'єкти мікропідприємництва								
2010	2183928	586	20983	357241	300445	1805118	355	1804763	1793243
2011	1701620	659	20753	354283	295815	1325925	306	1325619	1313004
2012	1600127	698	20189	344048	286461	1235192	361	1234831	1224315
2013	1722070	659	18859	373809	318477	1328743	351	1328392	1318703
2014	1932161	497	15906	324598	278922	1591160	712	1590448	1580965
2015	1974318	423	15203	327814	284241	1630878	307	1630571	1626589

Розвиток суспільства можливий лише при заохоченні підприємницької діяльності, що є найважливішим чинником, що визначає рівень успіху, процвітання та зростання можливостей в будь-якій економіці. Найдинамічнішими суспільствами в світі є ті, які мають значну частку підприємців, а також економічну і правову структуру для заохочення і мотивації підприємців до більш ефективної діяльності. Підприємницька енергія, творчість і мотивація стимулюють виробництво і продаж нових продуктів і послуг. Саме підприємець бере на себе ризик в пошуках можливості отримати прибуток шляхом задоволення потреб суспільства.

Більше, ніж будь-які інші представники суспільства, підприємці є унікальними, оскільки вони здатні об'єднати гроші, сировину, виробничі потужності, кваліфіковану робочу силу, що необхідні для виробництва товару або послуги. І саме вони здатні організувати маркетинг продажів і дистрибуції цього продукту або послуги.

Підприємницький сектор налаштований оптимістично і орієнтований на майбутнє. Господарюючі суб'єкти швидко адаптуються та готові спробувати багато різних стратегій для досягнення своїх цілей.

Через свої унікальні пропозиції нових товарів та послуг, підприємці порушують традиції і підтримують свободу, знижуючи залежність від застарілих систем і технологій. В цілому, це призводить до поліпшення якості життя та економічної свободи.

Бізнес-середовище регулярно розвиває підприємницькі ініціативи. Багато підприємств готові вкладати кошти в громадські проекти і надавати фінансову підтримку місцевим благодійним організаціям. Це дає можливість соціального розвитку на окремих територіях.

Нормативно-правове поле відіграє вирішальну роль у розвитку підприємництва, тому державне регулювання вимагає зваженого підходу до бізнесу. Неврегульоване підприємництво може привести до небажаних соціальних наслідків, включаючи недобросовісну конкуренцію, фінансову кризу тощо.

Підприємницький сектор буквально генерує нові багатства. Крім того, мультиплікативний ефект збільшення зайнятості і доходів сприяють поліпшенню національного доходу у вигляді податкових надходжень, і як наслідок вищого рівня державних соціальних витрат. Цей дохід може бути використаний урядом для інвестування в інші соціальні проекти та людський капітал. Новаторські пропозиції підприємців, у вигляді нових товарів і послуг призводять до створення нових робочих місць, які можуть створювати мультиплікативний ефект в економіці.

1. Дмитренко Н. Критерії визначення та місце малих підприємств в структурі ринкової економіки / Н. Дмитренко // Вісник Донецького університету. Серія: економіка і право. Донецьк. – 2007. – Вип.1. – С. 145-150. 2. Кіреєва О.Б. Соціальне підприємництво як засіб соціального розвитку / О.Б. Кіреєва // Пробл. упр. соц. та гуманіст. розв.: матеріали III регіон. наук.-практ. конф. / за заг. ред. В. Г. Вікторова. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2009. – С. 79 – 82. 3. Красота О.В. Мале підприємництво: економічна сутність та роль у подоланні кризи / О.В. Красота // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Серія “Економіка”. – 2010. – № 7. – С.37-40. 4. Рибак О.В. Розвиток малого підприємництва в регіоні: теоретичні засади, проблеми та перспективи / О.В. Рибак // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – №2. – С. 96-100. 5. <http://www.ukrstat.gov.ua/> - офіційний сайт Державної служби статистики України.

УДК 332.122:061.1 ЄС

О.В. ПОПЕЛО

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту і державної служби,
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ЗАДІЯННЯ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У сучасному турбулентному світі, який постійно потрясають кризи, національна економіка потребує докорінно нових підходів до формування політики регіонального розвитку в цілому і задіяння продуктивних сил регіону зокрема. У прискоренні економічних перетворень домінуючу роль відіграє модернізація продуктивних сил, що передбачає розкриття і якісно нове примноження людського потенціалу, локалізацію економічної активності на базі активізації інноваційної діяльності і підвищення рівня інвестиційної привабливості, збереження, відновлення і збагачення природо-ресурсного потенціалу.

Вважаємо за доцільне виокремити такі принципи задіяння продуктивних сил регіону:

1. Принцип раціонального використання тих елементів продуктивних сил, котрі є просторовими конкурентними перевагами передбачає всебічне врахування економічних, демографічних, соціальних та екологічних передумов і факторів розвитку продуктивних сил з пріоритетністю соціальних та екологічних чинників;

Суть принципу полягає в тому, щоб при локалізації об'єктів досягалась висока ефективність народного господарства. Раціональне використання елементів продуктивних сил, які є просторовими конкурентними перевагами передбачає [6, с. 22]:

- ✓ наближення до джерел сировини, палива, енергії та води;
- ✓ наближення трудомістких галузей до районів і центрів зосередження трудових ресурсів;
- ✓ наближення масового виробництва мало транспортабельної продукції до місць її споживання;
- ✓ ліквідацію (унікнення) зустрічних перевезень однотипної сировини, палива, готової продукції з одного регіонів інший;

- ✓ обмеження надмірної концентрації промисловості у великих містах, розвиток нових промислових об'єктів у малих і середніх містах;
- ✓ охорону природи і забезпечення комфортних екологічних умов проживання населення;

2. Принцип соціального цілепокладання функціонування продуктивних сил полягає в тому, щоб у кожному регіоні створити таку структуру господарства, яка б найповніше задовольняла матеріальні та духовні потреби населення. Врахування цього принципу сприятиме відтворенню соціальної справедливості рівноправного функціонування регіонів, підвищенню соціально-економічної ефективності територіального розвитку, формуванню всебічного розвитку особистості та задоволення потреб населення;

3. Принцип раціонального природокористування та охорона довкілля, який передбачає раціональне використання природних ресурсів, їх відтворення і охорону природного середовища. Першоосновою раціонального природокористування є збереження екологічної рівноваги, створення сприятливого соціально-економічного середовища життєдіяльності населення та відновлення цілісності природних комплексів;

4. Принцип інституціональної стабільності. Інституціональна стабільність базується на складній сукупності офіційних та неофіційних правил та реалізується в основному за рахунок їх ієрархічної організації, в якій кожен більш високий рівень складніше та дорожче змінити, ніж попередній;

5. Принцип адаптації територіальних соціально-економічних систем до потреб ринку. Умови функціонування і розвитку регіональних господарських систем повинні враховувати передусім потреби внутрішнього ринку;

6. Принцип рівномірності використання територіального ландшафту передбачає гармонійне поєднання економічного, соціального та природного середовищ в межах певної територіальної одиниці та взаємозв'язків між ними, що забезпечують рівномірне використання соціально-економічного і природного потенціалу та протидії процесам регіональної асиметрії;

7. Принцип комплексного розміщення виробництва та об'єктів інфраструктури передбачає: комплексне використання природних ресурсів і їх відходів; раціональне використання людських ресурсів; створення ефективних виробничих зв'язків між підприємствами; формування єдиної виробничої інфраструктури з метою обслуговування локальних виробничих комплексів;

8. Принцип гармонійності ресурсного потенціалу факторам розміщення виробництва передбачає дотримання гармонійності між виробничими потужностями й обсягом виробництва, з одного боку, і наявністю сировинних, паливно-енергетичних, людських, інфраструктурних ресурсів регіону – з іншого. Також реалізація принципу вимагає збалансованості та пропорційності між галузями спеціалізації, між добувною та обробною ланками виробництва, між виробничою і соціальною сферами;

9. Принцип орієнтації на дотримання суспільного поділу праці. Принцип визначає структуру та організаційну побудову продуктивних сил, комбінацію факторів виробництва та базові відносини, що виникають між суб'єктами господарювання. Це складне багатоаспектне економічне явище, яке виявляється у взаємозв'язку різних видів конкретної праці та визначається певною структурою суспільної організації виробництва;

10. Принцип спеціалізації та комбінування в рамках секторальної пріоритетності. Спеціалізація полягає у зосередженні виробництв в окремих сферах економічної діяльності, які відповідають традиціям, ресурсній базі, кадровому потенціалу та ринковим потребам. Концентрація, в свою чергу, являє собою зосередження засобів виробництва, предметів праці та кадрового ресурсу у промислових центрах, тобто процес усупільнення виробництва через збільшення обсягів випуску продукції на окремих територіях.

Наукове обґрунтування і практичну реалізацію принципів задіяння продуктивних сил необхідно покласти в основу регіональної політики держави. Головною метою якої є структурна модернізація виробництва і управління з метою створення сприятливих умов праці, побуту та відпочинку населення, забезпечення стабільного економічного розвитку, збереження природного середовища.

1. Бутко М.П. *Інтелектуальний капітал як чинник модернізації регіонального економічного простору : [монографія] / М.П. Бутко, О.В. Попело ; [під. ред. наук. кер. д-ра екон. наук, проф. М.П. Бутка]. – Ніжин : ТОВ «Аспект-Поліграф», 2014. – 372 с.* 2. Попело О.В. *Методичні підходи до оцінки рівня модернізації продуктивних сил / О.В. Попело // Вісник Одеського національного університету. Серія Економіка. – Одеса: ОНУ, 2016. – т.21, вип.7-1 (49). – с. 109-113.* 3. Popelo O., *Prospects for international scientific and technical cooperation and the process of research commercialization in terms of integration into the European educational area // Proceedings of the Summer Science Symposium “Science and Policy – Dialogue in Europe” (Estonia, Tallin, 01-03 August 2016). “The Federation of Estonian Student Unions (EUL)”, 2016. - pp. 70-80.*

УДК 330.341

К.Й. ПУГАЧЕВСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

АКТИВІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ

Необхідною передумовою для виходу економіки України на шлях стійкого зростання являється впровадження ефективної регіональної інноваційної політики, яка спрямована на вирішення проблем регіональної соціально-економічної нерівномірності через створення сприятливого середовища для активізації інноваційної діяльності в регіонах, залучення їх у науковий та інноваційний простір. Перспективним слід вважати перехід від підтримки фізичної інфраструктури НДДКР та інновацій до стимулювання кооперації та процесу «колективного навчання», активного використання програмної та інституційної форм політики.

Новий зміст сучасної регіональної політики полягає у залученні всіх регіонів до активних ринкових перетворень на інноваційній основі, розкриття потенціалу підприємств з урахуванням територіальної специфіки. Для забезпечення ефективності регіонального управління виникає проблема у пошуку нових сучасних підходів, які відповідають викликам часу і сьогодення, і є адекватними реальним соціально-економічним і суспільно-політичним умовам. Такі підходи повинні передбачати залучення суспільства, громадськості до процесу управління розвитком територій у частині консультацій і врахуванні інтересів територіальних громад при здійсненні управління регіональним розвитком, а також використання потенціалу регіонів.

Реформування системи управління регіональним розвитком передбачає запровадження нової якості регіональної політики, покликаної поєднати завдання модернізації економіки країни із завданнями забезпечення комплексного збалансованого розвитку регіонів. Вирішення накопичених в Україні системних соціально-економічних проблем вимагає інноваційних підходів, оновлення механізмів та інструментів стимулювання розвитку регіонів, запровадження дієвих управлінських рішень [1].

Без впровадження ефективної політики регіонального розвитку, яка спрямована на вирішення проблем регіональної нерівномірності, неможливо створити умови для виходу економіки України на шлях стійкого економічного зростання. Інтенсифікація економічного розвитку регіонів перш за все передбачає активізацію інноваційного фактора.

Стратегічною метою впровадження інноваційних форм регіонального розвитку є підвищення рівня якості життя, а їх роль у національній економіці визначимо як системоутворюючу, тобто сприяння процесу формування соціального капіталу, інституційним перетворенням при забезпеченні конкурентоспроможності економічної діяльності у межах території. Пріоритетними завданнями впровадження інноваційних форм регіонального розвитку доцільно визначити створення внутрішніх передумов і стимулів для мобілізації інвестиційних ресурсів, переструктуруванні господарських комплексів регіонів, зменшенні рівня ризику підприємницької діяльності і, як наслідок, посилення ділової активності та пом'якшення негативних наслідків кризи.

Завданнями регіональної економічної політики є: створення інституційних передумов до стимулювання економічного зростання, ліквідації адміністративних бар'єрів щодо розвитку підприємництва; розвиток міжрегіонального та міжнародного співробітництва, реалізація потенціалу регіональних кластерних ініціатив (у т. ч. щодо спільного освоєння ресурсів); реалізація інвестиційної реформи, поліпшення інвестиційного клімату, формування системи інноваційно зорієнтованих інвестиційних проектів, створення низки нових інструментів інвестиційного фінансування; диверсифікація джерел фінансового забезпечення розвитку регіону, раціональне поєднання державного, місцевого, приватного та міжнародного фінансування [1].

Національна інноваційна система складається з регіональних інноваційних систем, ефективність функціонування яких забезпечується узгодженістю функціонування комплексу інститутів законодавчо-правового, податкового, фінансового, виробничого та наукового характеру. Регіональні інноваційні системи створюються для консолідації активів регіону й оптимального використання його економічного потенціалу. У рамках регіональної інноваційної системи повинна здійснюватися робота з: організаційного забезпечення створення, підтримки і розвитку регіональної інноваційної інфраструктури; інформаційного забезпечення інноваційної діяльності; науково методичного забезпечення інноваційного етапу розвитку регіону; освітнього забезпечення самого регіонального інноваційного процесу в цілому [3].

Застосування інноваційних підходів до регіонального розвитку має бути зорієнтовано на наступне: посилення внутрішньої мотивації на регіональному (місцевому) рівні до соціально-економічного зростання; створення на регіональному рівні ефективних господарських структур, орієнтованих на інтенсифікацію використання наявного на місцях ресурсного потенціалу; формування на регіональному (та міжрегіональному) рівні конкурентних виробничих систем інноваційного типу; першочергове задоволення внутрішніх потреб територій за рахунок власних і залучених ресурсів [1].

Інноваційний потенціал стосовно активізації регіонального розвитку в Україні має створення інноваційних проектів, що потребує: забезпечення нормативно-правової та законодавчої підтримки конкурентоспроможності й розвитку інноваційних форм; включення програм підтримки проектів до регіональних програм соціально-економічного та інноваційного розвитку; активізації зв'язків «влада – бізнес – наука» завдяки запровадженню ефективних механізмів державно-приватного партнерства; забезпечення інформаційної підтримки інноваційних проектів регіонального розвитку; розробка заходів щодо фінансового стимулювання впровадження і реалізації інноваційних проектів - системи податкових пільг і податкових канікул у перші роки функціонування, надання іноземним інвесторам пільгових умов діяльності за їх участі в проєктах, спрямованих на виробництво високотехнологічної та інноваційної продукції.

1. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп. / С. О. Біла, Я. А. Жаліло, О. В. Шевченко, В. І. Жук [та ін.]; за ред. С. О. Білої К. : НІСД, 2011. – 80 с. 2. Нетудихата К. Вплив факторів інноваційної активності на нерівномірність регіонального розвитку // Вчені записки: Наукове видання. Вип. 9. – Харків: XIV, 2005. – С. 158-165. 3. Луцків

О.М. Регіональні інноваційні системи: чинники формування та пріоритети розвитку [Текст] / О.М. Луцків // Наукові записки. – 2008. – № 1(13). – С. 207-214. 4. Соловійов В.П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: монографія /В.П. Соловійов, Г.І. Кореняко, В.М. Головатюк. - Київ: Фенікс, 2008. - 224 с.

УДК 338.33:332.12

О.Ю. СНИГОВА

кандидат економічних наук,
доцент, старший науковий співробітник,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ, Україна

НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ПЛАНУ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ДОНЕЦЬКОЇ І ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ, ПОСТРАЖДАЛИХ ВІД БОЙОВИХ ДІЙ, НА ЗАСАДАХ НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ

Зміна цільових орієнтирів європейської моделі регіональної політики з механічного згладжування регіональних соціально-економічних диспропорцій на створення умов щодо формування конкурентних переваг регіонами в глобальному економічному просторі (на основі розкриття регіонами власного потенціалу саморозвитку)при її впровадженні в Україні вимагає особливої уваги з точки зору формування конкурентоспроможності старопромислових регіонів в цілому та Донецької і Луганської областей зокрема. Це обумовлено: значною орієнтованістю цих регіонів на зовнішні ринки та наявністю досвіду задіяності у глобальних ланцюгах доданої вартості; змінами в глобальній системі економічних відносин з чинників конкурентоспроможності з індустріальних на постіндустріальні; переважанням серед чинників конкурентних переваг старопромислових регіонів України та Донецької і Луганської областей зокрема індустріальних; наявністю незадіяного раніше в розвиток регіону потенціалу та значні можливості отримання на цій підставі конкурентних переваг в глобальному економічному просторі; значні втрати позицій навіть з індустріальних конкурентних переваг через задіяність областей у збройному конфлікті (втрат значних обсягів промислового, природного, людського, експортного, транзитного потенціалів – тих складових, які у довоєнний період становили конкурентні переваги цих областей).

Тривалий час регулювання регіонального розвитку в Україні базувалась на розумінні сутності державної регіональної політики як способі згладжування міжрегіональних соціально-економічних диспропорцій та підвищення конкурентоспроможності регіональних економіки та здійснювалось на засадах оптимізації виробничих сил регіонів. Така ідея була закладена в основу всіх стратегічних документів регіональної спрямованості, починаючи з початку 2000-х рр., а саме: Концепції державної регіональної політики (2001 р.), Державної стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року (2006 р.), Закон України «Про засади внутрішньої та зовнішньої політики» (2010р.)та використовувалась при формування власних стратегій регіонального розвитку регіонів України. Наслідком впровадження в практику державного управління такого підходу до розвитку старопромислових регіонів України, до яких відносяться й Донецька і Луганська області, стало стимулювання подальшого інерційного розвитку базових «старих» - галузей цих регіонів без урахування необхідності змін у структурі економіки регіонів. Так, Державна стратегія регіонального розвитку України на період до 2015 р. лише для Житомирської області визначала необхідність здійснення структурної перебудови та диверсифікації промислового виробництва. Для Донецької і Луганської областей цей документ офіційно стимулював подальшу експлуатацію застарілої економічної структури, не використовуючи потенціалу диверсифікації, можливостей розвитку високотехнологічних виробництв, а був значною

мірою зосереджений на модернізації існуючих об'єктів гірничо-металургійного комплексу. Виходячи з цього, розвиток Донецької та Луганської областей відбувався на трансформуванні базових для цих регіонів старопромислових галузей і забезпеченні конкурентоспроможності регіонів на індустріальних чинниках, а регіональна політика до 2015 р. стимулювала збереження деформованої структури економіки СПР в цілому (Донецької та Луганської області зокрема).

У довоєнний період (2013 р.) Донецька область входила до п'ятірки лідерів у рейтингу конкурентоспроможності. Рівень конкурентоспроможності Луганської області мав тенденцію до погіршення і у 2013р. був значно нижчим за середньоукраїнський. Проте і для Донецької, і для Луганської областей формування конкурентних переваг відбувалось, перш за все, на індустріальних засадах. За оцінками експертів серед чинників конкурентоспроможності областей переважали ті, що відбивали орієнтованість їхніх економік на екстенсивний розвиток: розвинена промислова база (для Донецької області – на 1 місці, для Луганської – 4 місце); наявність природних ресурсів, зокрема корисних копалин (на 4 та 2 місці відповідно); географічне розташування, враховуючи експорторієнтованість областей у довоєнний період на ринки Російської Федерації та СНД (на 5 та 3 місцях відповідно); низька вартість робочої сили (на 3 і 1 місцях відповідно), наявність кваліфікованого персоналу (інженерно-технічних кадрів) та розвинена інфраструктура. Проте несформованість постіндустріальних конкурентних переваг, що будуються на інноваціях, які б полегшували вбудованість цих регіонів в глобальну економіку, посилюються: неподоланістю викликів старопромислової економіки Донецької та Луганської областей, їх посиленням збройним конфліктом на Донбасі; втратою конкурентних позицій, сформованих на індустріальних засадах в наслідок збройного конфлікту.

Нині діючу Державну стратегію регіонального розвитку України на період до 2020 р. формально розроблено з урахуванням європейських вимог і пріоритетів. Концептуально цей документ спирається на необхідність підвищити конкурентоспроможність регіонів за допомогою оптимізації та диверсифікації структури економіки, створення оптимальних умов для розкриття регіонами власного потенціалу та ефективного використання конкурентних переваг регіональної економіки. Акцент робиться на підвищенні інноваційного й інвестиційного потенціалу регіонів, розвитку бізнес-середовища, забезпеченні раціонального використання природно-ресурсного потенціалу. Разом з тим у конкретно-практичному ключі увага приділяється тільки диверсифікації сільськогосподарського виробництва й розвитку альтернативної економічної діяльності в сільських районах. Водночас гостра потреба структурної перебудови економіки Донбасу залишається за межами положень цього документа, хоча й визнається наявність загрози консервації недосконалої структури економіки, їх залежності від кон'юнктури зовнішніх ринків, фактичної інтегрованості до російського ринку, монофункціонального характеру промисловості та визначається необхідність подолання цих загроз вирішення актуальних проблемних питань Донецької та Луганської областей. Проте у подальшому, при встановленні напрямів державної регіональної політики по відношенню до цих регіонів, акцент робиться лише на вирішення проблем областей у коротко – та середньостроковій перспективах – відновлення мирного життя, стабілізації ситуації та розвитку економіки. Але не зазначається, яким чином цей розвиток буде забезпечено, відсутнє стратегічне бачення реабілітації промисловості та розбудови нової економічної структури Донецької та Луганської областей. Гож нечітка позиція щодо розвитку Донецької та Луганської областей в Стратегії регіонального розвитку держави обумовлює досить високу загрозу подальшої експлуатації застарілої економічної структури цих регіонів на принципах використання індустріального потенціалу розвитку за рахунок сприяння модернізації та технічному переоснащенню

підприємств металургійного, машинобудівного, енергетичного та хімічного комплексів, яка буде реалізовуватись через власні стратегії розвитку.

План відновлення економіки Донецької та Луганської областей, постраждалих від бойових дій, повинен ґрунтуватися виключно на стратегічному баченні економічних перетворень і розвитку регіону на засадах структурної перебудови урахуванням європейського досвіду структурної модернізації та диверсифікації економіки старопромислових регіонів. Необхідність вирішення нагальних соціально-економічних проблем областей, обумовлених бойовими діями, обумовлює необхідність впровадження комплексу заходів у два етапи:

I етап. Стабілізація соціально-економічної ситуації. Відновлення критично важливої соціально-економічної інфраструктури. Забезпечення відновлення роботи промислових підприємств базових галузей економіки Донецької та Луганської областей в нових економічних та політичних умовах для стабілізації соціально-економічної ситуації;

II етап. Забезпечення зміни структури економіки Донецької та Луганської областей на інноваційну на засадах неоіндустріалізації.

УДК 331.55

М.І. СТЕГНЕЙ

доктор економічних наук, доцент,

Д.В. МАКСЮТОВА-ГРЕШКУЛИЧ

аспірант,

О.В. МАКСЮТОВА

Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ

Соціально-економічні та політичні явища, пов'язані з процесами сучасних реформ та євроінтеграційних намірів України, потягнули за собою певні проблеми із використанням трудового потенціалу країни, а саме зростання безробіття, зниження реальної заробітної плати, відтік трудових ресурсів за кордон, посилення структурних і міжрегіональних асиметрій зайнятості, зниження якості трудових ресурсів тощо. Це все призводить до поглиблення кризових явищ в Україні.

Скорочення обсягів виробництва за окремими галузями промисловості та заміна ручної праці машинами викликають зменшення попиту на робочусилу і зростання безробіття. І як наслідок, зниження рівня життя населення, зростання відхилень між рівнем доходів і посилення диспропорцій у відтворенні робочої сили. Поряд із потребою ринку праці у фахівцях робітничих професій спостерігається стійке зростання чисельності безробітних випускників вищих навчальних закладів, частина з яких позбавлена можливості працевлаштування за спеціальністю після завершення навчання.

Демографічний аспект категорії «трудова ресурси» відображає залежність цих ресурсів від відтворення населення та враховує такі характеристики, як стать, вік, сімейний стан, розселення, міграція. Соціологічний аспект трудових ресурсів пов'язаний, насамперед, із вивченням конкретних явищ і процесів, що відбуваються у виробничій діяльності, поведінкових і мотиваційних факторах. Необхідною умовою статистичного вивчення трудових ресурсів є розуміння сутності досліджуваного процесу, знання законів розвитку та особливостей конкретної обстановки. Як економічна категорія трудові ресурси виражають економічні відносини з формування, розподілу та використання працездатного населення в суспільному виробництві та інших сферах людської діяльності [1].

Формування просторової асиметрії розміщення трудових ресурсів безпосередньо пов'язане з процесом розселення населення. Розселення населення є невід'ємною

складовою територіальної організації продуктивних сил, оскільки його стан характеризується сукупністю взаємопов'язаних і взаємозалежних поселень, які розглядаються як форми територіальної організації виробництва й розселення [2, с.116].

Трудові ресурси впливають на розміщення й розвиток продуктивних сил. Цей фактор включає загальну кількість населення, його структуру, режим відтворення й територіальні особливості його розміщення; кількість трудових ресурсів, їхній територіально-галузевий розподіл і якісні характеристики; кількість робочої сили, основні форми їхньої зайнятості, рівень зареєстрованого й прихованого безробіття; мобільність робочої сили й форми її економічного впливу. Особливості розміщення продуктивних сил спричиняють нерівномірність розміщення населення.

Найбільш заселеними регіонами України (із щільністю населення більше ніж 100 осіб/км²) є Донецька, Дніпропетровська, Львівська й Чернівецька області. У свою чергу, найменша щільність населення (менше ніж 50 осіб/км²) характерна для Чернігівської, Херсонської, Кіровоградської, Сумської, Миколаївської й Житомирської областей. Поряд з нерівномірністю розміщення відбувається щорічне скорочення кількості як всього населення України, так і населення працездатного віку.

Цей факт свідчить про те, що протягом останніх років значно ускладнилася демографічна ситуація, що стало серйозною перешкодою на шляху соціально-економічного розвитку України.

З метою узагальнення динаміки показників за весь досліджуваний період, нами проаналізовано зростання чисельності окремих вікових груп населення за 2010-2016 рр. та середньорічні характеристики динаміки. Розрахунки свідчать про середньорічне зменшення чисельності населення на 1,2%. За період 2010-2016 рр. частка населення в працездатного віку зменшилася з 64 до 62 %, частка дітей до 15 років зросла на 1 %, а частка населення 60 років і старше теж зросла на 1 %. У цілому, коефіцієнт демографічного навантаження на населення трудового віку в 2010 році становив 0,561, а в 2016 році склав 0,582. Таким чином спостерігається незначне зростання навантаження на населення працездатного віку. У 2016 році 1000 осіб працездатного віку мають забезпечувати на 21 особу інших вікових категорій більше ніж у 2010 році.

1. Яроцький В.І. Економіко-статистичне дослідження трудових ресурсів України <http://www.kbiara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2011-4/doc/2/21.pdf> 2. Концепція і стратегія розвитку та розміщення продуктивних сил України: [упоряд. С. І.Дорогунцов, Б. М. Данилишин, В. І Куценко, М. І. Фащевський., Л. Г.Чернюк]. — К.: РВПС України НАН України, 2003. — 284 с.

УДК 330.341:337.12

Р.В. ТУЛЬЧИНСЬКИЙ

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту організацій,

Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая, м. Київ, Україна

ЗАГРОЗИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У сучасних умовах економічного розвитку особливого значення набуває забезпечення економічної безпеки розвитку регіонів. Під економічною безпекою розвитку регіонів, на наш погляд, слід розуміти сукупність умов та факторів, що забезпечують економічну незалежність, інтеграцію та координацію економічної діяльності суб'єктів регіонів та сприяють стабільності й стійкості розвитку економіки регіонів.

На економічну безпеку розвитку регіонів впливає наявність або потенційна можливість виникнення певних загроз, які, у свою чергу, можна поділити на ендегенні та екзогенні по відношенню до економічного розвитку регіону.

Під загрозами забезпечення розвитку регіонів, на наш погляд, розуміється певна сукупність умов, чинників, детермінант, процесів, які створюють небезпеку для економічної діяльності суб'єктів регіону і/або перешкоджають реалізації національних інтересів.

До екзогенних загроз щодо забезпечення економічної безпеки розвитку регіонів слід віднести [1, с. 37; 3, с. 120; 6]:

- порушення бюджетного фінансування економічного розвитку регіону;
- деградація навколишнього середовища, екологічні стихійні лиха;
- тінізація економіки корупційністю економічних відносин;
- територіальний сепаратизм у спрямуванні до деінтеграції з центральною владою;
- витиснення та зменшення конкурентоспроможності продукції із зовнішніх ринків;
- зростання безробіття;
- подорожчання вартості енергоносіїв;
- втрата продовольчої і/або сировинної незалежності регіону;
- руйнування науково-технічного та інноваційного потенціалу економіки;
- спад виробництва та втрата позицій на внутрішньому ринку тощо.

У свою чергу, екзогенні загрози забезпечення економічної безпеки розвитку регіонів призводять до виникнення і/або поглиблення ендегенних загроз забезпечення безпеки розвитку регіонів, а саме [1, с. 37; 2, с.38; 4, с. 27; 5, с. 88]:

- скорочення платоспроможного попиту на продукцію суб'єктів регіонів, у тому числі у напрямку розробки та впровадження науково-технічної та інноваційної продукції;
- відтік висококваліфікованої робочої сили;
- виникнення та поглиблення сировинного виробництва в регіоні;
- збільшення імпорту у споживанні;
- зменшення експортної складової у виробничому потенціалі регіону;
- загострення диспропорцій між промисловістю та сільським господарством;
- зниження рівня життя населення тощо.

Загрози щодо забезпечення економічного розвитку регіонів виступають як сукупність ендегенних та екзогенних загроз, які у сукупності можуть давати негативний синергетичний ефект по відношенню до економічного розвитку регіонів, що проявляється у зниженні економічного потенціалу регіонів.

Для протистояння загрозам забезпечення економічної безпеки розвитку регіонів необхідним є розроблення механізму стратегічного управління забезпеченням розвитку регіонів, яке повинно бути зорієнтовано на поліпшення та забезпеченням економічної безпеки розвитку регіонів, у тому числі, кожного із економічних суб'єктів регіонів й держави в цілому, враховувати взаємодію між регіональними та державними органами влади та спрямовуватися на гарантування умов забезпечення економічного розвитку.

1. Буркальцева Д. Д. *Інституціональне забезпечення економічної безпеки України: монографія* / Д. Д. Буркальцева. – К. : Знання України, 2012. – 347 с. 2. Варналій З. С. *Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення* : монографія / З. С. Варналій, Д. Д. Буркальцева, О. С. Саєнко. – К. : Знання України, 2011. – 299 с. 3. Герасимчук З. В. *Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика: монографія* / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська. – Луцьк : «Надстир'я», 2008. – 243 с. 4. Головченко О. М. *Економічна безпека регіону в гарантуванні стабільності національної економіки: монографія* / О. М. Головченко. – Одеса : Видавець Букаєв Вадим Вікторович, 2008. – 399 с. 5. Гуменюк А. М. *Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону : теоретичні основи та прикладні аспекти: монографія* / А. М. Гуменюк. – К. : НІСД, 2014. – 468 с. 6. Криленко І. В.

Економічна безпека регіону як складова забезпечення національної економічної безпеки / І. В. Криленко // Ефективна економіка. – Дніпропетровський ДАУ, 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1779>.

УДК 330.322

О.В. ФЕЄР

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

СТАН ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ

В сучасних глобалізаційних процесах економічний розвиток країни, регіону, підприємства є неможливим без залучення і використання інвестиційних ресурсів – власних і (або) залучених. Закарпатська область є активним учасником інвестиційного процесу і намагається створити всі умови для інвестиційної діяльності шляхом залучення іноземного капіталу і як наслідок активізації діяльності підприємств регіону.

З кожним роком ситуація щодо залучення іноземного капіталу загострюється. Це зумовлено як внутрішніми так і зовнішніми чинниками. Потенційні інвестори маючи великий вибір об'єктів інвестування зважують всі можливі ризики і вигоди від реалізації кожного з пропонованого інвестиційного проекту і це в кінцевому результаті відображається на обсягах і напрямках вкладення інвестиційних ресурсів.

Закарпатська область за останні роки займає «золоту» середину (13 – 14 місце в загальному рейтингу) за обсягами прямих іноземних інвестицій серед регіонів, що дає можливість говорити про стабільні вливання іноземного капіталу. За даними Головного управління статистики в Закарпатській області у 2016 році в область інвестовано 23,9 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій (2015 р. – 13,0 млн. дол. США, 2014 р. – 10,5 млн. дол. США), що на 10,9 млн. дол. США більше аналогічного періоду 2015 року та 13,4 млн. дол. США більше аналогічного періоду 2014 року.

Щодо географічної структури іноземних інвестицій, то вона представлена 47 країнами. До 10 найбільших інвесторів належать наступні країни: Нідерланди, Польща, Австрія, Японія, Сполучені Штати Америки, Італія, Угорщина, Мальта, Кіпр. Близько 77 % від загального обсягу надходжень забезпечують країни Європейського союзу, інші країни – 23 % (серед них на Японію припадає близько – 10,6 % інвестицій, США – 8 %).

Незалежно від країни – інвестора, можна говорити про спільну зацікавленість інвесторів, що відображається у спрямуванні інвестицій за видами економічної діяльності. Лідером є промислове виробництво, а саме машинобудування, де акумулюється 82 % від всіх залучених коштів. Жодна інша галузь не може з нею конкурувати (оптова та роздрібна торгівля, ремонт транспортних засобів і мотоциклів – 1,3 %, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 6,3 %, сільське господарство, лісове та рибне господарство – 0,7 %, будівництво – 0,6 %, операції з нерухомим майном – 4,0 %, тимчасове розміщування й організація харчування – 2,7 %, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 2,1 %, інші види – 0,4 % (інформація та телекомунікації; фінансова та страхова діяльність; професійна, наукова та технічна діяльність; освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок).

Оскільки найбільше інвестицій спрямовано у промисловість, важливим є визначення частки промислової продукції, реалізованої підприємствами з іноземними інвестиціями у загальному обсязі реалізованої продукції Закарпатської області. Цифри кажуть самі за себе - за 9 місяців 2016 року промисловими підприємствами з іноземними

інвестиціями реалізовано продукції, що складає 8,3 млрд. грн., що становить 67,3 % загального обсягу реалізованої продукції області (12,4 млрд. грн.).

Розташування підприємств з іноземними інвестиціями (їх нараховується 630) визначає інвестиційну активність міст і районів Закарпатської області. Найбільші обсяги інвестицій за підсумками 2016 року залучені у наступні міста та райони області: Ужгородський район – 32,1 % загального обсягу залучених прямих іноземних інвестицій у область; м. Ужгород –14,8 %; Виноградівський район –12,6 %; м. Мукачево –10,1 %; 5. Великоберезнянський район –6,2 %; Мукачівський район –5,3 %; м. Чоп –4,2 %; м. Берегово –3,8 %; Свалявський район –3,0 %; Тячівський район –2,4 %.

Отримані результати свідчать, що залучення і ефективне використання іноземних інвестицій в Закарпатській області активізує розвиток промислового виробництва, сприяє зайнятості населення, впровадженню інновацій, активізації експортно-імпоротної діяльності тощо і як результат забезпечує достатньо стабільний економічний розвиток регіону.

1. *Головне управління статистики в Закарпатській області [Електронний ресурс] /Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua>*

УДК 332.12

М.І. ЦАЛАН

викладач кафедри міжнародних економічних відносин,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ В РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У період реформування економіки України неможливо одночасно забезпечити високий рівень розвитку регіонів та окремих галузей, оскільки на кожному етапі цей процес супроводжується виникненням проблем, розв'язання яких є одним із пріоритетних завдань органів влади різного рівня. Ці процеси потребують формування відповідного механізму, що забезпечить злагоджений розвиток складових економічної системи.

Під механізмом часто розуміють систему чи спосіб, що визначає порядок певного виду діяльності, деяких ланок та елементів, що приводять їх у дію [2 с. 355]. Тлумачення механізму як сукупності проміжних станів або процесів будь-яких явищ [7, с. 431] є дещо загальним і потребує додаткового уточнення та конкретизації, оскільки не будь-яка сукупність процесів і станів може вважатися механізмом. У “Великому економічному словнику” відзначено, що механізм – це послідовність станів, процесів, що визначають собою певну дію, явище [1, с. 562]. Група авторів у сутності поняття механізму підкреслила орієнтацію на досягнення поставленої цілі і визначає, що механізм – це сукупність процесів, прийомів, методів, підходів, за допомогою яких відбувається рух усієї системи і здійснюється досягнення певної мети [8, с. 25]. Узагальнюючи поняття механізму, слід зауважити, що це сукупність прийомів, методів та способів, які призводять елементи системи в дію та зорієнтовані на досягнення результату. У цілому механізм є тим інструментом, який створюється заради забезпечення розвитку об'єкта, що у своєму функціонуванні підлягає впливові цілого ряду чинників внутрішнього та зовнішнього характеру. У економічній літературі описано багато різновидів механізмів, які можуть використовуватися як на рівні окремого підприємства, так і на рівні регіону чи країни з метою забезпечення конкурентоспроможного розвитку в умовах ринку. Найпоширенішими є господарський, економічний, організаційний та організаційно-економічний. При цьому сутнісна наповненість цих понять у літературі не є чітко вираженою і залежно від сфери наукових досліджень авторів вона може різнитися.

Ю.А. Полтавський та О. М. Супрун вважають, що господарський механізм можна розглядати як систему об'єктивно діючих і свідомо регульованих правових, організаційних і економічних важелів, які в сукупності визначають кінцеві результати господарської діяльності [5, с. 10]. Проаналізувавши літературні джерела, можна підсумувати, що господарський механізм – це широке економічне поняття, яке включає в себе інші види механізмів, а саме: адміністративний, політичний, соціальний, економічний, організаційний, організаційно-економічний та ін., хоча в центрі даної системи є економічна та організаційна складові, які відіграють першочергову роль.

Економічний та організаційний механізми можуть бути як відокремленими з власним набором інструментів та важелів, так і можуть поєднуватися у цілісний організаційно-економічний механізм, де частини доповнюються та підсилюють одна одну. Підвищена увага до їх вивчення та застосування приділяється в умовах активізації розвитку ринкових відносин, коли має місце, з одного боку, ринкове регулювання, а з іншого, елементами механізму можна вплинути на врегулювання ринкових дисбалансів та досягнення цілей. Ю. Коваленко зазначає, що під економічним механізмом розуміється інтегрована, багаторівнева система форм і методів господарювання [3, с. 48]. Мета та дія економічного механізму проявляється у створенні його суб'єктами умов для отримання економічних благ. Вважаємо, що особливо важливим є підібрати повний та правильний набір стимулів та важелів, які будуть максимально завантажувати роботу відповідного механізму та максимізувати очікуваний результат. Звичайно, потрібно акцентувати увагу на тому, що набір інструментів у сучасних швидкозмінних умовах господарювання не може бути сталим, його слід постійно оновлювати, щоб він відповідав вимогам та викликам економічного середовища.

Єдиного визначення поняття організаційного механізму, як, власне, і економічного, на сьогоднішній день не сформовано, що значно ускладнює наукові дослідження. Ми погоджуємося з позицією Ю.А. Плугіної щодо важливості акцентування уваги на орієнтації на досягненні цілей у формуванні організаційного механізму, під яким вона розуміє систему взаємопов'язаних, взаємозалежних та чітко упорядкованих організаційно-розпорядчих дій, що забезпечують реалізацію прийнятих програм розвитку та досягнення поставлених цілей [6, с. 212]. Іншими словами, організаційний механізм являє собою сукупність інструментів забезпечення функціонування певної системи чи інших видів механізмів, які він доповнює. На практиці часто використовується організаційно-економічний механізм, дослідження якого вже тривалий час займаються багато відомих учених-економістів. Звичайно, відсутність єдиного трактування поняття не дає можливості уніфікувати підходи до формування організаційно-економічних механізмів розвитку. Тому вважаємо, що це поняття потребує додаткового розгляду. Моргачов І.В. організаційно-економічним механізмом називає сукупність цілеспрямованих впливів організаційно-економічного характеру на організацію як відкриту соціально-економічну систему чи на процес з метою підвищення ефективності процесу або досягнення певного результату [4, с. 39]. Дефініцій є багато, але найвлучніше, на нашу думку, сформовано М.М. Шкільняком. На його думку, організаційно – економічний механізм - це специфічна багатofункціональна і багатокomпонентна система, що складається з комплексу взаємозалежних блоків (елементів системи), підданих впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, які утворюють певну цілісність, що прагне у своєму функціонуванні до досягнення конкретних цілей [9].

Ефективність дії організаційно-економічного механізму залежить від правильної оптимальної комбінації інструментів його реалізації та важелів, що включають як стимули, так і санкції. У сучасних умовах у контексті регіонального розвитку постає необхідність приділення все більшої уваги розробці механізмів, вибір яких має визначатися цілями його економічної політики.

1. *Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.* 2. *Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 2 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. - К. : Вид. центр "Академія", 2001., с. 355.* 3. *Коваленко Ю.С. Сільськогосподарськ підприємство в ринковому середовищі / Ю.С. Коваленко. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 204 с.* 4. *Моргачов І. Організаційно-економічний механізм управління ефективною діяльністю проектних організацій / І. Моргачов // Схід. - 2006. - № 5. - С. 38-39.* 5. *Пархоμεць М. К. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика / М. К. Пархоμεць, В. В. Гудак. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 256 с.* 6. *Плугіна Ю.А. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств залізничного транспорту / Ю. А. Плугіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 33. – 2011. – С. 211-220.* 7. *Словник іношомовних слів. / За заг. ред. О.С. Мельничука. - К.- 1974. - С. 431.* 8. *Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати: монографія / Д. П. Богиня, Т. Г. Куликов, В. М. Шамота, та ін. - К. : Ін-т економіки НАН України, 2001.- 300 с.* 9. *Шкільняк М.М. Економічні основи формування системи управління державною власністю: монографія / М.М. Шкільняк. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2008. – 156 с.*

УДК 044.415.3:338.48(477.87)

М.В. ЧОРИЙ

старший викладач кафедри готельно-ресторанної справи,

Т.І. ІЛЬТЬО

старший викладач кафедри готельно-ресторанної справи,

Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ QR-КОДУВАННЯ В РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ

Використання QR-кодування в пізнавальних цілях давно відомі за кордоном. На початку 2000 року QR-коди проникли в Японії практично в усі сфери життя. Основна перевага QR-кода - це легке розпізнавання сканувальним обладнанням (в тому числі й фотокамерою мобільного телефона), що дає можливість використання в торгівлі, на виробництві, в логістиці, в туристичній сфері. З англійської мови абревіатура означає «швидкий відгук», «швидка відповідь». Розкодувати зашифровану інформацію, код, текстове чи цифрове повідомлення можуть власники смартфонів та телефонів з камерою за умови, якщо в них є спеціальні програми. Цей процес займає лічені секунди. Для використання додатку Інтернет не потрібен. В одному QR-коді можна закодувати до 4296 літер і цифр, а це приблизно 1 сторінка тексту шрифтом Arial з розміром 10. Даний спосіб є надзвичайно зручним для кодування посилань на інтернет сторінку. То ж не дивно, що QR-коди стали популярними і у Європі. Поряд з цим, в Україні не більше 5% мобільних абонентів знає що таке QR-коди, яку зашифровану інформацію вони в собі мають та як її використовувати.

Аналіз про стан, переваги, перспективи використання QR-коді досліджено у публікаціях Х.Засадної [1], А.Скрябіної, В.Логачова [2]. В мережі Інтернет є цікаві публікації стосовно того, чому в Україні не приживаються QR-коди. Пізнавальна інформація про QR-кодування в багатьох містах України наводиться на туристичних сайтах міст. Також є в мережі Інтернет безкоштовні програми для створення унікального QR-коду – QR-генератора.

QR-кодування в туристичній сфері України – напрямок відносно новий, який тільки починає набирати оберти. Поштовхом до його розвитку стало проведення в Україні Євро-2012. «Туристичний рух Львова» ініціював розміщення інформаційних маркувань на понад як 80 туристичних об'єктах. Це дає змогу туристам легко орієнтуватися в місті не знаючи української мови, оскільки QR-коди виготовлено кількома мовами. Дана

ініціатива стала можливою завдяки підтримці з боку львівської влади. Інформаційні мітки розміщено на пам'ятках архітектури, церквах, музеях, в аеропорті, на трамвайних зупинках, залізничному вокзалі, а також на закладах ресторанного господарства. За допомогою цих QR-кодів турист може швидко отримати інформацію про туристичний об'єкт. Крім того можна отримати інформацію про туристичні об'єкти та послуги Львова [3].

До переваг використання QR-кодування можна віднести те, що QR-код вміщує більше інформації, ніж штрих-код. На відміну від старого штрих-коду, який сканують тонким променем, QR-код визначається сенсором як двовимірне зображення. Три квадрати в кутах зображення та менші синхронізуючі квадратики по всьому коду дозволяють нормалізувати розмір зображення і його орієнтацію, а також кут, під яким сенсор розташований до поверхні зображення.

Наступна перевага QR-коду – це легке розпізнавання сканувальним обладнанням (в тому числі й фотокамерою мобільного телефону) для отримання, наприклад, інформації про історичну довідку. Для використання додатку Інтернет не потрібен.

QR-код став спрощеним способом введення інформації в мобільний пристрій. За рахунок того, що в більшості смартфонів відсутня клавіатура, але які мають програми для сканування, не потрібно вводити довгі адреси, дані телефонів, сайтів та інше.

QR-коди можуть в певній мірі замінити гідів. Зокрема, в тих районах чи містах, де є труднощі з гідами не потрібно замовляти екскурсовода для того, щоб дізнатися певну інформацію. Наприклад, про історичні будівлі можна дізнатися в якому році і ким вони побудовані, хто проживав у будинку, коли відбулася реставрація та інше.

У європейських музеях застосовується практика розміщення QR-кодів біля кожного експонату із зашифрованою у ньому інформацією про історію картини чи скульптури. У музеях Великої Британії, США та Іспанії використовується QRpedia –система QR-кодів для надання користувачам Вікіпедії статей рідною мовою, заснована на базі мобільного Інтернету [4].

В туристичній галузі нашого регіону перші спроби QR-кодування було здійснено у грудні 2012 року студентами географічного факультету УжНУ Максимом Дундаром та Владом Борисенко, які презентували QR-код розмірами 2 на 2 метри. Його нанесли на бруківку фарбою на площі Поштовій. В ужгородському QR-коді студенти-географи зашифрували адресу Інтернет-сторінки Турінфоцентру Закарпаття [5]. Саме на цьому ресурсі подано найбільше інформації про Мукачево, Ужгород та Закарпаття, яка є корисною для туристів. З часом цей QR-код віддруковано на туристичній продукції і використано на маршрутах, якими найчастіше гуляють гості міста.

Інтерактивний туристичний маршрут в Ужгороді розпочато із закладання QR-кодів у вересні 2016 року. Туристичний маршрут об'єднав найцікавіші місця в Ужгороді. Його прокладено за допомогою стрілок та спеціальних табличок з QR-кодами, символікою та номерами локацій. Таблички з QR-кодами на маршруті встановлено безпосередньо біля пам'яток, стрілки вказують шлях до наступної локації. Стартує маршрут з Ужгородського замку. Мандрівка в Ужгороді об'єднає 12 найцікавіших пам'яток міста. Маршрут починається із Закарпатського музею народної архітектури та побуту та закінчується площею Шандора Петефі. Загальна довжина маршруту 3 км, тобто за 1,5-2 години можна пройти всі важливі локації міста та дізнатись найцікавіші подробиці про них. Символом ужгородського маршруту став привітний ведмедик.

Інтерактивний маршрут спростив знайомство з обласним центром Закарпаття. Це зручний та швидкий спосіб отримання інформацію про туристичні об'єкти міста українською, англійською та угорською мовах. Крім текстової інформації зі свого гаджета користувач може переглянути фотоматеріали про кожен історичну пам'ятку Ужгорода, яка увійшла до маршруту, і зорієнтуватися, як дійти до наступних туроб'єктів [5].

В цілому QR-коди роблять місто зручнішим для самостійних подорожей. Звичайно, при появі перших штрих-кодів на будівлях і пам'ятниках міста Мукачева були припущення, що вони можуть стати конкурентами професійним екскурсоводам. Однак в кожному такому маркері зашифрований зовсім невеликий обсяг інформації. Ці «інформаційні мітки» в більшій мірі орієнтовані на самостійних туристів, які ніколи і не будуть шукати екскурсовода. Проте привернуть увагу до Мукачева, як комфортного міста для самостійного туризму. Для туристів важливі емоції і живе спілкування. Коли проводиться екскурсія, вона охоплює як мінімум три аспекти - візуальний, аудіальний і дотиковий. QR-коди мають тільки візуальний контакт. Тим більше, туристичним групам в 20-50 осіб зручніше і приємніше слухати досвідченого екскурсовода, ніж сканувати QR-коди і читати вголос лаконічну історичну інформацію з двох речень.

Отже, QR-кодування є зручним для використання в багатьох сферах, зокрема і в туризмі. З появою смартфонів, які мають програми для сканування власне QR –кодів, цей код став спрощеним способом введення інформації в мобільний пристрій. Однак поява в Україні нових технологій опрацювання інформації не означає, що вони відразу будуть затребувані. Слід ознайомити користувачів з їх можливостями та переконати у доцільності та вигоді при використанні.

1.Христина Засадна.*QR-кодування та альтернативні технології. [Електронний ресурс].* — Режим доступу : <http://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1403/14zhogta.pdf>. 2. Вячеслав Лозачев. *Чтонецет QR-код. [Електронний ресурс].* - Режим доступу: <http://www.ridcom.ru/publications/131/>. 3. *QR-коди у Львові. [Електронний ресурс].* - Режим доступу: <http://lviv.travel/ua/profitably/QR-codes>. 4. *Вікіпедія [Електронний ресурс].* - Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/QR-код>. 5. *Інтернет-сторінки Турінфоцентру Закарпаття [Електронний ресурс].* - Режим доступу: <http://tourinform.org.ua/>.

УДК 339.138:332.1.012.334

І.М. ЧУЧКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна

МУНІЦИПАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ – ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА СУЧАСНОГО МЕХАНІЗМУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Становлення України як суверенної незалежної держави – суб'єкта міжнародного права, вимагає якнайшвидшого просування на шляху політичної, гуманітарної та економічної інтеграції з розвинутими державами світу. Інститут місцевого самоврядування в сучасному розумінні склався у світовій практиці на рубежі XVIII-XIX ст., коли абсолютні монархії були трансформовані і демократично-правові держави.

У період входження України до складу СРСР на її території здійснення реального муніципального управління було неможливим, оскільки воно за умов її демократичного централізму не мало економічної бази розвитку і було ідеологічно й політично не дослідженим. Оскільки за радянських часів інститут місцевого самоврядування був фактично зруйнованим, то формування сучасної системи муніципального управління, відповідної до демократичного і світського статусу України, стало однією з важливих проблем державного будівництва. І тому гостро настала необхідність, щоб визначитись із змістом, компетенцією, повноваженнями, процедурою формування органів місцевого самоврядування, механізмом їх взаємодії із громадами, територіальними, державними органами влади тощо.

Подальша розбудова державності України передбачає розвиток місцевого самоврядування, яке є запорукою реальної демократії, реалізації вимог Європейської Хартії місцевого самоврядування, комплексного гармонійного розвитку її адміністративно територіальних утворень. Певні країни, що вже здійснені у напрямку розширення прав і повноважень органів місцевого самоврядування в управлінні економічним і соціальним розвитком міст, зміцнення їх фінансової бази, удосконалення системи міжбюджетних відносин, зміцнення інституту комунальної власності, не зможуть забезпечити виконання поставлених цілей без висококваліфікованого муніципального управління і такої його складової – як муніципальний маркетинг. Адже для ефективного управління в сьгоднішніх реаліях завжди потрібна своєчасна, добротна і об'єктивна інформація, і не тільки та, що є доступною в сучасних умовах – статистична, довідкова і т.д., але в дуже багатьох ситуація виникає необхідність мати інформацію, яку окрім проведених певних маркетингових досліджень – іншого шляху просто немає. Це і обумовлює роль і місце маркетингу в сучасних умовах в цілому, в тому числі місцевого самоврядування зокрема.

У центрі маркетингової діяльності органів місцевого самоврядування знаходиться населення даного місцевого утворення, на підвищення якості життя якого і повинні бути спрямовані маркетингові зусилля. Такий висновок випливає з того, що на даний час в Україні, ще не розроблено єдиної методики моніторингу соціально-економічного стану територіальних низового рівня. Технології сучасного муніципального маркетингу повинні спрямовуватися на оцінку інвестиційної привабливості муніципальних утворень, що визначається їх конкурентоспроможними перевагами, тобто це привабливість міст для інвестицій порівняно з іншими муніципальними утвореннями, що потребує аналіз і характеристику таких параметрів як структура споживачів, якість життя, купівельна спроможність, ефективність виробництва, ступінь соціально-економічної стабільності, рівень місцевого розвитку, рівень розвитку інфраструктури бізнесу, наявність транспорту, стан доріг, можливість отримання освіти, економіко-географічне положення та інше.

Важливим є не тільки оцінити раз інвестиційну привабливість муніципального утворення, а й проводити моніторинг, відстежувати динаміку конкурентоспроможності та конкурентного потенціалу, постійно працювати над підвищенням конкурентного статусу муніципального утворення. Безумовно маркетингові інструменти повинні використовуватись також і для забезпечення зв'язків органів місцевого самоврядування з громадськістю. Сьгоднішня ситуація з питань муніципального маркетингу, скоріш нагадує «екзотичний» вид діяльності, що як правило має здебільшого разовий характер, а не є постійним процесом, за допомогою якого місцеві виконавчі органи мають можливість вплинути на підвищення ефективності функціонування місцевих органів влади. Як правило потреби в маркетингу здебільшого виникають під час певних політичних акцій, а це як правило – передвиборна компанія, а для вирішення поточних соціально-економічних та перспективних проблем, все ще застосовується старим методом управління.

І тому, щоб на сьгодні муніципальний маркетинг став дієвим механізмом в структурі муніципального управління, необхідно щоби в повсякденних і стратегічних рішеннях були враховані всі елементи маркетингу – від постановки мети до шляхів і засобів їх вирішення. Такий висновок випливає з того, що на сьгодні все частіше ставиться питання – по розробці планів (прогнозів) соціально-економічного розвитку територій і громад. Мабуть суспільно-економічний місцевий розвиток, що базувався на декларативних передвиборних програм і обіцянок залишається вже в минулому. Сьгодні суспільство хоче знати – що воно має сьгодні і особливо, що чекає на завтра, а тут уже без маркетингового аспекту і такого його частини соціально-етичний маркетинг не обійтись. І тому впровадження основ муніципального маркетингу в практичні реалії уже не мине як теоретичного надбання, а він повинен стати практичною реальністю.

**СЕКЦІЯ 5.
ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА, ДЕМОГРАФІЯ
ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА**

УДК 334.012

Й.П. ЗВОНАР

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна

**ЕКОНОМІЧНА АКТИВНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ
В УМОВАХ КРИЗИ**

Рівень економічної активності працездатного населення є показником, що визначається та обумовлюється великою кількістю чинників макроекономічного та соціального характеру. Економічна активність визначається, з одного боку, комплексом соціально-психологічних установок населення стосовно доцільності власної участі у суспільному виробництві, а з іншого боку - економічними передумовами, які впливають на рішення кожного індивіда стосовно необхідності працювати.

Дослідження економічної активності населення важливо здійснювати з метою аналізу існуючого стану розвитку соціально-трудоного потенціалу та пошуку джерел підвищення ефективності його використання.

У процесі оцінювання ефективності використання трудових ресурсів регіону, як правило, увага насамперед звертається на існуючий рівень безробіття : чим він нижчий, тим вищою є ефективність. Але, але на нашу думку, економічна активність більш об'єктивно характеризує соціально-трудоного потенціал населення з якісної точки зору. Це пояснюється тим, що економічно активна особа, як правило, намагається здобути відповідну освіту, прагне до професійного та особистого саморозвитку, шукає можливості для перенавчання та професійної перепідготовки у випадку невідповідності отриманої освіти потребам ринку праці або намагається знайти альтернативні форми зайнятості та джерела доходу, причому робить це самостійно, з власної ініціативи, що суттєво підвищує ефективність її пошуків та спроб. Безробітна особа активно шукає роботу і готова працювати у випадку наявності підходящої вакансії, тоді як працездатна, але економічно неактивна особа не має бажання та стимулів займатися економічною діяльністю, і змінити цю її психологічну установку, як правило, дуже складно.

Рівень економічної активності населення Закарпатської області у 2015 р. становив 61,9 %, тоді як в середньому по Україні даний показник складав 62,4 %. Традиційно складається так, що у сільській місцевості рівень економічної активності населення нижчий, ніж у міській. Щодо Закарпатської області, то згадана закономірність тут яскраво виражена : тільки 58,6 % працездатного населення, проживаючого в сільській місцевості, є економічно активним, тоді як у міській поселеннях названий показник становить 67,4 %. Для Закарпатської області, яка є регіоном з найвищою часткою сільського населення в Україні, проблема низької економічної активності мешканців сільських населених пунктів є дуже актуальною.

В цілому протягом останнього періоду спостерігається зменшення кількості економічно активного населення Закарпатської області. Так, у 2013 р. даний показник складав 586,8 тис. осіб, у 2014 р. – 574,5 тис., у 2015 - 571,8 тис.

Під впливом негативних явищ в економіці в регіоні знижується не тільки кількість економічно активного населення, а й кількість зайнятих, причому темпи скорочення чисельності зайнятого населення вищі, ніж економічно активного (табл.1).

**Динаміка кількості зайнятого та економічно активного населення
Закарпатської області за 2013-2015 рр.**

Показники	Роки			Відхилення
	2013	2014	2015	2015 р. у % до 2013 р.
Кількість зайнятого населення, тис. осіб	541,2	521,4	519,3	95,9
Кількість економічно активного населення, тис. осіб	586,8	574,5	571,8	97,4

В умовах економічної кризи поглиблюється проблема неформальної зайнятості населення. Закарпатська область традиційно є регіоном з високою часткою неформально зайня

тих. У 2015 р. дана категорія становила 47,3 % зайнятих, тоді як в середньому по Україні – 26,2 %.

Неформальна зайнятість – досить поширене явище сучасного ринку праці. Галузями економіки, в яких переважно працює дана категорія зайнятих, в Україні є сільське та лісове господарство, оптова та роздрібна торгівля та ремонт автотранспортних засобів. Варто зазначити, що саме ці сфери господарської діяльності переважають у структурі зайнятості населення Закарпатської області. Зокрема у 2014 р. у сільському, лісовому та рибному господарстві працювало 129,4 тис. осіб, що складало 24,8 % від загальної кількості зайнятих, у сфері оптової та роздрібної торгівлі – 95,6 тис. (18,3 % зайнятих).

Усі згадані процеси та тенденції у сфері соціально-трудова відносин є свідченням того, що трудовий потенціал регіону використовується вкрай неефективно. Підвищення рівня економічної активності населення Закарпатської області та перетворення неформальної самостійної зайнятості у високопродуктивну підприємницьку діяльність на сьогоднішній день є першочерговим завданням регіональної соціально-економічної політики.

Вирішення даного питання вимагає активізації та координації зусиль центральної та місцевої влади щодо формування сприятливого середовища для ведення малого бізнесу, інформаційної, консультаційної та фінансової підтримки осіб, які тривалий час перебувають у категорії самозайнятих, але не мають можливостей та ресурсів для повноцінного ведення бізнесу чи розширення обсягів діяльності. Така підтримка широко застосовується у більшості країн світу, тому запозичення передового досвіду у даній сфері є вкрай необхідним для більш ефективного використання соціально-трудова потенціалу населення.

1. Статистичний збірник «Економічна активність населення України», 2015 / Відповідальна за випуск І.В. Сенік. – К.: Державний комітет статистики України, 2016.- 182 с. 2. Статистичний збірник «Регіони України», 2014, частина I / За редакцією О. Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2014.- 299 с. 3. Чвертко Л.А. Неформальна зайнятість у формуванні приватного сектору економіки [Текст] / Л.А. Чвертко // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. пр. – Київ, 2004. – Вип. № 1. – с. 107–110. 4. Шкіндюк І. Зарубіжний досвід вирішення проблем зайнятості і перспективи його застосування в Україні [Текст] / І. Шкіндюк // «Ефективність державного управління» Збірник наукових праць. – 2009. Вип. 21. – с. 151-158.

РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Актуальність дослідження сучасного розвитку соціально-трудова відносин (СТВ) підтверджується формуванням соціально орієнтованої (змішаної) ринкової економіки в багатьох країнах світу, у тому числі й Україні. Такий процес неможливий без державного впливу на економічний розвиток з метою уникнення соціальних потрясінь. Регулювання СТВ на сучасному етапі розвитку ринкових перетворень обумовлено різноманітністю суб'єктів господарювання на ринку праці, які покликані забезпечувати соціально справедливий розподіл доходів виробництва, максимальну зайнятість населення. Методи регулювання СТВ, що використовуються в соціально орієнтованій ринковій економіці, у розгорнутому вигляді можуть бути подані у вигляді таких груп: нормативно-правові; програмно-цільові; адміністративно-розпорядчі й організаційно-упорядкувальні; договірні; погоджувально-арбітражні, посередницькі й примирні; партисипативні.

Основною формою та найприйнятнішим методом регулювання СТВ є соціальне партнерство. Важливим кроком до запровадження механізму соціального партнерства стало створення в 1993 р. Національної ради соціального партнерства та її реорганізація в 2006 р. у Національну тристоронню соціально-економічну раду. Це організація, яка утворюється з представників Кабінету Міністрів України, об'єднань підприємців та професійних спілок, роботодавців для узгодженого вирішення питань розвитку СТВ. Одним із головних завдань її діяльності у сфері праці є участь у підготовці законодавчих актів із трудових, соціальних і економічних питань, підготовка пропозицій стосовно загальних і галузевих колективних угод, здійснення посередництва та примирення під час вирішення колективних трудових конфліктів.

Пізніше (у 1998 р.) Указом Президента створено Національну службу посередництва і примирення, яка є постійно діючим державним органом, створеним Президентом України для сприяння врегулюванню колективних трудових спорів (конфліктів). Основними завданнями її є: сприяння взаємодії сторін СТВ у процесі врегулювання колективних трудових конфліктів, що виникли між ними, прогнозування виникнення колективних трудових конфліктів та сприяння своєчасному їх вирішенню, здійснення посередництва й примирення під час вирішення трудових конфліктів.

У державі, яка взяла курс на формування соціально орієнтованої ринкової економіки, соціальна політика має забезпечити досягнення максимальної соціальної справедливості в суспільстві, мобілізувати всі свої ресурси та спрямувати зусилля на підвищення добробуту населення. Така політика держави включає, насамперед, встановлення прийнятної рівня соціальних гарантій із оплати праці, пенсійного забезпечення, соціального страхування, надання допомоги при певних обставинах (безробіття, відпустка для жінок по догляду за дитиною, інвалідність, хвороба й ін.). Проте очевидним є факт, що в Україні рівень соціального захисту селян є на порядок нижчий, ніж міського населення.

Кодекс законів про працю України можна вважати загальним «регламентом» трудових відносин на всіх підприємствах і організаціях. Правовою основою колективно-договірної регулювання соціально-економічних і трудових відносин є Закон України «Про колективні договори і угоди», яким визначено засади розробки, укладання та виконання колективних угод і договорів. Крім того, важливу роль тут відіграють закони України: «Про зайнятість населення», «Про оплату праці», «Про професійні спілки, їх

права та гарантії діяльності», «Про організації роботодавців», «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» та ін. У рамках чинної на сьогодні Генеральної угоди на 2016-2017 рр., яка укладена між Урядом, об'єднаннями роботодавців та всеукраїнськими профспілками України, укладається близько 90 галузевих, 25 регіональних угод, 100 тис. колективних договорів із загальним охопленням до 9 млн. осіб, або близько 80 % всіх найманих працівників. Усе це є стабілізуючим фактором розвитку суспільства. Тому всі сторони СТВ погодилися, що соціально-економічні проблеми необхідно вирішувати не шляхом конфронтації, а через співробітництво (соціальний діалог), соціальне партнерство тощо.

У системі АПК остання Галузева угода між Мінагрополітики України, галузевими об'єднаннями підприємств (роботодавців) та Профспілкою працівників АПК України була укладена в грудні 2013 р. на період 2014-2016 рр., до якої 7 лютого 2017 р. були внесені зміни. Предметом даної угоди є регулювання соціально-економічних і трудових відносин, установлення трудових і соціально-економічних прав і мінімальних гарантій для працівників аграрного сектора економіки.

У процесі розробки й укладання колективних договорів мають дотримуватися таких принципів: свободи ведення переговорів; правомочності представників сторін і їх рівності; добровільності прийняття зобов'язань їх виконання; контролю за виконанням договору. Зміст договору визначає: взаємні зобов'язання сторін щодо організації виробництва і праці; забезпечення продуктивної зайнятості; нормування праці; умови регулювання фонду оплати праці та встановлення відповідних міжпосадових співвідношень; застосування форм, систем, розмірів заробітної плати, доплат і надбавок; участь трудового колективу у використанні прибутку; режими праці й відпочинку; умови й охорону праці; забезпечення соціально-побутовими послугами; гарантії діяльності профспілки та ін. Положення договору починають діяти після їх реєстрації в місцевих органах державної влади до укладання нового або перегляду чинного договору.

Укладання на підприємстві колективного договору має забезпечувати інтереси самого трудового колективу, який має бути ініціатором його підготовки і прийняття. На практиці, на жаль, спостерігається інша ситуація. Наймані працівники та профспілкові структури аграрних формувань подекуди є пасивними під час переговорів і підготовки проекту колективного договору. Це підтверджується тим, що у більшості сільськогосподарських підприємств його структура і зміст повторює (а то й дублює) правові норми Галузевої угоди, тобто керівництво та профспілка підприємства підходять до цього процесу формально і декларативно. Причинами цього є правова несвідомість працівників та їх небажання йти на конфронтацію з роботодавцем. Крім того, на стан колективно-договірного регулювання відносин у сфері праці впливає й економічна нестабільність більшості аграрних підприємств, невизначеність щодо обов'язковості укладання договорів, недосконалість механізму контролю за їх виконанням і ін.

Потрібно залучати до укладання трудових колективних угод членів особистих селянських і фермерських господарств на рівні сільських (селищних) громад. Корисним для України є зарубіжний досвід регулювання соціально-економічних і трудових відносин на рівні сільських громад. На рівні сіл і селищ потрібно активізувати роботу профспілкового руху, громадських об'єднань, спілок роботодавців, організувати їх діяльність за територіальним принципом у громадах для вирішення соціально-трудова і економічних проблем сільського розвитку. Для цього потрібно забезпечити активну формальну участь місцевої влади на селі (голова сільської ради, її виконавчий комітет, депутатський корпус), вести роз'яснювальну роботу серед працівників і роботодавців, здійснювати превентивні заходи зменшення рівня безробіття на селі, спаду сільськогосподарського виробництва. Необхідно провести заходи по легалізації тіньового бізнесу на селі (торгівля, послуги, будівельні, монтажні й ремонтні роботи тощо),

дипломатичним структурам сприяти легалізації емігрантів-заробітчан за кордоном і іммігрантів у нашій країні тощо.

УДК 330.16:334.02

I.M. СЕМЕНЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки і підприємництва,

M.M. СЕМЕНЕНКО

психолог,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Северодонецьк, Україна

РОЛЬ СОЦІАЛЬНИХ ІНСТИТУТІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Раціональність є одним з основних визначників поведінки економічного агента, хоча і не абсолютним і не вичерпним (як правило, коли навколишнє середовище залишається відносно стабільним) [1]. Поведінка агента визначається також його цілями і цінностями, стереотипами і звичками, релігійними поглядами і психологічними типами. Вони є визначальними чинниками, які доводять, що людина робить своє рішення самостійно. Інституціоналізм, в свою чергу, розглядає поведінкові аспекти прийняття рішень і ситуації, в яких приймається рішення, оскільки різні інститути намагаються захистити інтереси і цілі досить великої групи людей, а не однієї людини.

Автор [2] стверджує, що відбувається гіпостазування інтересів групи людей. А за словами К. Менгера [3], необхідно розрізняти колективні потреби, з якими стикаються членами громади, і загальні потреби, з якими стикається колектив як такий. Кожна спільнота або колектив людей може мати і переслідувати свої конкретні цілі, які відрізняються від інтересів окремих осіб, які складають цю спільноту або колектив. Концепція сталого розвитку передбачає врахування інтересів як суспільства в цілому, так і окремих людей. Тому важливим стає узгодження таких цілей та інтересів з метою забезпечення подальшого гармонічного розвитку суспільства.

Оскільки цілі, інтереси та цінності особистості змінюються з розвитком людства, а інститути беруть до уваги історичні аспекти нації і розвитку відносин людини (як особи, яка ухвалює рішення), то постає питання, чи можуть інститути сприяти забезпеченню сталого розвитку будь-якої соціально-економічної системи. Отже, метою статті є визначення ролі соціальних інститутів у забезпеченні сталого розвитку соціально-економічних систем.

Для підтримки громадського порядку та забезпечення стабільності взаємодії соціальних груп і суспільства в цілому існує система соціального контролю, найважливішою частиною якої є соціальні інститути, які дозволяють розкрити сутність того чи іншого суспільства. Соціальні інститути формуються на основі суспільної потреби. Виникнення соціальних інститутів обумовлено об'єктивною потребою суспільства у спеціальному регулюванні у сферах соціальних відносин і соціальної діяльності.

Соціальний інститут – це стійкий комплекс формальних і неформальних зв'язків, норм і установок, що регулюють будь-яку сферу людської діяльності і організують їх в систему ролей і статусів [4]. При аналізі поведінки і вибору необхідно врахувати наступне [5]:

1. Деякі інституціоналісти наголошують на необхідності враховувати вплив процесу навчання на формування поведінкових передумов індивідів. Навчання в найширшому сенсі є чимось більшим, ніж просто відкриття або отримання інформації; навчання - це

перетворення індивідуальних якостей і переваг, що рівносильно зміні окремої особистості.

2. При аналізі економічної поведінки важливо враховувати роль звичок. Звички самі по собі формуються у вигляді повторення дії або думки. Вони обумовлюються попередньою діяльністю і володіють стійкими, самопідтримуючими властивостями. За допомогою звичок індивідууми виносять оцінки їх власної унікальної історії. Звички є основою рефлексивної і нерефлексивної поведінки. Для людини звички самі по собі є засобами глибшого обмірковування і свідомого рішення.

3. Важливість звичок реалізується при прийнятті передумови про спадний причинний зв'язок: якщо системі притаманні певні властивості і тенденції розвитку, то окремі компоненти системи функціонують відповідно до них.

Тобто переваги можуть вибиратися як усвідомлено, так і несвідомо. Причому, важливу роль у виборі грає ступінь альтруїзму (як активності, пов'язаної з безкорисливою турботою про благополуччя інших).

Альтруїзм може бути нормативним (людина приймає рішення, виходячи з якихось принципів); заснованим на соціальних переживаннях (симпатія і співчуття); раціональним (баланс власних і чужих інтересів). Відповідно, схильність до соціальних або власних уподобань теж може бути нормативною, раціональною або заснованою на симпатії чи інших почуттях.

Якщо розглядати неусвідомленість при виборі соціальних переваг, то тут необхідно звернутися до психології. Проблематику, пов'язану з вибором соціальних переваг, можна розглядати разом з таким показником як орієнтація на себе і на інших. До дорослого віку вона уже складається і практично не змінюється протягом життя. Іноді її спрощено називають «Я-ІНШІ».

Існує таке поняття, як мета програма, що означає механізм мислення, який працює несвідомо і фільтрує оброблювану інформацію. Мета програми визначають особистісні особливості людини, її цінності, сприйняття і поведінку. Вони сортують сприйняту інформацію, перед тим як вона потрапляє у свідомість та до уваги. Цей механізм працює поза свідомістю. Він є первинним відносно того, яка інформація потрапить до поля уваги людини. Тобто людина, схильна, наприклад, орієнтуватися на себе, просто не буде помічати ситуацію, коли потрібно подбати про інших, навіть якщо це на шкоду йому. Мета програми можна коригувати і змінювати, ця корекція дуже сильно змінює людину, її життя і поведінку. Мета програми формуються у підлітковому віці, відповідно формувати правильне ставлення до інших і себе необхідно до цього віку. Отже, формувати соціальні переваги можна через формальні і неформальні соціальні інститути, які формують свідомість, звички, цінності в дитячому та підлітковому віці.

Існує достатня кількість соціальних інститутів, за допомогою яких можуть бути сформовані соціальні переваги у населення. Заходи для формування соціальних переваг включатимуть до себе формування і коригування мета програм, що допоможе людям не тільки піклуватися про себе, а й бути корисними для інших людей. Формування соціальних переваг свідчить про готовність людей здійснювати заходи стосовно гармонійного розвитку суспільства, при якому враховуються інтереси великої кількості людей, а, отже, сталого розвитку соціально-економічних систем.

1. Демина И.Н. *Методологические подходы к исследованиям роли экономических массовых коммуникаций в формировании экономического поведения [Электронный ресурс] / И.Н. Демина // Медиаскоп. – 2012. – №4. – Режим доступа: <http://www.mediascope.ru/node/12222>*. Рубинштейн А.Я. *К теории рынков «опекаемых благ» (научный доклад) / А.Я. Рубинштейн. — М.: Институт экономики РАН, 2008. — 63 с.* 3. Monger C. *Grundsatzeder Volkswirtschaftslehre / C. Monger. - 2. Aufl. Wicn-Lcipzig: Holdcr-Pichler-Tcmpsky, 1923. - S. 8.* 4. *Признаки и элементы социальных институтов*

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/priznaki-socialnyh-institutov.html>5. Вольчик В.В. Лекции по институциональной экономике [Электронный ресурс] / В.В. Вольчик. – Режим доступа: <http://institutional.narod.ru/lectures/lecture4.htm>

УДК 330.342

А.В. ТРОФИМОВ

аспірант,

Бердянський університет менеджменту і бізнесу, м. Бердянськ, Україна,

АНАЛІЗ БАЗОВИХ ФУНКЦІЙ СИСТЕМ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В КРАЇНАХ ЄС

Система соціального захисту населення виконує різні за змістом функції, полем дії яких є соціально-економічні відносини. Поняття «функція» щодо соціального захисту населення доцільно розглядати як спосіб прояву активності, життєдіяльності даної системи та її складових. За допомогою наукової категорії функції розкривається сутність і визначається суспільне призначення соціального захисту.

У більшості країн Європейського Союзу використовуються чотири основні моделі соціального забезпечення [1; 2]: континентальна модель (активна участь держави у формуванні соціальних фондів і їх функціонуванні; жорсткий зв'язок між рівнем соціального захисту і тривалістю професійної діяльності); соціал-демократична модель (перерозподіл доходів через загальне прогресивне оподаткування, значна роль держави в у вирішенні соціальних проблем суспільства, у тому числі в забезпеченні повної зайнятості); ліберальна (у випадку настання страхового випадку кожен громадянин повинен бути охоплений соціальною страховою допомогою або грошовою допомогою; кожному гарантується мінімальний дохід, що забезпечує задоволення базових потреб у їжі, житлі і медичному обслуговуванні); південно-європейська модель (відносно низький рівень соціального захисту - рівень соціальної захищеності є відносно низьким, а завдання соціального захисту розглядається, переважно, як турбота родичів і сім'ї).

Щодо функцій соціального захисту, то вони, як правило пов'язані із набором можливих соціальних ризиків, які характерні для людини упродовж життя. На основі проведеного аналізу, вважаємо за доцільне виділити серед них наступні основні.

Ризики погіршення чи втрати здоров'я: відповідні виплати націлені на повну або часткову компенсацію доходів, що втрачаються внаслідок неможливості працювати; можуть повністю чи частково покривати медичне обслуговування.

Ризики інвалідності: виплати пенсій і допомог особам, які повністю втратили здатність до продуктивної праці та не можуть повноцінно брати участь в життєдіяльності соціуму; медичне обслуговування, пов'язане з інвалідністю; витрати, пов'язані з реабілітацією.

Ризики виробничого травматизму та професійного захворювання: виплата пенсій, допомог, компенсацій та інші форми прямих виплат; особливі форми надання медичної допомоги; витрати, пов'язані з виробничою реабілітацією; інші форми соціального обслуговування.

Ризики втрати годувальника: виплата пенсій і допомог у разі втрати годувальника, виплати у зв'язку із смертю.

Ризики безробіття: виплати і допомоги, пов'язані з повним або частковим безробіттям; оплата тимчасової чи епізодичної праці, організованої державними інституціями чи громадських робіт.

Ризики міграції: виплати, пов'язані з переміщенням трудових ресурсів, навчанням, перекваліфікацією; допомоги, пов'язані з переїздом до нового місця проживання раніше безробітних.

Ризики втрати житла: субсидії на оплату житла та комунальних послуг окремим категоріям населення.

Ризики материнства: виплати допомог у зв'язку з вагітністю і пологами; компенсація витрат на медичне обслуговування матері і дитини.

Ризики, пов'язані із компенсаціями: виплати на дітей-утриманців; натуральна допомога у вигляді продовольчих товарів, оплати путівок; допомога на дому.

Ризики, в основу яких покладено інші види соціальної допомоги: додаткове обслуговування нужденних; витрати на профілактику правопорушень неповнолітніх; допомоги у зв'язку зі стихійними лихами, катастрофами.

Спеціальні функції соціального захисту населення, як відносно відокремлені напрями його дії, відображають його характер і спрямовані на розвиток окремих складових цього суспільного інституту. Їх споріднює націленість на об'єкти та суб'єкти даного захисту [3, с.66].

Фінансові видатки на компенсаційні виплати у зв'язку з актуалізацією соціальних ризиків у різних країнах різняться досить відчутно. Наприклад, аналізуючи розміри допомог сім'ям, можна класифікувати країни за декількома групами:

- перша (Італія, Іспанія, Греція, Португалія) – витрачають на дані цілі лише біля 1% від ВВП;

- друга (Нідерланди, ФРН) – понад 10% від ВВП;

- третя (всі інші країни ЄС) – біля 2% від ВВП.

Більшість європейських країн проявляють значну стурбованість з приводу скорочення народжуваності, тому розміри допомог на дітей зростають з кожною новою дитиною. Виключенням є Великобританія, Нідерланди, Ірландія, Португалія, де розмір допомог не змінюється з другою та третьою дитиною. В Бельгії, Італії, ФРН, Франції сума виплат значно зростає, починаючи з другої дитини. У ряді країн останніми роками значно зросли розміри допомог за вагітністю і пологами у поєднанні із збільшенням тривалості відпустки: найбільш тривалі - в Данії (28 тижнів) і Франції (26 тижнів), в інших країнах – від 13 до 20 тижнів. У багатьох країнах для батьків, які виявили бажання знаходитися у відпустці по догляду за дитиною більш тривалий час, передбачені соціальні допомоги. Так, наприклад в ФРН їх розмір складає 22% від заробітної плати до досягнення дитиною віку 2-х років. В Бельгії та Італії розмір виплат становить біля 25%, однак терміни виплат менші.

Таким чином, реалізація функцій соціального захисту населення в європейських країнах забезпечує діяльність його структурних компонентів, гармонізацію соціально-економічних відносин і їх стабільність шляхом узгодження та інтеграції намірів і поведінки його суб'єктів. Ці функції сприяють структуризації взаємодії між людьми, визначенню форм і меж їх суспільної діяльності як учасників соціального захисту населення.

1. Жиглей І. В. Моделі соціальних держав та соціальний захист: екскурс в минуле та майбутнє / І. В. Жиглей // Вісник Житомирського державноготеологічного університету. – 2008. – № 4(46). – С. 71 – 79. 2. Социальная Европа в XXI в. / Н. М. Антюшина, А. Н. Аринин, А. Х. Арыстанбекова и др.; под. ред. Каргаловой М.В. – М.: Весь мир, 2011. – 528 с. 3. Руженський М.М. Функції соціального захисту населення та їх класифікація (теоретичний аспект) / М.М. Руженський//Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України: науковий збірник. – 2011. – №4. – С. 64-69.

УДК [314.18+314.7](477.87)

Г.І. ЧУБІРКА

старший викладач кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна**ДЕМОГРАФІЧНИЙ СТАН ТА МІГРАЦІЙНИЙ РУХ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Демографічні процеси як глобальне соціальне явище є найбільш стійкими та інерційними і формуються десятиліттями під впливом соціально-економічних факторів, що постійно змінюються..

Демографічна ситуація характеризує відтворення населення за його основними структурними елементами у просторовій і часовій визначеності. Забезпечення умов розвитку народонаселення в Концепції (основах державної політики) національної безпеки України розглядається як один з її пріоритетних національних інтересів.

Отже, демографічний чинник є одним із визначальних для забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави, а проблеми оптимального демографічного розвитку слід розглядати як першочергові інтереси держави, як фактор і водночас як результат її функціонування. Від демографічних характеристики працездатного населення і показників демографічного розвитку залежить розвиток трудового потенціалу і, як результат, величина сукупного національного доходу.

Демографічний чинник поряд з іншими соціально-економічними факторами впливає на рівень трудової активності населення. Соціально-демографічна ситуація в державі формується залежно від розвитку процесів відтворення населення та міграційних процесів. Аналіз сучасної демографічної ситуації, а також її динаміки протягом останніх років свідчить про наявність в Україні поряд із соціально-економічними проблемами глибокої демографічної кризи.

Кількісні та якісні показники відтворення населення визначаються чинниками зовнішнього середовища, насамперед умовами життя. Для нашої держави характерний дуже великий діапазон коливання цих умов і відповідно істотні територіальні відмінності в рівнях та динаміці показників відтворення населення. [1, с. 64].

Чисельність наявного населення в Закарпатській області, за оцінкою, на 1 січня 2017 р. становила 1258777 осіб. Упродовж 2016 р. чисельність населення зменшилася на 381 особу. Зменшення чисельності населення області відбулося за рахунок міграційного скорочення населення – 982 особи, водночас зафіксований природний приріст – 601 особа (табл.1.).

Таблиця 1

Основні демографічні показники Закарпатської обл. за 2016 рік, осіб

	2016 р.	Довідково: 2015р
Чисельність наявного населення (за оцінкою) на кінець року	1258777	1259158
Середня чисельність наявного населення	1258967	1259364
Чисельність постійного населення (за оцінкою) на кінець року	1255944	1256325
Середня чисельність постійного населення	1256134	1256531
Загальний приріст, скорочення (–) населення	–381	–412
Природний приріст, скорочення (–) населення	601	1239
Кількість живонароджених	16000	16788
Кількість померлих	15399	15549
Кількість померлих дітей у віці до 1 року	168	180
Міграційний приріст, скорочення (–) населення	–982	–1651

Отже, в суспільстві останніми роками не забезпечується навіть просте відтворення населення. Аналітики вважають, що до 2026 року чисельність населення в Україні може зменшитися ще на 5–8 мільйонів, до 43,3 мільйона за оптимістичним варіантом чи навіть до 40,3 мільйона – за песимістичним. Фахівці ООН називають ще тривожніші цифри.

Ситуація ускладнюється тим, що серед населення скорочується й частка людей працездатного віку [2, с. 37].

Міграційний рух – один із видів демографічної поведінки. Міграційна поведінка – це сукупність дій та відносин, які опосередковують переселення індивідів або відмову від них. Вивчення міграційної поведінки включає дослідження соціально-психологічні аспекти індивідуального, групового та масового ставлення людей до зміни місця проживання, які подані в табл. 2.

Якщо наслідки міграційного руху населення можуть змінюватися одночасно, то процеси природного відтворення населення складні і для початку позитивних зрушень у них необхідна тривала цілеспрямована соціально-демографічна політика.

Таблиця 2

Міграційний рух населення Закарпатської обл. за 2016 рік, осіб *

	Усі потоки міграції		
	кількість прибули	кількість вибулих	міграційний приріст, скорочення (-)
Закарпатська область:	3311	4293	-982
м. Ужгород	163	1121	-958
м. Берегово (міськрада)	74	127	-53
м. Мукачево	266	443	-177
м. Хуст (міськрада)	159	109	50
м. Чоп	139	105	34
райони			
Берегівський	132	193	-61
Великобerezнянський	168	130	38
Виноградівський	260	326	-66
Воловецький	140	83	57
Іршавський	259	202	57
Міжгірський	131	131	-
Мукачівський	81	219	-138
Перечинський	81	90	-9
Рахівський	113	191	-78
Свалявський	236	182	54
Тячівський	34	234	-200
Ужгородський	854	222	632
Хустський	21	185	-164

*Інформація сформована на основі наявних адміністративних даних щодо зміни реєстрації місця проживання за 2016 р.

Ці процеси не можуть не викликати глибокого занепокоєння. Якщо до 1991 року народжуваність в Україні перевищувала смертність, то тільки в 2002 році людей померло на 373 тисячі більше, ніж народилося. Сумарний коефіцієнт народжуваності, тобто кількість дітей, народжених однією жінкою впродовж життя, знизився за цей час від 1,9 до 1,1, а в містах – від 1,8 до 0,9.

Отже, закономірністю сучасних демографічних процесів в Україні є динамічне зменшення населення, спричинене низкою основних чинників, серед яких найважливішим слід вважати низький рівень народжуваності, що зумовлений, у свою чергу, соціально-економічними чинниками. У цій ситуації вбачається доцільним розроблювати концепції подовження віку проживання населення шляхом формування концепції здорового способу життя, активно впроваджуючи її із застосуванням стимуляційних та адміністративних (обмеження права вживання алкоголю й тютюну, посилення боротьби з наркоманією та алкоголізмом тощо) механізмів. Невирішені соціально-економічні проблеми зумовлюють негативні процеси у репродуктивній поведінці, подальше занедбаня самозберігальної поведінки, загрозу нетрадиційної матримоніальної поведінки та втрату молодого населення у міграційних процесах.

1. Дегерменджи Ю. Д. Роль ООН в забезпеченні демографічної безпеки / Ю. Д. Дегерменджи // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://istfakmgu.at.ua/publ/procesi_regionalizaciji_ta_globalizaciji_jak_dominanta_svitovogo_ro_zvitku/12. Лібанова Е. М., Макарова О. В., Позняк О. В. та ін. Демографічні перспективи України: 2000–2075 роки // Зайнятість та ринок праці: Міжвід. наук. зб. – К.: РВПС України НАН України, 1999. – Вип. 11. – С. 126–141. 3. Гаврилець О.В. Аналіз соціально-економічних передумов міграції в Закарпатській області / О.В. Гаврилець // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Випуск 2. – С.811–815. 4. Головне управління статистики у Закарпатській області. Статистична інформація. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/statinfo.htm> 5. Харламова Г.О. Міграція як складова процесу формування людського капіталу України / Г.О. Харламова, М. Наумова // Економіка та держава. – 2010. – №4. – С. 32–36.

УДК 351.84

Г.М. ЮРЧИК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри трудових ресурсів і підприємництва,
Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, Україна

СУТНІСТЬ ТА СИСТЕМА ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Найважливіше завдання, яке стоїть перед державами світу в XXI ст., полягає в досягненні такого розвитку, вихідною і кінцевою метою якого була людина з усіма її різноманітними потребами та інтересами. Це означає визнання провідної ролі соціальних факторів у вирішенні глобальних проблем людства, а відтак – соціальної політики (СП).

Термін «соціальна політика» введений на межі XIX-XX ст., а у активному науковому обігу знаходиться тільки починаючи з 70-х рр. XX ст. В рамках сучасних наукових досліджень можна виділити декілька основних підходів до визначення СП (табл. 1), серед яких: діяльність; взаємодія; сукупність ідей (положень, підходів); сукупність (система, комплекс) заходів, програм.

Таблиця 1

Основні підходи до трактування соціальної політики

Авторське визначення соціальної політики	Автор
Діяльність	
Система цілеспрямованої діяльності суб'єктів соціально-політичного життя, сукупність принципів, норм, правил, рішень, дій, спрямованих на забезпечення ефективного, оптимального функціонування та розвитку процесів соціального буття.	Скурагівський В., Лібанова Е.
Діяльність держави та/або суспільства (суспільних інститутів) з представлення інтересів різних соціальних та соціально-територіальних груп у сфері виробництва, розподілу, споживання, які дають змогу узгоджувати інтереси цих груп з інтересами людини та довготерміновими цілями суспільства.	Григорьева И.
Діяльність, орієнтована на соціальні низи – декласовані елементи, маргінальні групи тощо, для того, щоб відгородити забезпечені класи від їхніх домагань шляхом розвитку державної допомоги та суспільної добродійності.	Гилко В.І.
Діяльність державних і цивільних інститутів, суспільних груп і окремих осіб, спрямована на реалізацію природних прав людини, що забезпечують її життєдіяльність і розвиток як соціальної істоти за невід'ємного дотримання її цивільних прав і бажань.	Сергієнко О.
Діяльність та принцип суспільства, які формують спосіб, за допомогою якого воно втручається та регулює відносини між індивідами, групами, громадянами, соціальними закладами.	Беркер С.
Взаємодія	
Система взаємодії державної влади, що постійно оновлюється, недержавних структур, самої особистості щодо життєзабезпечення та розвитку людини.	Сіленко А.
Сукупність ідей (положень, підходів)	
Сукупність науково сформульованих ідей, положень та концептуальних підходів (як довготермінового, стратегічного, так і короткотермінового, тактичного характеру), що поєднується із системою конкретних дій, заходів, важелів, стимулів і механізмів, за допомогою яких практично регулюються соціальні процеси	Мандибур В.

Сукупність ідеологічних уявлень суспільства і держави про цілі соціального розвитку та діяльність щодо досягнення соціальних показників, які відповідають цим цілям	Холостова Е.И.
Сукупність (система, комплекс) заходів, програм	
Система заходів, принципів, рішень, дій держави та інших суспільних суб'єктів, що сформувалася в суспільстві на певному історичному етапі його розвитку і спрямована на забезпечення позитивних змін у соціальному просторі	Скомарохова О.І.
Певна орієнтація та система заходів для оптимізації соціального розвитку суспільства, відносин між соціальними й іншими групами, створення тих чи інших умов для задоволення життєвих потреб їх представників	Бабкін Н.И.
Комплекс заходів, що здійснюються державними інститутами та недержавними суб'єктами з метою виявлення, задоволення та узгодження потреб та інтересів громадян, соціальних груп, територіальних громад	Крупнік А.С.
Система заходів, принципів, рішень, дій держави та інших суспільних суб'єктів, що сформувалася в суспільстві на певному історичному етапі його розвитку і спрямована на забезпечення позитивних змін у соціальному просторі	Воронін О.Д.
Сукупність різноманітних заходів, форм діяльності суб'єктів соціально-політичного життя, спрямованих на формування та реалізацію соціальних потреб, що відображають життєво необхідні інтереси людини та суспільства для їхнього матеріального та соціального становища.	Ягодка А.Г.

Не заперечуючи можливості використання різних підходів до визначення СП, все ж більш обґрунтованим є її трактування через призму поєднання ідеологічної та діяльнісної компоненти, які доповнюють один одного та дають системну характеристику.

Зміна економічної системи держави обумовила трансформацію джерел фінансування СП. Якщо в умовах планової економіки СП базувалася на принципах патерналізму на монопольного державного фінансування, то в умовах ринку джерела та суб'єкти фінансування СП суттєво розширились. Загалом, система фінансування СП умовно представлена на рис. 1.

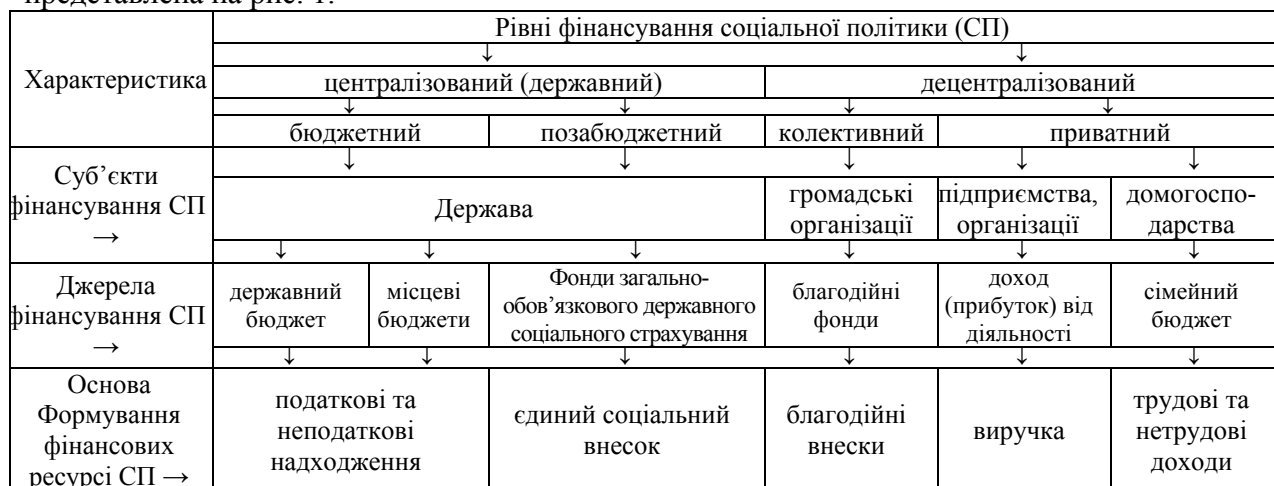


Рис. 1. Система фінансування соціальної політики

До централізованих джерел фінансування СП належать державний та місцеві бюджети, а також Фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування. Суб'єктами децентралізованого фінансування СП є громадські організації, підприємства та домогосподарства.

Найбільш значимим джерелом фінансування СП в Україні є державний бюджет, частка соціальних видатків якого складає понад 60% та 20% загальних видатків та ВВП відповідно. Надзвичайно важливим джерелом фінансування СП є система загальнообов'язкового державного соціального страхування, власні соціальні видатки якої складають близько 7% ВВП. До фінансування соціальних послуг та допомог у системі загальнообов'язкового соціального страхування долучається і зведений державний бюджет, відповідні видатки якого складають понад 3% ВВП (переважно спрямовані на покриття дефіциту ПФ). Зважаючи на те, що у структурі доходів державного бюджету та Фондів переважають відповідно податкові надходження та страхові внески, фактично первинними суб'єктами фінансування СП на централізованому

рівні є суб'єкти підприємництва та населення. Благодійництво, як джерело фінансування СП в Україні, є досить обмеженим (до відповідних пожертв долучається лише близько 9% населення). Роботодавці, як суб'єкти фінансування СП в Україні, на достатньому рівні долучаються лише до реалізації базової (обов'язкової) складової соціального пакету, водночас демонструючи низьку добровільну соціальну відповідальність. Домогосподарства в умовах сьогодення є значимими суб'єктами фінансування СП на мікрорівні.

1. Мандибура В. Соціальна політика держави та її структурні складові // Україна: аспекти праці, 2000.- №7.- С. 21-23. Сергієнко О. Соціальна політика в сучасному світі та в Україні //Україна: аспекти праці. – 2002. – № 1. – С. 31-37. 3.Статистичний збірник: «Бюджет України 2015» / Міністерство фінансів України. – К., 2016. – С. 28-30.

**СЕКЦІЯ 6.
ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ**

UDC 336.73(477.87)

dr. BACSÓ RÓBERT
könyvvitel és Auditálás tanszék, tanszékvezető egyetemdocens
II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola

**A KÁRPÁTALJAI HITELSZÖVETKEZETEK MŰKÖDÉSÉNEK AKTUÁLIS
PROBLÉMÁI²**

Jelenleg Ukrajna szövetségi hitelintézeteinek fejlődése mind állami, mind regionális szinten tapasztalható. Ezért az országos volumenű problémák mellett felmerülnek a regionális kérdések is.

A fejlődésgátló tényezők egyik csoportja a szövetségi hitelintézetek régiókban való működésével kapcsolatos. Ukrajna régióiban jelen vannak mind helyileg regisztrált szövetségi hitelintézetek, mind egyéb hitelszövetkezetek is, melyek tevékenységüket kiterjedt fiókhálózaton keresztül valósítják meg. A szerzők véleménye szerint más régiókból való hitelszövetkezetek jelenléte egyrészt fedezi a pénzügyi szolgáltatások fogyasztóinak szükségleteit, növeli a piaci versenyt és ezáltal a kamatlábak csökkenését is ösztönzi. Ugyanakkor a fióktelepek működése nem mindig kedvez a régió szociális illetve gazdasági fejlődésének, mégpedig az alábbi okokból:

- a hitelszövetkezeti fiókok tevékenyége a központi hivatal által meghatározott utasítások szerint történik, ami folytán a lakosságtól bevont pénzeszközök messzemenőleg nem mindig irányulnak a régió gazdaságába ezáltal növelve a regionális fejlődés differenciálódását;

- az esetek többségében a szövetségi hitelintézetek egyfiókintézetekből álló széles hálózatot hoznak létre, melyek nincsenek feltüntetve sem a hitelintézetek beszámolóiban, sem az ukrán állami pénzügyi intézmények nyilvántartásában. Ez azt eredményezi, hogy a problémás kérdések felmerülésekor a hitelszövetkezeti tagok a központi irodához kell hogy forduljanak, melyek akár több száz kilométerre is lehetnek a tag lakóhelyétől.

A szövetségi hitelintézetek illetve azok regionális aleggységeinek másik problémája a megfelelő képesítésű szakemberhiány. Az aleggységek száma 2014-ben 614-re nőtt, a hitelszövetkezetek száma 15 volt, mindeközben a kárpátaljai felsőoktatási intézmények nem folytatnak megfelelő szakember képzést hitelszövetkezeti tevékenység terén.

A pénzügyi szakokkal rendelkező kárpátaljai felsőoktatási intézmények (Ungvári Nemzeti Egyetem, Munkácsi állami egyetem, a kijevi Nemzeti Kereskedelem és Gazdasági Egyetem ungvári Intézete, Szt. Cirill és Metód Kárpát Egyetem) tantervei nem tartalmazzak olyan szakmai tantárgyakat, amelyek a diákok hitelszövetkezetek terén szerzett ismereteinek elmélyítését szolgálják.

A régióban tevékenykedő hitelszövetkezetek és azok aleggységeinek vezetői beosztásait olyan személyek is betölthetik, akik nem rendelkeznek megfelelő szakképzéssel és olykor kétséges hírnévnek örvendenek, illetve gyakori a rokonok bevonása is. Mindez hozzájárul ahhoz, hogy a cégvezető a pénzügyi intézményt személyes nyereség céljával használja ki. Így például a csődbe ment „Central-Start” hitelszövetkezet vezetője egy orvos volt, a főkönyvelő illetve a hitelkockázati szakértők pedig annak családtagjai [1].

A lakosság szövetségi hitelintézetek iránti alacsony bizalmának ugyancsak fontos tényezője a régióban működő hitelintézetek tevékenységére vonatkozó információ

²A publikáció megjelentetése a Márton Áron Kutatói Program keretében valósult meg.

hozzáferhetőségének a hiánya, a más régiókból jelenlévő hitelszövetkezetekre illetve az alegységek mennyiségére és elhelyezkedésére vonatkozó adathiány.

A kárpátaljai statisztikai évkönyv csak az Országos Cégnyilvántartásba felvett hitelszövetkezetekre vonatkozó indormációt tartalmazza. A hitelintézetek nem érdekeltek abban, hogy tevékenységük átlátható legyen. A kárpátaljai hitelszövetkezeti egyesület hivatalos meglétének ellenére, melyhez a kárpátaljai hitelszövetkezetek többségének csatlakoznia kéne, ez az intézmény ténylegesen nem létezik és a szerzők semmilyen fajta információt sem tudtak fellelni annak az elmúlt 5 évben történt tevékenységéről.

A kárpátaljai hitelintézetek pénzügyi adatainak nyilvános közzétételének elemzése után a szerző arra a következtetésre jutott, hogy a 2012-2014 időszakban az ukrán állami pénzügyi intézmények nyilvántartásába beregisztrált 17 hitelszövetkezet közül csak 10 rendelkezik saját honlappal, mely tartalmazza a törvény által meghatározott (számviteli) információt, és ezen belül csak a "Hoszen" hitelszövetkezet tette közzé pénzügyi beszámolóját.

Annak ellenére, hogy a szövetkezeti hitelintézetek a hatályos jogszabálynak megfelelően adják be a pénzügyi szolgáltatások piacainak állami szabályozásáért felelős Nemzeti Bizottság (továbbiakban – Nemzeti Bizottság) részére a fiókinézetek tevékenységére vonatkozó beszámolót, melyben feltüntetik az azok által bevont és elhelyezett pénzeszközöket, elektronikus formában nem kerül beadásra illetve feldolgozásra az említett jelentés, ami folytán nem kerülnek meghatározásra az ilyen pénzügyi intézetek regionális sajátosságai sem. Ugyanakkor, a beszámoló hátránya az, hogy csak a mérleggel rendelkező fiókinézeteknél elhelyezett pénzeszközöket tartalmazza, amiből az a következtetés vonható le, hogy a beszámoló adatai nem felelnek meg az ukrán hitelintézeti rendszerben végbemenő valós tendenciáknak, beleértve a regionálisakat. Tehát az Ukrajna régióiban működő szövetkezeti hitelintézetek tevékenységét illetően megállapítható a megfelelő nyílt statisztikai információ teljes hiánya.

Emellett a hazai kutatók és a gyakorlatban dolgozó szakemberek nem fordítanak kellő figyelmet a hitelintézetek pénzügyi helyzetének értékelésére irányuló megfelelő módszer kidolgozására, amely a legszélesebbkörű információk elemzésén alapulna tekintettel a fiókhálózatokon keresztül folytatott tevékenységek sajátosságára illetve azok minősítésére régiókon belül.

A válság utáni időszakban különösen is fontos a hitelszövetkezetek és azok alegységeinek regionális felügyelete. Jelenleg ezt a tevékenységet az egész nem banki pénzügyi szférára kiterjedően a Nemzeti Bizottság egyetlen kihelyezett munkatársa látja el. Erre a személyre hárul a megyében regisztrált 27 pénzügyi intézménynek és azok 170 fiókinézetének [2] az ellenőrzése, amit az emberi erőforrás hiánya végett nyilvánvalóan nem lehet hatékonyan gyakorolni.

Ugyanakkor a Nemzeti Bizottság megyei kirendeltségeinek a hiánya ellehetetleníti a nem banki pénzügyi szolgáltatások piacán a megfelelő fogyasztóvédelmet, mivel az utóbbiaknak jogsértés esetén a fővárosban található központi irodához kell fordulniuk.

Ha Kárpátalja megyeszékhelyén a Nemzeti Bizottság kialakítana egy kirendeltséget, az mindenképp növelné az ágazat állami szabályozásának hatékonyságát, felgyorsítaná a nem banki pénzügyi piacon kialakuló új kihívásokra való reagálást, valamint növelné a nem banki pénzügyi szolgáltatási szektor iránti közbizalmat.

1. „Central Start” hitelszövetkezet felügyelő bizottságának és befektetőinek nyílt levele. – [elektronikus információforrás]. – Elérhetőség: http://www.mediacentr.info/criminal/vidkritij-list-sposterezhnoji-radi-ta-iniciativnoji-grupi-vkladnikiv-ks-central-start-prokuratura_35803#sthash.owY8Han7.dpuf. 2. A pénzügyi szolgáltatások piacainak állami szabályozásáért felelős Nemzeti Bizottság 2015. évi jelentése. – [elektronikus információforrás]. – Elérhetőség: <http://nfp.gov.ua/files/sector/>

AGONIZING BANKING SYSTEM IN UKRAINE: CONSEQUENCES OF SO-CALLED STABILIZATION MEASURES

Ukraine has been in top news of the global media during the last three years, posed as a victim of Russian invasion, with weakened economy and divided society, needing massive foreign financial and political support. No doubts that Russian aggression was the main cause and trigger of Ukraine's GDP collapse from \$183.31 bln in 2013 to \$90.615 bln in 2015 [1]. However, it is obvious that the Russian Federation by any means is not the only reason for more than threefold devaluation of Ukrainian national currency (hryvna), widespread poverty, corruption and nepotism.

As of February 2017, "Purification of the banking sector of Ukraine" organized by the National Bank of Ukraine resulted in 32 liquidated banks, 84 banks undergoing liquidation, 4 banks under governmental supervision [2-4]. According to our calculations, as of November 2015, such measures directly caused approximately 62 thousand bankruptcies of medium and small businesses and increased unemployment by 340 thousand [5, p. 311]. Paying bills in Ukraine has turned into Russian roulette: nobody can guarantee that your payment will go through the banking system. Even if you have a receipt that you have already paid your bills, you will have to pay them again, because your transaction has happened to be in a problem bank. Ukrainian legislation provides only an equivalent of less than \$8K state insurance of deposits for citizens, and almost zero compensation chances for business entities' accounts or failed transactions of both physical and juridical persons.

The 140th place of Ukraine (out of 140) for Soundness of Banks rank in the Global Competitiveness Report (Table 1) adequately reflects the ongoing disaster and imitation of reforms in the national banking sector. The revelation of e-declarations of Ukrainian governmental officers and politicians colored the current situation with grave and ironic tones. Almost all of them, including President, the Head of National Bank of Ukraine, coalition and opposition leaders, show no trust in the Ukrainian banking system and prefer to keep money in US cash.



Figure 1. Soundness of Banks: Ranking of Ukraine in the Global Competitiveness Index in 2006-2015
Based on [6]

The reputation loss is difficult to calculate. The ordinary people, who lost their money in collapsed commercial banks, are in despair; others are pessimistic as well, preferring to keep money in cash at home or in banking deposit boxes, and one can hardly find a free one in Kyiv now. Trust is the only anchor of modern banking systems, so, if trust vanishes, banking system perishes and national economy falls apart as a result. Unfortunately, the top managers of the National Bank of Ukraine seem to have never heard of this truism.

1. *Ukraine (World Bank Data) [Online], available at: <http://data.worldbank.org/country/ukraine>*. 2. *Банки з тимчасовою адміністрацією [Online], available at: <http://www.fg.gov.ua/not-paying/temporary>*. 3. *Банки, вкладникам яких здійснювались виплати [Online], available at: <http://www.fg.gov.ua/not-paying/completed>*. 4. *Банки, що ліквідуються [Online], available at: <http://www.fg.gov.ua/not-paying/liquidation>*. 5. *Токарь В.В. Угрозы экономической безопасности государства при санации и ликвидации коммерческих банков в Украине / В.В. Токарь // БизнесИнформ. – 2015. – № 11. – С. 306–313*. 6. *The Global Competitiveness Index Historical Dataset 2006-2015 [Online], available at: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/economies/>*.

УДК 658.147(477+100)

М.В. АРОВИЧ

магістр,

Науковий керівник: к.е.н., доц. Феєр О.В.,
Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна

СКЛАДОВІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У ВІТЧИЗНЯНІЙ ТА МІЖНАРОДНІЙ ПРАКТИЦІ

Термін “капітал” (від лат. capitals – головний) використовується в багатьох сферах людської діяльності. У щоденному житті його дуже часто ототожнюють з поняттям грошей, а в більш широкому розумінні визначають як все те, що має певну цінність. На думку російського вченого Каменецького В.А.: “капітал – це комплекс трудових благ, які за певних умов можуть перетворитися у виробничі сили, використовуючи які людина здатна створювати життєві та трудові блага. Трудові блага, в свою чергу, являють собою не лише те, що вже існує і діє, але також й те, що може бути використане та задіяне. Інакше кажучи, капітал – це виробничі сили в потенціалі”. Капітал – це важлива економічна та облікова категорія, невід’ємна умова функціонування будь-якого підприємства [3].

В міжнародній практиці обліку визначення та склад власного капіталу залежать, перш за все, від особливостей організаційних форм підприємств, законодавства та особливостей облікової системи країни. Тому власний капітал розглядається як капітал, вкладений акціонерами компанії, і включає два джерела: 1) вкладений капітал - інвестиції акціонерів компанії; 2) накопичений нерозподілений прибуток, який реінвестований в бізнес.

Структура власного капіталу досить багатоманітна різних країнах. В Росії власний капітал складається з статутного, додаткового, резервного капіталу, фонди накопичення та споживання, нерозподілений прибуток минулих років та звітного року. Власний капітал компаній США складається з двох частин: авансованого, тобто вкладеного капіталу - інвестицій, зроблених акціонерами, та реінвестованого, накопиченого нерозподіленого прибутку - частини прибутку, одержаного від ведення комерційної діяльності та вкладеної у підприємство, та нерозподіленої між учасниками (акціонерами), тобто прибуток за мінусом податку на прибуток та дивідендів. У Франції власний капітал

складається з початкового внеску або акціонерного капіталу, який є постійною що до вкладника, результату і резервів [1].

У переважно більшості зарубіжних країн до складу власного капіталу відносять статутний (акціонерний) капітал, резервний капітал, нерозподілені прибутки/ непокриті збитки.

Щодо Франції то в неї є характерною класифікація капіталу на інвестиційні гранти та спеціальні податкові знижки. Французькі підприємства можуть як купувати так і продавати свої акції, але тільки за певних умов: для передачі працівникам, при зменшенні акціонерного капіталу або з метою регулювання ситуації на ринку, якщо компанію включено до лістингу (в цьому випадку вона може укласти угоди не більше ніж з 10 % акцій).

У Великобританії, як і в більшості розвинених західних країн, мають перевагу такі організаційно-правові форми підприємств, як корпорації та партнерства. Це говорить про переважання у власному капіталі частини інвестованих вкладів. Тому буває що власний капітал розглядається як позичений фірмою та який необхідно повернути в майбутньому.

У Німеччині компанії практикують довгострокове фінансування (зовнішнє – за рахунок банківських кредитів, внутрішнє – через реалізацію пенсійних програм). Протягом останніх років середня для Німеччини частка власних коштів в загальній сумі активів не перевищувала 20 %. Для АТ та ТОВ законом встановлені мінімальні розміри зареєстрованого капіталу, обумовлені права з викупу власних акцій.

Відповідно до італійського законодавства компанія може володіти не більше ніж 10% від всього заявленого акціонерного капіталу. На ці акції не відбувається виплата дивідендів, а права голосу резервуються поки акції не перейдуть до нового власника. В звітності відображається за ціною придбання [2].

В Україні, Молдові, Росії та Білорусії складові власного капіталу майже подібні (зареєстрований капітал, додатковий капітал/ капітал у дооцінках, резервний капітал, нерозподілений прибуток/ непокритий збиток, вилучений капітал, неоплачений капітал) тільки в Білорусії відсутній вилучений та неоплачений капітал. а в таких країнах як Португалія, Туреччина, Фінляндія складові власного капіталу є однаковими (зареєстрований капітал, додатковий капітал/ капітал у дооцінках, резервний капітал, нерозподілений прибуток/ непокритий збиток). Структура власного капіталу в Естонії та Україні схожі, за винятком того, що відсутній рахунок, який би обліковував неоплачений капітал.

Отже, власний капітал різних країн світу має свої особливості, визначені низкою факторів: починаючи з історичного аспекту і закінчуючи домінуючою формою власності підприємств в певній країні. І хоча у більшості зарубіжних країн складові частини власного капіталу є схожими (насамперед, це стосується практики формування різних резервів та фондів, раціональна реалізація якої спрямована на забезпечення належного рівня платоспроможності та фінансової стійкості підприємства) вітчизняним науковцям з бухгалтерського обліку слід переймати позитивний досвід облікового відображення таких операцій та впроваджувати його у практику.

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: [підруч.] [для студ. вищ. навч. закл.] / Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька. – Житомир: ПП "Рута", 2002. – 544 с. 2. Бутинець Ю.Ф. Власний капітал в зарубіжних країнах: порівняльний аспект / Ю.Ф. Бутинець // Вісник ЖІТІ. Економічні науки. – 2002. – № 22. – С. 44-52. 3. Вівчар О.Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства [електронний ресурс] / Вівчар О.Й., Саварин В.М. – Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5 – 66.

СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ

Вагомий внесок у розроблення теоретичних положень та методичних підходів системи бюджетування здійснили такі вчені: Е.Дж. Долан, Дж. Сінкі, Ф.У. Тейлор, Р. Хілтон. Дж. Хоуп.

Серед найбільш відомих вітчизняних вчених, які досліджували методику та практику бюджетування слід згадати Т.К. Бень, М.Д. Білик, Т.П. Карпову, В.Е. Хруцького.

Термін «бюджетування» запозичено із західної літератури.

Бюджетування (англ. budgeting) – це управлінська технологія сучасного бюджетного менеджменту, яка прагне найбільш ефективного витрачання обмежених бюджетних коштів в умовах вибору альтернатив фінансування.

Російський учений М.П. Афанасьєв називає бюджетування альтернативним методом бюджетної політики відносно методу планування бюджету виходячи з наявних бюджетних доходів [1].

Писаренко Т. зазначає, що бюджетування – основний елемент системи управління підприємства, який присутній на етапах планування, контролю й аналізу [2, с. 304].

Партин Г.О. трактує поняття «бюджетування» як розроблення бюджетів з метою визначення обсягу та складу витрат, забезпечення покриття цих витрат фінансовими ресурсами з різних джерел [3, с. 50].

Завданнями бюджетування є: виокремлення пріоритетів бюджетних видатків та оцінка їх ефективності; оптимальний розподіл ресурсів між бюджетами; коригування впливу бюджету на економіку та суспільство в цілому; уникнення неефективних видатків та порушення рівноваги бюджету [4].

У вітчизняній науці застосовується декілька підходів до розуміння цього поняття:

- по-перше, державне бюджетування є етапом бюджетного процесу, який передбачає бюджетне планування та складання бюджетів. Важко погодитись із цим підходом, адже в сучасних умовах бюджетування стало окремою управлінською функцією, яка обмежується не лише формуванням бюджетів, а й передбачає постійний моніторинг їх виконання, коригування та балансування у процесі реалізації, зважаючи на критерії ефективності та доцільності. Перелічені заходи виходять за межі етапу складання проекту закону про державний бюджет та його розгляду і прийняття, оскільки тривають протягом усього бюджетного циклу;

- по-друге, бюджетування держави охоплює планування, складання та коригування бюджетів, що можуть відбуватися на різних стадіях бюджетного процесу. Такий підхід більше відображає специфіку державного бюджетування, і під таким кутом зору, бюджетний процес включає бюджетування, виконання бюджету, звітування про виконання та контроль. На думку автора, необхідне чітке розмежування організаційно - процесуальних аспектів виконання державного бюджету (що здебільшого стосується касового виконання, діяльності державних органів влади, установ та організацій, пов'язаних із їхньою поточною діяльністю, закупівля/надання передбачених товарів, робіт та послуг тощо) і власне процесу бюджетування – складання, розширення чи скорочення видатків бюджету відповідно до потреб та змін, спричинених соціально-економічними факторами, пошук джерел доходів бюджету та його балансування з урахуванням поточної ситуації, відхилень від запланованих показників і т. ін. При цьому таке коригування та балансування можуть і мають ґрунтуватися на результатах поточного контролю щодо виконання бюджету, діяльності окремих міністерств, відомств чи установ, котрі

використовують бюджетні кошти. Проте використання висновків за результатами контролю – це не виконання контрольної функції, адже існують спеціальні контрольні органи або органи з контрольними повноваженнями, які її реалізують та надають таку інформацію;

- по-третє, державне бюджетування тотожне бюджетному процесу, ці категорії є синонімічними. Таке прирівнювання цих понять має певне підґрунтя, адже в зарубіжній науці та практиці, розуміючи бюджетний процес, вживають категорії budgetprocess (бюджетний процес), budgeting (бюджетування), publicbudgeting (державне бюджетування), publicsectorbudgeting (державне бюджетування, бюджетування на рівні держави). Проте це суперечить певним поглядам на сутність категорії бюджетування, зокрема державного, адже є певні відмінності від бюджетного процесу, розглянуті у попередньому пункті.

Виявлення та вжиття заходів, спрямованих на усунення порушень у процесі бюджетування держави, неефективних та недоцільних рішень або таких, що суперечать законодавству та дотриманню пріоритетів держави у бюджетній політиці, сприятиме вдосконаленню державного бюджетування. Отже, підвищити ефективність цього процесу можна засобами зовнішнього державного фінансового контролю [5, с. 75].

Подальше удосконалення бюджетування в Україні потребує всебічного, глибокого переосмислення всіх його впроваджених елементів за останні роки і пошуку шляхів удосконалення такого підходу, що і зумовлює теоретичну та практичну значимість, а також актуальність даного дослідження [6].

1. Афанасьев М.П. Бюджетирование, ориентированное на результат (новые тенденции) / М.П. Афанасьев // Вопросы экономики – 2004 – №9. 2. Писаренко Т. Бюджетування як основа ефективного управління підприємством / Т. Писаренко // Економіка і ринок: облік, аналіз, контроль, 2007. – № 16. 3. Партин Г.О. Бюджетування в системі і управління витратами підприємства / Г.О.Партин // Фінанси України, 2003. – № 5. 4. Додонов С.В. Ретроспективний аналіз теоретичного визначення «бюджетування» / С.В. Додонов – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.2/98.pdf>. 5. Чуркіна І.Є. Діалектика трансформації бюджетної системи України в умовах глобалізації: монографія / І.Є. Чуркіна. – Тернопіль: Астон, 2015. – 386 с. 6. Бабич Т.С. Бюджетування в Україні: становлення та перспективи розвитку / Т.С. Бабич // автореф. на здобуття канд. екон. наук – Київ – 2008. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://diplomukr.com.ua/raboti/22500?mod=dissertations>.

УДК 336.71

О.Г. БОНДАРЕВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Северодонецьк, Україна

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Однією з найважливіших регулювальних функцій, яка притаманна всім без винятку центральним банкам, є розробка та проведення високоефективної грошово-кредитної політики - це один із елементів економічної політики держави, який становить сукупність заходів, спрямованих на зміну грошової маси в обороті обсягів кредитів, рівня відсоткових ставок та інших показників грошового обороту і ринку позичкових капіталів.

В Україні головним суб'єктом грошово-кредитної політики є Національний банк України. Як передбачено конституцією України, Рада Національний банк України самостійно розробляє основні засади грошово-кредитної політики та здійснює контроль за її проведенням.

Грошово-кредитна політика Національного банку України спрямована на досягнення стабільного економічного зростання, низького рівня інфляції та безробіття.

У зарубіжній економічній літературі грошово-кредитна політика поділяється на «вузьку» й «широку» [1, с. 124].

«Вузька» грошово-кредитна політика, на думку деяких іноземних економістів, забезпечує стабільність національної валюти за допомогою проведення валютних інтервенцій, змін рівня облікової ставки, а також інших інструментів, що впливають на стан національної грошової одиниці.

«Широка» грошово-кредитна політика безпосередньо впливає на обсяг грошової маси в обороті.

Основні напрями грошово-кредитної політики, які обирає Національний банк України:

- політика грошово-кредитної рестрикції (політика «дорогих» грошей);
- політика грошово-кредитної експансії (політика «дешевих» грошей).

Залежно від обраних цілей визначаються інструменти грошово-кредитної політики, вибір яких є прерогативою Національного банку України.

Усі їх можна поділити на дві групи [2, с. 127]:

- інструменти опосередкованого впливу на грошовий ринок та економічні процеси;
- інструменти прямого впливу.

Методами реалізації грошово-кредитної політики Національного банку України в обох її напрямках можуть бути [3, с. 205]:

- дисконтна політика;
- операції на відкритому ринку;
- зміна норм обов'язкових резервів комерційних банків у центральному банку;
- державне регулювання окремих видів кредитів та кредитування окремих економічних суб'єктів тощо.

Будучи посередником між державою та банківською системою, Національний банк України покликаний регулювати грошові та кредитні потоки за допомогою певних інструментів. Вибір цих інструментів досить широкий. Їхнє використання може змінюватися залежно від спрямованості економічної політики країни, ступеня відкритості її економіки, традицій та інших конкретних обставин.

Існуючі в розпорядженні Національного банку України інструменти грошово-кредитного регулювання поділяються за:

- безпосередніми об'єктами впливу (пропозиція грошей, ставка відсотка, валютний курс, швидкість обігу грошей та ін.);
- за характером параметрів, що встановлюються під час регулювання (кількісні - кредитні можливості банків, якісні - вартість банківських кредитів);
- за строками впливу (короткострокові - тактичні; довгострокові - стратегічні);
- за формою впливу (прямі, опосередковані).

Вибір інструментів грошово-кредитної політики Національного банку України залежить від завдань, які вирішуються на конкретному етапі економічного розвитку. На початкових етапах переходу до ринкових відносин найбільш результативними є, наприклад, прямі механізми втручання Національного банку України в грошово-кредитну сферу. З розвитком ринкових відносин спостерігається перехід до опосередкованих (економічних) методів державного управління грошовим оборотом.

Грошово-кредитна політика Національного банку України охоплює чотири класичні за змістом механізми монетарної політики [4, с. 64]:

- 1) здійснення операцій на відкритому ринку;
- 2) регулювання облікової ставки на позики, що надаються центральному банку;
- 3) регулювання норми банківських резервів.

Кожний із зазначених механізмів має набір власних інструментів формування, вдосконалення яких здійснюється десятиріччями і дає можливість вирішити комплекс проблем грошової політики;

4) визначення засобами ринкового механізму реальної вартості державного боргу, а значить, і цінних паперів, що його обслуговують.

Грошово-кредитна політика Національного банку України повинна бути гнучкою, узгодженою із загальними механізмами макроекономічного регулювання. Монетарна політика Національного банку України має бути узгоджена з фіскальною, зовнішньоекономічною і валютною політикою.

Отже, найпоширенішим і найдієвішим механізмом впливу на економіку в цілому і грошову систему зокрема є інструмент опосередкованого (економічного) впливу і в особливості операції на відкритому ринку. Вони не мають різкого негативного впливу на ефективність роботи банківської системи і легко контролюються Національним банком України.

1. Холодна Ю.Є. Банківська система: навч. посіб. / Ю.Є. Холодна, О.М. Рац. – Х.: Вид-во ХНЕУ, 2013. – 316 с. 2. Копицюк О.І. Роль монетарної грошово-кредитної політики в економічному розвитку України / О.І. Копицюк // Наукові записки. – 2003. – № 6. – С. 125-127. 3. Євдокімова М.О. Гроші та кредит: навч. посіб. / М.О.Євдокімова, Г.О. Нагаєва;. – Х.: ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2014. – 295 с. 4. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективизмін / За ред. В.С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.

УДК 336.13

А.Є. БУРЯЧЕНКО

доктор економічних наук, професор кафедри фінансів
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

ФІНАНСОВІ ЧИННИКИ УРБАНІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Для оцінки впливу урбанізаційних процесів на соціально-економічний стан окремих адміністративно-територіальних одиниць маємо визначити чинники цього впливу. Проаналізувавши наукові дослідження з даної тематики, систематизувавши різні погляди та статистичну інформацію, можемо ідентифікувати основні чинники сучасної урбанізації, притаманні як Україні, так і іншим країнам світу Ці чинники можна умовно поділити на три великі групи: фінансово-економічні, демографічні та соціальні. У своїй доповіді ми приділимо увагу саме фінансово-економічним чинникам, яким, на нашу думку, приділено найменше уваги в науковій літературі.

Оскільки урбанізація полягає в підвищенні ролі міст у житті регіону та країни, то першим фінансовим чинником вважаємо концентрацію значних фінансових ресурсів та створення відповідної фінансової інфраструктури, яка б забезпечувала їх рух. Тобто зростаюча роль міста пояснюється тим, що саме тут сконцентровані основні банки, фінансові інститути, установи та організації, які дають змогу функціонувати фінансовій сфері. Другим, досить важливим, фінансовим чинником урбанізації є розвиток промисловості та активізація економічної діяльності саме за рахунок великих міст. Малі міста, а тим більше села, не в змозі забезпечити виробництво на такому рівні та концентрацію таких обсягів фінансових та виробничих ресурсів, як велике місто. До того ж саме велике місто забезпечує попит та, відповідно, стимулює розвиток інформаційних, маркетингових, різноманітних фінансових послуг.

Безперечно, у великих містах формується більший попит на робочу силу та забезпечується її більша вартість. Тому третім чинником урбанізації є прагнення людей до забезпечення певного рівня матеріальної мотивації або його підвищення, професійний розвиток тощо. Саме у великих та середніх містах можуть бути забезпечені значно більші порівняно з невеликими поселеннями можливості для самореалізації та розвитку завдяки більш широкому вибору професій, галузей та компаній для самовизначення, працевлаштування та розвитку. Взагалі сподівання на подолання бідності та проблеми безробіття є одним з ключових чинників урбанізації у світі. Хоч, як показує досвід, особливо у країнах, що розвиваються, значний приплив населення до міст не тільки не зменшує проблеми бідності й безробіття, а навпаки, загострює її, що призводить до диспропорцій у розвитку районів міста.

Четвертим фінансовим чинником вважаємо зростаючі диспропорції соціально-економічного розвитку територій. Так, аналіз урбанізаційних процесів в Україні показав, що у східних регіонах-донорах рівень урбанізації набагато вищий, що спричинено значним розвитком промисловості й більшою концентрацією населення в містах, ніж у сільській місцевості. Водночас у західних регіонах-реципієнтах частка місцевого населення істотно менша, що обумовлено переважанням сільського господарства в їхній економіці.

Зазначимо, значне зростання міського населення, що обумовлене згаданими факторами, потребує суттєвого збільшення міських можливостей майже в усіх секторах господарства, зокрема, розширення та вдосконалення соціальної інфраструктури, обсягів соціальних послуг, що надаються у регіоні населенню місцевими органами влади, збільшення кількості робочих місць на підприємствах, підвищення витрат на соціальні виплати та підтримання екологічної ситуації у регіоні тощо, а також витрат на подолання наслідків урбанізаційних процесів.

Найбільш очевидними з них є погіршення екологічної ситуації у регіоні, прискорене зношування та перенавантаження адміністративної та соціальної інфраструктури, зменшення вартості робочої сили та скорочення вільних робочих місць або навіть підвищення безробіття, зростання цін, у т. ч. на оренду та продаж житла, земельних ділянок, загальне зниження рівня життя.

Отже, найбільш очевидним наслідком урбанізаційних процесів для соціально-економічного стану окремих адміністративно-територіальних одиниць є збільшення потреби міст в інвестиціях та поточному фінансуванні, соціальної інфраструктури, соціальних послуг та соціальних гарантій тощо.

УДК 336.71

Н.Ю. ГЛАДИНЕЦЬ

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Тенденції розвитку банківської системи України упродовж останніх років свідчать, що більшість комерційних банків зуміли адаптуватися до роботи в умовах затяжної фінансово-економічної кризи. Банківський сектор загалом почав відновлювати свою діяльність після пережитих шоків. Ряд банківських установ змогли вийти на беззбитковий рівень, а окремі з них навіть показали операційну прибутковість, найбільші банки здійснили або здійснюють докапіталізацію для покриття понесених збитків. Наразі завершується процес очищення банківської системи, сумнівні та неплатоспроможні банки виводяться з ринку. Проведені НБУ заходи сприяли відновленню довіри до банківської системи, свідченням чого є приплив депозитів компаній та населення.

Основними системними ризиками, реалізація яких негативно вплинула на діяльність банків, були: погіршення платоспроможності позичальників через зменшення доходів населення та збиткову діяльність багатьох підприємств; звуження ресурсної бази банків через значний відплив депозитів протягом 2014–2015 років; незахищеність прав кредиторів; геополітичні ризики, пов'язані з анексією Криму та військовими діями на сході України [1].

Незважаючи на це, банківська система в цілому адаптувалася до нових умов: найбільші банки вже провели переоцінку активів, доформували резерви під активні операції та залучили додатковий капітал, почали перегляд бізнес-моделей. Триває спільна робота банків та НБУ з відновлення повноцінного функціонування банківського сектору, зокрема посилення платоспроможності банків шляхом подальшої докапіталізації та приведення операцій з кредитування пов'язаних осіб до норм, встановлених НБУ.

Результати дій з очищення системи свідчать, що відбулися кількісні та якісні зміни у складі та структурі учасників банківського сектору. Станом на 1 грудня 2016 року в Україні в цілому зареєстровано 98 банків, що мають банківську ліцензію проти 180 станом на 1 січня 2014 року (див. рис. 1). Суттєво зросла частка державних банків та банків з іноземним капіталом: станом на початок 2016 року частка держави у статутному капіталі платоспроможних банків становила 37,9%, а частка іноземного капіталу – 39,4%. Частка активів найбільших п'яти банків зросла до 54% наприкінці 2015 року порівняно з 45% у 2014 році. Збільшилась і концентрація за коштами фізичних осіб – 62%, що пов'язано як із виведеннями багатьох банків із ринку, так і збільшенням довіри вкладників до великих банків.

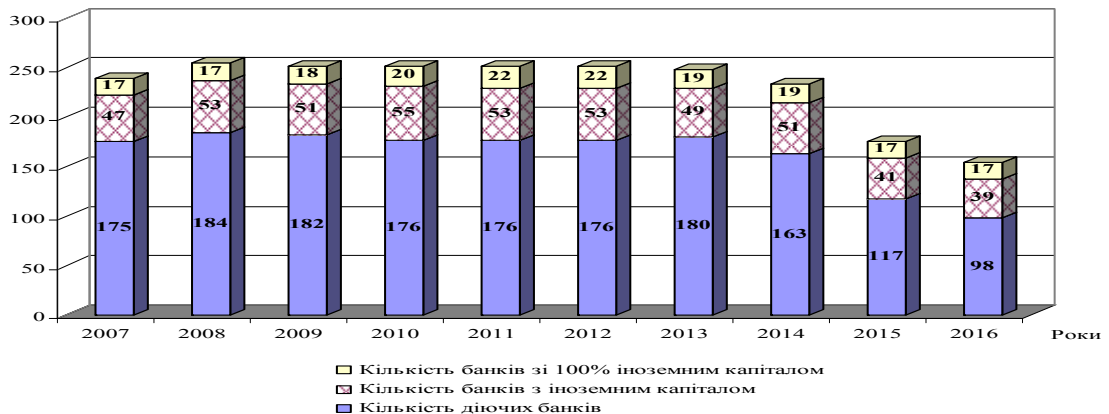


Рис.1. Динаміка зміни кількості банків та структури банківського сектору України у 2007-2016 рр.

Джерело: побудовано за даними [2].

Примітка: дані за 2016 р. вказані станом на 01.12.2016 р. за даними НБУ.

На даному етапі в Україні працює 39 банків з іноземним капіталом (проти 55 станом на 01.01.2011 р.), в тому числі 17 банків зі 100% іноземним капіталом. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків складала: у 2010 р. – 35,8 %, 2011 р. – 40,6%, 2012 р. – 41,9%, 2013 р. – 39,5%, 2014 р. – 34,0%, 2015 р. – 32,5%, 2016 р. – 43,3% станом на початок звітного року.

У 2015 році банківська система отримала 199,2 млрд. грн. доходів, що на 33,2 млрд. грн. більше, ніж у 2014 році. Основною статтею доходів (67,8%) залишаються процентні доходи. В умовах звуженого кредитування у 2015 році банки розширили спектр послуг та активізували здійснення банківських операцій, що генерують комісійний дохід. За 2015 рік комісійні доходи збільшилися на 30,3%, а їх частка в загальних доходах становила 14,3%. Дохід від торговельних операцій 70,5% – до 21,5 млрд. грн., що відбулося за рахунок прибутку від торговельних операцій з похідними фінансовими інструментами (зростання на 15,7 млрд. грн.).

За підсумками 2015 року діючі банки України отримали сукупний збиток 66,6 млрд. грн. Основною причиною збитків стало суттєве зростання відрахувань у резерви, які порівняно з 2014 роком зросли у півтори рази і становили 114,5 млрд. грн. (43,1% від усіх витрат) протягом 2015 року (див. рис. 2). За 11 місяців 2016 року комерційні банки України здійснили відрахування до резервів у сумі 39 644 млн. грн., а фінансовий результат був збитковим і склав 12 596 млн. грн.

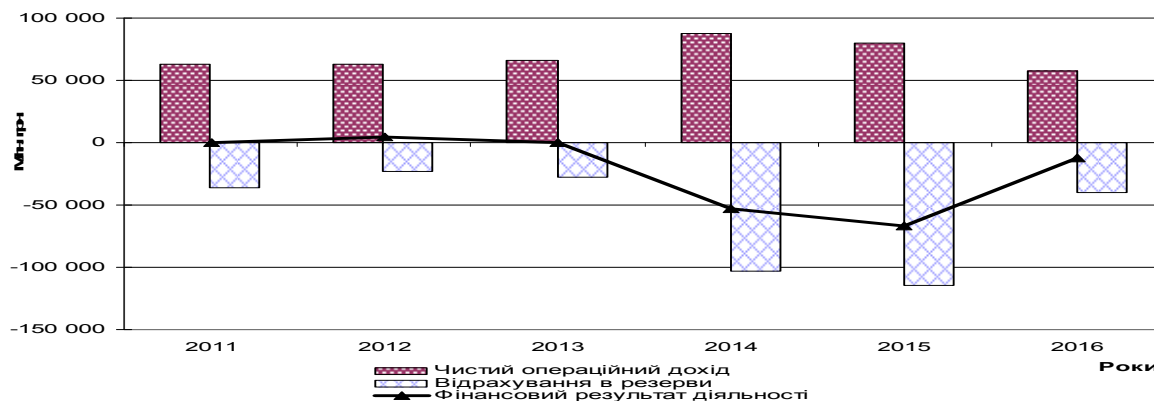


Рис.2. Фінансовий результат банківського сектору України у 2011-2016 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано за даними [2].

Примітка: дані за 2016 р. вказані станом на 01.12.2016 р. за даними НБУ.

Разом з тим чистий операційний дохід банків за 2015 рік був позитивним і становив 79,7 млрд. грн., що свідчить про спроможність більшості банків генерувати позитивні чисті операційні грошові потоки в майбутньому. За підсумками 11 місяців 2016 року операційний дохід банків склав 57,4 млрд. грн.

Як видно з наведених даних, банківський сектор України перебуває в процесі формування і поки що не має достатньої місткості, виваженої кількості учасників та сформованої правової бази. Тому він є нестійким. Уникнення ризиків банками в межах діяльності є неможливим. Саме тому якість організації систем ризик-менеджменту банків, їх постійний контроль з боку правління банків та відповідний моніторинг і нагляд з боку органу банківського нагляду є необхідною умовою підтримання стійкості банківської системи України.

1. Річний звіт Національного банку України за 2015 рік // Національний банк України. – 2016. – 192 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document>. 2. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798

УДК 631.162:338.434

М.В. ІГНАТИШИН

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

ОЦІНКА ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АКТИВІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ

Одними із найприбутковіших банківських послуг вважаються кредитні операції. Сам процес кредитування як складне явище необхідно розглядати зі своїми принципами та методами.

Кредитний портфель банку – це сукупність позик, наданих банком на певну дату з метою отримання доходу у вигляді відсотків

Основними складовими які характеризують якість кредитного портфелю банку є дохідність і ризик.

Якщо провести аналіз активів банку, то можна констатувати, що зростання обсягу активів банку протягом звітного періоду не є критерієм його високої надійності, конкурентоспроможності й привабливості для інвесторів і вкладників. Важливішим є значення здатності банку ефективно використовувати наявні активи. Для цього, перш за все необхідно проаналізувати показники кредитних вкладень і визначити їх питому вагу у загальних активах банку. За об'єкт дослідження візьмемо ПАТ КБ «ПриватБанк» (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз обсягів кредитної діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк»

Показник	01.01.2015р.	01.01.2016р.	Відхилення	
			абсолютне, тис. грн.	відносне, %
1. Кредитні вкладення, тис. грн	72 788 727	74 991 912	+2 203 185	+3,02
2. Загальні активи, тис. грн	80 165 465	86 066 131	+5 900 666	+7,36
3. Питома вага кредитів у загальних активах, %	90,8	87,1	-3,7	-4,07

Побудовано на основі джерела [3]

Результати табл.1 показують, що кредитні вкладення в порівняно з аналогічним періодом минулого року збільшилися на 3,02%. Загальні активи збільшилися на 7,36 %; питома вага кредитів у загальних активах за рік зменшилася на (-3,7) процентних одиниць, або в процентному вираженні на (- 4,07%).

На сьогодні ефективним в аналізі кредитного портфеля, є його оцінка, яку можна здійснювати за двома напрямками [1]:

- 1) аналіз структури та динаміки кредитного портфеля;
- 2) якісний аналіз кредитного портфеля.

В цілому для оцінки якості кредитного портфеля банку потрібен комплексний методичний підхід. Всі способи аналізу за методами і формами оцінки якості кредитного портфеля відрізняються і ґрунтуються на персональному досвіді кредитного експерта. На рис. 1 згруповано основні методичні підходи до оцінки якості кредитного портфеля банку [2].

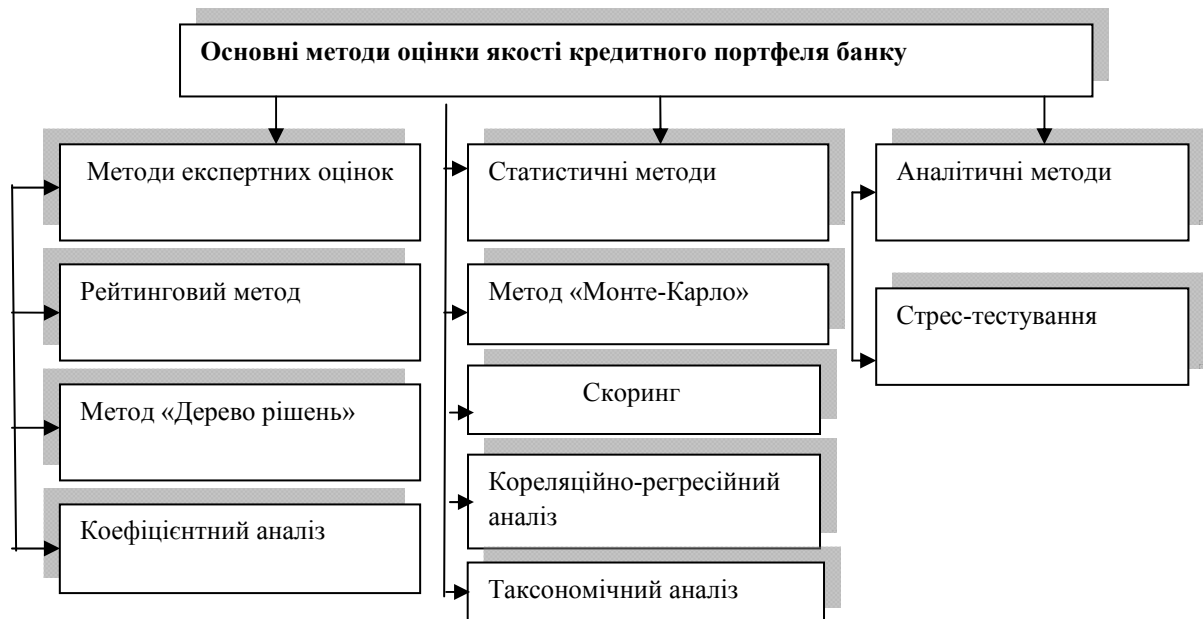


Рис. 1. Методичні підходи до оцінки якості кредитного портфеля банку

Використовуючи в практичній діяльності банку основні методи оцінки якості кредитного портфеля можна з випередженням в часі розробляти ефективну і гнучку організацію процесу банківського кредитування, яка забезпечить фінансову стабільність і ринкову стійкість банківських установ а також зворотній рух грошових коштів щодо поворотності кредитів клієнтами банку.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що головна мета управління кредитним портфелем банку полягає у досягненні максимальної дохідності за мінімального рівня ризику. Ефективне використання різноманітних методів з управління ризиком кредитного портфеля дасть можливість банкам суттєво підвищити ефективність функціонування всієї банківської системи України та активізувати кредитний процес, спрямований на збільшення вкладень у реальний сектор економіки.

1 Крикун О. Ю. Управління кредитним портфелем комерційного банку / О. Ю. Крикун // Управління розвитком. – 2010. – № 5 (81) – С. 54–56.. 2. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем / Ю. Бугель // Галицький економічний вісник. – 2010. – №2(27). – С.157–163. 3.Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://privatbank.ua/>

УДК 336.13

Н.Е. КОНАЩУК

аспірант кафедри фінансів,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

КОНТРОЛЬ У СФЕРІ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Україна спрямована на створення прозорої, відкритої і конкурентної системи публічних закупівель, які будуть відповідати міжнародним стандартам. Створення електронної системи публічних закупівель, дозволяє замовникам здійснювати закупівлі в прозорий спосіб на основі чесної конкуренції постачальників під наглядом з боку громадськості.

Якщо говорити про систему моніторингу і контролю публічних закупівель, то вона є дещо розгалуженою і охоплює певну сукупність органів, які взаємодіють між собою. Органи контролю визначені частиною 3 статті 7 Закону України «Про публічні закупівлі»[1]. Відповідно до якого, здійснює контроль у сфері публічних закупівель у межах своїх повноважень - Рахункова палата, Антимонопольний комітет України, Державна аудиторська служба.

Обов'язками Державної аудиторської служби (далі - ДАСУ) є проведення всебічного фінансового контролю та аудиту господарських операцій, в тому числі перевірки закупівель. Перевірка закупівель відбувається на основі аналізу документів щодо дотримання Замовниками законодавства у сфері публічних закупівель та проводиться на всіх стадіях державних закупівель. За результатом проведених перевірок складається акт. Слід зазначити, що чинний Закон України «Про публічні закупівлі» не містить чітких критеріїв та підстав для проведення моніторингу, порядок оформлення результатів проведення моніторингу, а тому Державна аудиторська служба не може в повній мірі виконувати функцію моніторингу закупівель. Наразі, створено Проект Закону про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі», яким передбачено, що моніторинг буде здійснюватись протягом процедури проведення закупівлі, укладання договору про закупівлю та його виконання. Прийняття законопроекту дасть змогу забезпечити систематичний моніторинг на підставі аналізу інформації про закупівлі, розміщеної на веб-порталі МЕРТ та авторизованих електронних майданчиках, а також інформації, що міститься в єдиних державних реєстрах, відкритих для вільного доступу.

За результатами перевірок закупівель у 2016 році ДАСУ встановлено порушень, що призвели до втрат на загальну суму майже 5,6 млн грн та порушень, що не призвели до втрат на загальну суму 405,5 млн грн.[2]

Рахункова палата України є конституційним органом парламентського контролю за цільовим і ефективним використанням державного бюджету [3]. Рахункова палата здійснює контрольну-аналітичну та експертну діяльність, яка забезпечує єдину систему контролю за виконанням державного бюджету і бюджетів державних цільових фондів. Фінансові перевірки та ревізії здійснюються в Апараті Верховної Ради України, органах виконавчої влади, Національному банку України, Фонді державного майна України, інших підзвітних Верховній Раді України органах, а також на підприємствах і в організаціях незалежно від форм власності де є використання коштів Державного бюджету України.

Основна контрольна функція покладена на Антимонопольний комітет у сфері закупівель і полягає в боротьбі з випадками змови при закупівлях, що регулюється двома законами: Законом «Про захист економічної конкуренції» та Законом «Про антимонопольний комітет України».

Антимонопольний комітет України (далі - АМКУ) через спеціально створену постійно діючу адміністративну колегію з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель виконує функцію органу оскарження.

Основними двома категоріями порушень, з якими звертаються до АМКУ є складання замовниками тендерної документації з порушенням основних принципів публічних закупівель та процедурні порушення з боку замовників. Причинами таких порушень є обмеження конкуренції, навмисне порушення законодавства, ще однією вагомою причиною, спровокували вищезазначені порушення низький рівень професіоналізації учасників та замовників торгів.

Окрім органів контролю, що визначені Законом, контролюючі функції здійснюють:

- Міністерство економічного розвитку і торгівлі здійснює аналітику шляхом збирання інформації про заплановані закупівлі, результати процедур закупівель, суми економії тощо;

- правоохоронні органи (органи внутрішніх справ України, Національне антикорупційне бюро України, Служби безпеки України та прокуратура України) виявляють економічні злочини у діях посадових осіб, порушення фінансового законодавства, в тому числі у сфері публічних закупівель;

- Державне казначейство України - здійснює оперативний контроль, який здійснюється при реєстрації договорів на оплату закупівлі;

- Громадянське суспільство сприяє реформуванню системи шляхом здійснення моніторингу закупівель, проведення навчальних заходів, участі у робочих групах щодо поліпшення законодавства.

Отже, для ефективного витрачання бюджетних коштів необхідним є встановлення контролю за процесом здійснення державних закупівель на всіх стадіях здійснення закупівлі. Нині в нашій країні створена досить розгалужена мережа органів, які мають контрольні повноваження в системі управління державними закупівлями[4].

У законодавчому полі все ще, залишаються невизначеності у розподілі функціональних обов'язків між контролюючими органами у сфері публічних закупівель, що негативно впливає на транспарентність публічних закупівель.

1. Закон України «Про публічні закупівлі» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19> 2. Закон України «Про Рахункову палату України» 3. Офіційний веб-сайт Державної аудиторської служби – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua> 4. Голуб Ю. О. Сутність та роль контролю державних закупівель у сучасних умовах / Ю. О. Голуб // Економіка розвитку. – 2012. – № 1 (61). – С. 54 – 58.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СТАНУ РОЗВИТКУ ЕКВАЙРИНГУ

Еквайринг – це технологічна, інформаційна і розрахункова послуга, при якій операції з оплати товарів і послуг здійснюються з використанням платіжних карток та на наданому банком обладнанні. І його видові технології (торговий, мобільний та Інтернет) на тлі швидкого розвитку економіки в цілому і загального підвищення рівня фінансової грамотності зокрема все більше набирають популярності та мають масштабні перспективи у майбутньому. Нині дана послуга все ширше поширюється у світі та клієнти охоче нею користуються (лише в західних країнах частка безготівкових розрахунків нині становить близько 90%). І з розвитком торгівлі та зацікавленості у цьому банків набули поширення наступні види еквайрингового обслуговування (рис. 1): 1) торговий; 2) мобільний; 3) Інтернет [1, с. 33, 35].

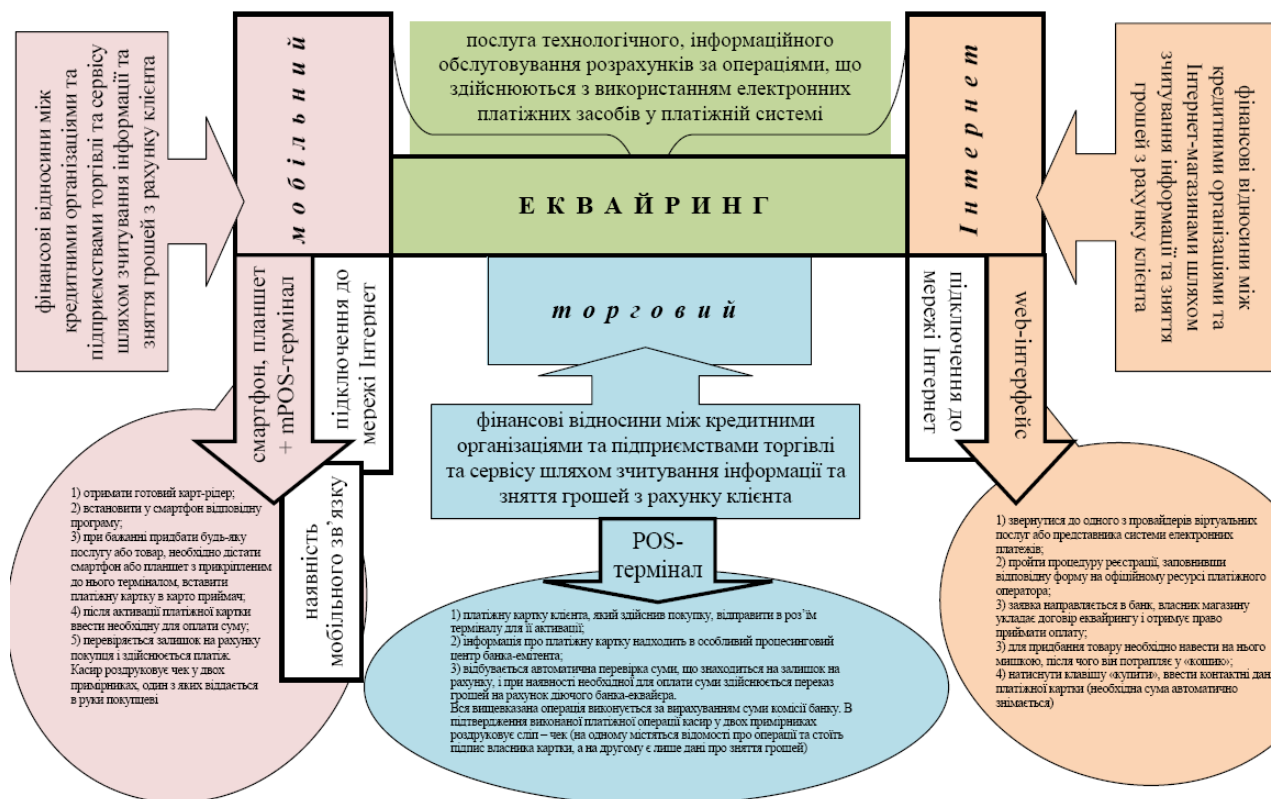


Рис. 1. Еквайринг: видові технології, технічні та програмні засоби його здійснення, механізм запуску і функціонування *

* сформовано авторами на основі даних джерел: [2; 3; 4, с. 94]

Методологічним основам аналізу процесу розвитку еквайрингу приділялася незначна увага. Переважно науковці досліджували кількість та обсяги операцій із використанням платіжних карток, ефективність безготівкових платежів в цілому. Серед них: М. Алексєнко та А. Герасимович, І. Біломістна, О. Брегада, Т. Косовам та О. Циганов, Н. Корецька і Д. Збирун, І. Парасій-Вергуненко, Л. Примостка, О. Рибак, В. Харченко, З. Щибиволок. І

безперечно їх дослідження заслуговують на увагу. Проте, існує необхідність здійснення аналізу сучасного стану розвитку еквайрингу в Україні, його інфраструктурного забезпечення.

Так, на нашу думку, аналітичне дослідження стану розвитку еквайрингу необхідно здійснювати наступним чином:

1. Обґрунтування мети оцінки, якою є аналітичне дослідження стану розвитку еквайрингу (крок 1).

2. Визначення завдань щодо оцінки стану розвитку еквайрингу (крок 2):

- дослідити стан розвитку торгового еквайрингу;
- дослідити стан розвитку мобільного еквайрингу;
- дослідити стан розвитку Інтернет-еквайрингу.

3. Вибір системи показників (крок 3), якими будуть:

- для оцінки стану розвитку торгового еквайрингу: кількість терміналів; кількість підприємств торгівлі і сфери послуг, що надають можливість безготівкового розрахунку; кількість банків, що пропонують послугу торгового еквайрингу; вартість послуги торгового еквайрингу.

- для оцінки стану розвитку мобільного еквайрингу: кількість смартфонів, планшетів, наявність вбудованих в них відповідних пристроїв; наявність mPOS-терміналів (картрідерів); кількість банків, що пропонують послугу торгового еквайрингу; вартість послуги мобільного еквайрингу; рівень проникнення мережі Інтернет та користування його населенням

- для оцінки стану розвитку Інтернет-еквайрингу: кількість магазинів електронної торгівлі (комерції); кількість та суми транзакцій в онлайн-середовищі; кількість банків, що пропонують послугу Інтернет-еквайрингу; вартість послуги Інтернет-еквайрингу; рівень проникнення мережі Інтернет та користування його населенням.

4. Здійснення аналізу стану розвитку еквайрингу в розрізі його видових технологій за визначеними показниками (крок 4).

5. Загальна оцінка стану розвитку еквайрингу (крок 5).

Алгоритм методики оцінки стану розвитку еквайрингу подано на рис. 2.

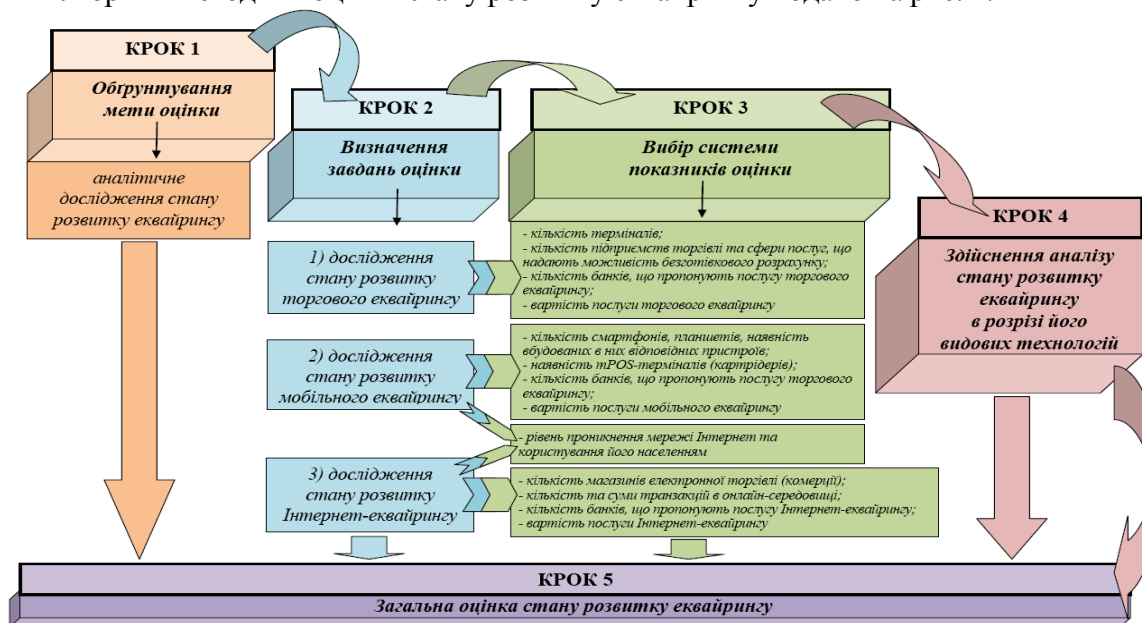


Рис. 2. Алгоритм методики оцінки стану розвитку еквайрингу *

* сформовано авторами

Запропонований методичний підхід дозволить виявити тенденції розвитку торгового, мобільного та Інтернет-еквайрингу, представити загальну картину сучасного стану розвитку еквайрингу в Україні та визначити інструменти подолання перешкод.

1. *Корецька Н. І. Суть еквайрингу та особливості розвитку його видових технологій / Н. І. Корецька, В. О. Якубовський // Зб. тез допов. XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Наука і цивілізація». – Частина 1. – 30 січня–07 лютого. – Великобританія : Наука та освіта, 2017. – 96 с. – С. 33–35.* 3. *Что такое эквайринг в банке: Главные особенности системы оплаты // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://yurface.ru/finansy/chto-takoeekvajring-bank/>* 3. *Що таке еквайринг банківських карт? // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sylukr.ru/ekonomika-ta-finansi/40003-shho-take-ekvajring-bankivskihkart.html>* 4. *Еквайрингова послуга, її суть та видова класифікація / А. Р. Курило // Студентський науковий вісник. – Серія «Економічні та гуманітарні науки». Науковий збірник. Випуск 24. – Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2016. – С. 91–95.*

УДК 368.914

Є.О. КУЛІКОВА

аспірант,

Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ УКРАЇНИ

Головним елементом пенсійної системи країни вважається обов'язкове державне пенсійне страхування, тобто воно виступає однією з основних гарантій соціального захисту населення. А також його завданням є підтримка матеріального добробуту громадян та їх сімей при виході на пенсію за віком, по інвалідності або втраті годувальника.

Через багатогранність проблем в ефективності функціонування, пенсійна система неодноразово піддавалася реформуванню. Основним завданням ставилось зменшення тягаря на солідарну пенсійну систему. Але проведенні реформи не давали бажаного результату. Введена накопичувальна система функціонувала тільки формально. Пенсійні виплати виплачувались тільки з Пенсійного фонду України. Звісно, що введення в дію підвищення пенсійного віку для населення не змусило довго чекати. Так представники жіночої статі почали виходити на пенсію в 60 років, натомість їх страховий стаж було підвищено до 30 років. В свою чергу чоловіки почали виходити на пенсію в 62 роки, а їх страховий стаж налічував 35 років[1].

У зв'язку з відсутністю результату з проведеної пенсійної реформи в 2011 році, в 2015 році було започатковано наступну пенсійну реформу, яка відрізнялася кардинальністю. Перш за все були змінені умови отримання спеціальних пенсій. Було припинено достроковий вихід на пенсію. Почали оподатковуватися пенсії, розмір яких перевищує три мінімальних заробітних плати, в частині такого перевищення за ставкою 15%. Якщо ж сума перевищення над трьома мінімальними заробітними платами більша за 10-кратний розмір мінімальної заробітної плати, то ставка податку збільшується до 20% [2].

Такі дії пов'язані з відсутністю коштів в Державному бюджеті України, з яких відбувались виплати на спеціальні пенсії та в бюджеті Пенсійного фонду України,

У зв'язку з критичним положенням справ в пенсійній системі, а саме надзвичайним навантаженням на солідарну систему, відсутністю коштів для пенсійних виплат, дефіцитом Пенсійного фонду України, в 2017 році започатковано нову пенсійну реформу.

З 1 січня 2017 року вводиться накопичувальна система, яка має на увазі, всі особи, молодші за 35 років, в обов'язковому порядку будуть складати 2% від розміру своєї заробітної плати на персональних пенсійних рахунках. За прогнозами, вже до 2022 року, розмір відрахувань досягне 7 %, щороку збільшуючись на 1 %. Щодо осіб віком від 35 до 55 років, їм буде запропоновано самим визначитися, чи будуть вони отримувати звичайні виплати або ж почнуть перераховувати від заробітної плати 2% на особистий накопичувальний рахунок. Через фінансову прірву Пенсійного фонду України, в 2017

році дотація Пенсійного фонду з державного бюджету складатиме 142 млрд грн, у 2016-му вона була в розмірі 145 млрд грн. для працюючих пенсіонерів існуюча тимчасова норма про обмеження розміру пенсійних виплат працюючим пенсіонерам (85 %) продовжується на весь 2017 рік. Однак пенсії для деяких зазначених у законодавстві категорій, зокрема ветеранів, будуть виплачуватися в повному обсязі [3].

Головною відмінністю даної пенсійної реформи полягає можливості «купити» страховий стаж. Якщо після досягнення пенсійного віку українець не має відповідного страхового стажу, він може залишитися без заробленої пенсії. Однак, згідно з чинним законодавством, страховий стаж можна «купити» шляхом добровільної участі в пенсійному страхуванні. Укласти договір про добровільну участь можна на термін не менше одного року, при цьому за окремим договором можна здійснити одноразову сплату єдиного внеску за попередні періоди, у яких особа не підлягала загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню. Як відзначив міністр соцполітики Андрій Рева, буде можливість купити собі 15 років страхового стажу. До такої категорії зацікавлених громадян міністр насамперед зараховує тих, хто працює за кордоном. Ця сума складе близько 130 тисяч грн: по 704 гривні за кожен місяць множиться на 15 років. Рева прогнозує, що таких може бути небагато: близько 1,5 тисячі осіб.

Суть нової реформи в тому, що вона має стати трирівневою. Перший рівень діє вже сьогодні. Це солідарна система. По-суті, це обов'язкове державне страхування, що забезпечує мінімальну пенсію. Кожен громадянин, який досяг пенсійного віку, отримує гарантовано кошти з цього фонду. Формування коштів відбувається у результаті відрахувань роботодавців. По старості: мінімальний розмір пенсії в розмірі 20% від середньої зарплати за попередній рік. По інвалідності внаслідок загального захворювання при повній або частковій втраті працездатності: розмір пенсії залежить від групи інвалідності і коливається від 50 % до 100 % від рівня зарплати [4].

Другий рівень, накопичувальний, настане, коли роботодавець почне робити відрахування у спеціальні накопичувальні фонди. Це цільовий позабюджетний рівень, який концентрує в собі кошти, що перераховуються застрахованою особою. Джерела формування: страхові внески громадян та доходи від інвестицій. Кошти цього рівня використовуватимуть на виплату довічної пенсії громадянам. Початкові відрахування складуть 2 %, потім щороку вони стануть збільшуватися на 1 %, а в 2020 вийдуть на заплановані 5 %. Третій рівень означає підключення приватних накопичувальних фондів, які теж братимуть участь у пенсійному забезпеченні.

Громадяни країни повинні використовувати для формування пенсії солідарний рівень в обов'язковому порядку, інші – за вибором. Залежно від доходів громадянина можна скористатися всіма трьома фондами. Багаторівнева система накопичення пенсійних коштів дала поштовх розвитку фінансової системи України і поповненню бюджету за рахунок накопичення пенсійних коштів. Створення недержавних фондів покликане забезпечити умови для створення здорової конкуренції в організації пенсійної системи.

1. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 08.07.2011 [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3668-17>. 2. Закон України Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо пенсійного забезпечення від 23.02.2015 № 2212 [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54151. 3. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та єдиних принципів нарахування пенсії від 06.05.2016 № 4608 [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58998. 4. ЕКОНОМІКА Новина із категорії: Новини » Економіка Рік 2017: чого чекати від пенсійної реформи [Електронний ресурс] // Новини

» *Економіка*. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://novadoba.com.ua/35523-rik-2017-chogochekaty-vid-pensynoyi-reformy.html>.

УДК 336.14: 001.895

В.О. КУЛІЧЕНКО
аспірант кафедри фінансів,
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна

РОЛЬ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ В СТАНОВЛЕННІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ І ПРОГРАМАМИ

Вагомим кроком на шляху становлення сучасної системи управління інноваційними проектами і програмами, як елемента загальної системи управління видатками бюджету, є впровадження програмно-цільового методу, що мав стати вагомим інструментом державних структур при схваленні цілей соціально-економічного розвитку на коротко-, середньо- і довготривалу перспективи та заходів, які забезпечать їх досягнення на основі визначення необхідних для цього матеріально-технічних, фінансових, трудових та інформаційних ресурсів. Запровадження програмно-цільового методу в бюджетний процес в Україні відбулося з прийняттям Бюджетного кодексу в червні 2001 р.

У 2002 р. Кабінет Міністрів України схвалив Концепцію застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі, у якій була визначена мета та основні принципи застосування програмно-цільового методу, а також його елементи. Мета запровадження програмно-цільового методу полягає у встановленні безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних коштів та результатами їх використання [1, с.19]. Це особливо актуально при управлінні інноваційними проектами та програмами в бюджетній сфері, адже, маючи високий ступінь ризикованості, результати від таких проектів і програм найчастіше провокують позитивний системний ефект для широкого кола громадян.

Управління проектами і програмами на основі програмно-цільового підходу мало надати наступні переваги:

- точне визначення функцій всіх учасників програми і їх «зон відповідальності» як в рамках одного відомства, так і на рівні міжвідомчих відносин;
- координація діяльності виконавців на основі загальної системи управління;
- визначення загальної кінцевої мети для всіх завдань, заходів і процесів, що реалізуються в рамках проекту чи програми, а також кінцевого результату, отриманого за допомогою об'єднання дій всіх учасників;
- наявність в програмі кількісних і якісних індикаторів виконання;
- можливість обліку проміжних результатів, що представляють собою етапи досягнення кінцевої мети;
- визначення оптимального механізму реалізації;
- формування гнучкої системи управління, що відповідає специфіці програми;
- підвищення ефективності використання бюджетних коштів та обізнаності громадськості у даному питанні;
- можливість моніторингу і постійного контролю реалізації програми на кожному етапі.

Однак, як показує практика, недосконалість системи управління державними цільовими програмами зумовлює комплекс системних недоліків їх виконання, що, у свою чергу, впливають на загальну ефективність управління інноваційними проектами і програмами, а саме:

- відсутність чітко визначених термінів виконання та обсягів фінансування заходів, що передбачені в межах програми. Натомість державні цільові програми мають декларативний характер;
- неузгодженість потреб ресурсного забезпечення проектів і програм з щорічними бюджетними можливостями;
- відсутність методики оцінки ефективності виконання проектів і програм;
- відсутність системного підходу, а також недотримання критерію пріоритетності при плануванні та використанні коштів державного бюджету, розробці та виконанні програм;
- дублювання окремих заходів програм декількома міністерствами та відомствами;
- відсутність можливості здійснення контролю з боку громадськості;
- незадовільне звітування державних замовників, що полягає у недотриманні строків подання, окрім цього, інформація подається не в повному обсязі та не за всіма виконавцями.

Таким чином, «Порядок розроблення та виконання державних цільових програм», підготовлений відповідно до Закону України «Про державні цільові програми» певною мірою визначає механізм розроблення, погодження і подання для затвердження та виконання інноваційних проектів і програм в бюджетній сфері, що фінансуються за рахунок коштів державного бюджету. Хоча у даній методиці вказано на необхідність врахування інноваційної спрямованості під час погодження проекту концепції програм, однак практичного підґрунтя для цього не створено. Методика не враховує особливостей інноваційних проектів і програм, що полягають у нематеріальному характері інновацій. Окрім цього, необхідне врахування того, що інновації і ризик є взаємозв'язаними компонентами економічної системи, адже інноваційні проекти залежні від чинників невизначеності, які є причиною виникнення ризиків.

На нашу думку, недоліки програмно-цільового методу можна подолати при використанні його у комплексі з проектним управлінням, що наразі набуває все більшої актуальності. Використання цих двох методів при управлінні інноваційними проектами і програми в системі бюджетного менеджменту забезпечить:

- використання критеріїв оцінки ефективності, що враховували б економічний, науково-технічний, бюджетний та соціальний ефекти.
- аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації.

1. Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу: Навчальний посібник / [Під заг. ред., В.В. Зубенко]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження». – 5-те видання, виправлене та доповнене – К., 2015. – 120 с.

УДК 336.72

А.Ю. КУНАЄВ

аспірант,

Запорізький національний технічний університет, м. Запоріжжя, Україна

ОЦІНКА ЗРІЛОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Оцінка є невід'ємним і найважливішим елементом в структурі управління ефективністю менеджменту. Вона, у свою чергу, є складною системою, яка дозволяє виконувати регулятивну функцію відносно діяльності оцінюваних керівників різного

рівня. Отримання цілісної картини функціонування організації потребує діагностики системи управління та окремих її частин. Система діагностування ефективності управління машинобудівним підприємством охоплює діагностику бізнесу, а саме визначення ефективності використання матеріальних, трудових, інвестиційних і фінансових ресурсів; оцінка ефективності бізнес-процесів та комплексна оцінка ефективності управління.

Одним із показників стану ефективності бізнес-процесів є зрілість бізнес-процесів, під якою слід розуміти модель рівнів розвитку зрілості, представлену в стандарті ISO 15504 та описані Ф. Кросбі: виконуваний процес, керований процес, сталий процес, передбачуваний процес і оптимізований процес [1]. Проблема полягає в тому, що менеджери різних ланок управлінської ієрархії вітчизняних промислових підприємств часто-густо мають слабку обізнаність в питання зрілості бізнес-процесів та шляхів їх вимірювання.

Автор у дослідженні використовує експертні та емпіричні методи діагностування проблеми зрілості бізнес-процесів за трьома напрямками – технологічному, управлінському та групі зовнішніх факторів, з подальшим обчисленням інтегральної оцінки. За результатами використання досліджень [2], а також з урахуванням запропонованих нормативних значень зрілості бізнес-процесів отримуємо інтегровані показники зрілості бізнес-процесів досліджуваних промислових підприємств - ПАТ «Харківський ордена «Знак пошани» машинобудівний завод «Червоний Жовтень», ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод», ПАТ «Дніпроважмаш», ПАТ «Мотор Січ» (табл.1).

Таблиця 1

Нормативні показники рівня зрілості бізнес-процесів організації в сфері ЕСМ*

Група показників	Рівень зрілості				
	початковий	потенційний	стабільний	прогнозований	оптимізований
Основні бізнес-процеси (технологічний напрямок)	1,0	1,5	2,1	2,5	2,75
Управлінські бізнес-процеси (управлінський напрямок)	1,0	1,5	2,33	2,5	2,75
Зовнішні фактори та обмін документами в електронному вигляді	1,0	1,0	1,6	2,0	3,0

* нормативи отримані емпіричним шляхом [3].

Поточний рівень зрілості знаходимо шляхом порівняння отриманих за результатами тестування оцінок з нормативними показниками, тобто визначаємо на яку оцінку заслуговує організація в сфері управління документами, бізнес-процесами та взаємодією. Далі визначаємо коефіцієнт зрілості, який розраховується як мінімальне відносне відхилення значень інтегральних показників від нормативних. Коефіцієнт зрілості показує наскільки організація наблизилась до наступного рівня (наприклад, коефіцієнт 2,28 означає, що організація знаходиться на другому рівні, але до третього рівня – стабільного - їй не вистачає 72%. Оцінка рівня та коефіцієнту зрілості наведена в табл. 2.

Таблиця 2

Рівень зрілості та коефіцієнт зрілості бізнес-процесів організації в сфері ЕСМ

Підприємство	Рівень зрілості	Коефіцієнт зрілості
ПАТ «Харківський ордена «Знак пошани» машинобудівний завод «Червоний Жовтень»	2	2.28
ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»	2	2.00
ПАТ «Дніпроважмаш»	2	2.50
ПАТ «Мотор Січ»	2	2.00

Отже, як ступінь розуміння бізнес-процесного підходу керівництвом підприємства так і рівень зрілості системи стандартизації бізнес-процесів досліджуваних підприємств є вкрай низькими. Найвищий бал (1,8 з 3 можливих) за результатами тестування отримало ПАТ «Дніпроважмаш». Рівень дуже низької ефективності роботи системи характерний для системи стандартизації бізнес-процесів ПАТ «Харківський ордена «Знак пошани» машинобудівний завод «Червоний Жовтень» та ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» та ПАТ «Мотор Січ».

Аналіз засвідчив, що всі досліджувані машинобудівні підприємства знаходяться за показником зрілості бізнес-процесів на другому (потенційному) рівні зрілості, для якого характерним є започаткування впровадження або використання окремих рішень ЕСМ-додатків. Управлінський контекст отриманого результату означає наявне розуміння керівництва та готовність співробітників до використання ЕСМ-рішень та нових методів, готовність до впровадження програмних продуктів, інформаційних технологій. На даному рівні є певний порядок в документації, має поширення спілкування за межами організації в електронному вигляді та онлайн режимі. Найбільше наблизилося до наступного третього рівня ПАТ «Дніпроважмаш», коефіцієнт зрілості якого становить 2,5.

Наступним етапом оцінки ефективності бізнес-процесів підприємства є оцінка якості управління бізнес-процесами з використанням ЕСМ-засобів (ЕСМ-системи (EnterpriseContentManagement) – засоби управління корпоративною неструктурованою інформацією.

1. (1989) Philip Crosby. *Let's stalk quality*. New York: McGraw-Hill. ISBN 0-07-014567-9.
2. Павелко В.Ю. *Забезпечення підвищення ефективності управління аеропортовим комплексом на основі концепції якості : монографія / В.Ю. Павелко. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2014. – 320 с.*
3. *Модель зрілості організації в області ЕСМ/[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://esm-journal.ru/card.aspx?contentid=2459210>.*

УДК336.221:334.7.012.64(477)

М.О. ЛЕБЕДА

аспірант,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ Й ПРОВІДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Практично всі Європейські країни (в тому числі й ті, що належать до постсоціалістичних, тобто починали реформування в схожих з українськими умовах) значно випереджають Україну як за позицією в світових рейтингах інституціональної якості фіскальної системи, так і за характеристиками впливу оподаткування доходів малих підприємців на економічну активність населення та наповнення бюджету.

Спроби поліпшити використання фіскального та регуляторного потенціалу оподаткування доходів ФОП досі призводять лише до коливань рівня тінізації малого підприємництва, але майже не впливають на реальні масштаби господарської діяльності ФОП, чи обсяги надходжень до бюджетів.

Значно більше уваги вітчизняні науковці приділяли проблематиці оподаткування малого бізнесу, зокрема, порівнянню принципів і пріоритетів оподаткування доходів ФОП в Україні із аналогічними характеристиками оподаткування малого і мікропідприємництва в інших країнах [1,2,3]. Проте ігнорування впливу оподаткування ФОП на виконання завдань політики перерозподілу доходів, регулювання платоспроможності різних верств населення та реалізації соціальних пріоритетів політики

доходів (вони вирішуються, переважно, засобами оподаткування особистих доходів, а останнім часом – і майна та процесів його успадкування [4]) може призвести до вагомих негативних наслідків. Адже загальна чисельність ФОП в Україні у 2015р. сягнула більше 1,6 млн. осіб, що становить практично 10% загальної чисельності зайнятого населення України [5]. Отже, характер оподаткування такої значної частини населення, безпосередньо зайнятого в суспільному виробництві виступає вагомим фактором виконання завдань регулювання особистих доходів.

Серед явних відмінностей вітчизняної системи оподаткування доходів ФОП від пільгових режимів оподаткування малого і мікробізнесу в розвинутих країнах ми відносимо наявність в останніх «мінімального порогу масштабів господарської діяльності», що передбачає необхідність її реєстрації для цілей оподаткування.

Зокрема, в Австралії мінімальний обсяг річного обороту, що зумовлює необхідність реєстрації господарської діяльності для цілей оподаткування становить 76196 американських доларів. В Канаді – 29970\$, в Великобританії – 111288 \$ і навіть в Південній Африці – 141377 \$ [6].

Навіть найменший з перелічених показників (29970\$) після перерахунку за актуальним обмінним курсом гривні до американського долара суттєво перевищує максимальну межу річного обороту, за якого в Україні допускається реєстрація в якості ФОП I групи (300 тис. грн. річного обороту).

Така відмінність масштабів господарської діяльності, що обліковується і оподатковується в розвинутих країнах та в Україні зумовлює, на нашу думку, не лише кількісні, а і якісні відмінності в сприйнятті підприємцями податкового навантаження. Зокрема, максимальні обсяги річного доходу 300 тис. грн. (близько 10 тис. доларів США за фактичним обмінним курсом) практично унеможлиблює для вітчизняних підприємців використання сторонньої консультативної допомоги для ведення податкового обліку і визначення суми податкових зобов'язань. Адже вартість такої допомоги (якщо вона достатньо кваліфікована) буде становити значну частину виручки. За таких масштабів господарської діяльності вираш від оптимізації оподаткування просто не покриватиме витрат на оплату послуг з такої оптимізації.

Отже мінімальні масштаби господарської діяльності переважної більшості ФОП в Україні унеможлиблює використання складних процедур диференціації податкових зобов'язань залежно від параметрів господарської діяльності чи рис соціального становища підприємця. Тоді вкрай спрощена система податкового обліку, передбачена українським законодавством для платників єдиного податку (яка навіть не передбачає визначення і документального підтвердження витрат, що зазвичай зумовлює переважну частку трудомісткості й витрат на ведення податкового обліку) виступає, практично, чи не єдиною формою, прийнятною в умовах поширених в Україні масштабів господарської діяльності ФОП. Проте з іншого боку, це закриває майже всі можливості диференціації податкового навантаження залежно від параметрів господарської діяльності та соціального статусу підприємця, від форм його участі в фінансуванні соціальної сфери, чи формуванні фінансових ресурсів уряду.

Отже, нам здається принципово важливим для планування напрямів розвитку системи оподаткування доходів ФОП розуміти, що чинні пріоритети цієї системи – це вимушене спрощення, форма адаптації до мінімальних обсягів доходів переважної маси вітчизняних підприємців. Але побічним наслідком таких пріоритетів стала повна втрата регулятивного потенціалу. Адже податки мають настільки значний регулятивний потенціал, наскільки диференційовані ставки оподаткування. Якщо ставки податку не змінюються залежно від параметрів господарської діяльності чи соціального статусу платника, то й стимулювати поширення певних моделей економічної поведінки вони не здатні.

1. Нікітішин А.О. Нова система оподаткування доходів фізичних осіб // *Фінанси України*. - 2004. - №10. - с. 65 - 72. 2. Михайленко С.В. Деякі особливості податку на доходи фізичних осіб // *Вісник соціально - економічних досліджень: Збірник наукових праць/Ред. Зверяков М.І. - О.: ОДЕУ, 2004. - Вип. 16.- с. 185 - 190*. 3. Поліщук О.В. Василевський В.О. Оподаткування малого бізнесу у провідних країнах світу / *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – Випуск 7. Частина 1. 2014. С. 133 – 136. 4. Пикетти, Т. *Капітал в XXI веку*. — Москва: Ад Маргинем Пресс. 2015. — 592 с. 5. Статистична база Державної служби статистики України. Електронний ресурс, режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 6. Ch. Evans, A. Hansford, J. Hasseldine, Ph. Lignier, Sh. Smulders, F. Vaillancourt *Small business and tax compliance costs: A cross-country study of managerial benefits and tax concessions / eJournal of Tax Research. Volume 12, Number 2. 453 – 482*.

УДК 658.153.014.1

М.М. ЛЕНДЕЛ

магістр,

Науковий керівник: к.е.н., доц. Товт Т.Й.,
Мукачевський державний університет, м. Мукачево, Україна

ОПТИМІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасних умовах в економіці України гостро постає проблема нестабільності та погіршення фінансового стану більшості підприємств. Дедалі більша кількість науковців акцентують увагу на дефіцитності грошових коштів підприємств, обмеженості їх поточної та інвестиційної діяльності. За цих умов спостерігається масове залучення та використання позикових коштів, незбалансованість грошових потоків, надмірна тривалість фінансових циклів, обмеженість використання фінансових інструментів і технологій.

За таких обставин особливого значення набуває поняття «грошових потоків» та механізмів раціонального управління ними, які сприяли б подоланню дефіцитності коштів у підприємств, формуванню ефективної системи управління грошовими потоками, забезпечували б досягнення позитивних цілей.

Термін «грошовий потік» – Cash flow – з'явився в іноземній літературі з фінансового аналізу та фінансового менеджменту наприкінці 50-х років минулого сторіччя й використовувався виключно в процесі визначення вартості фінансових активів та оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів. Пізніше грошові потоки набули значно ширшого значення та використання у фінансовій практиці. Це обумовлено поступовим переходом від всебічного дослідження показників прибутковості до розгляду ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості тощо. Тобто визначальним етапом у розвитку економічної категорії «грошовий потік» став перехід до вирішення дилеми «ризик – прибутковість» для запобігання ймовірного банкрутства та фінансового краху суб'єкта господарювання [1].

Згідно з національним П(с)БО № 4 «Звіт про рух грошових коштів» [2] грошові потоки (рух грошових засобів) – надходження та вибуття грошових ресурсів та їх еквівалентів (кошти в касі та на рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, та короткострокові фінансові інвестиції, які можуть бути вільно конвертовані в певну суму коштів і мають незначний ризик щодо зміни своєї вартості) [3].

На нашу думку «грошовий потік» – надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів, генерованих господарською діяльністю підприємства протягом певного періоду часу, які характеризуються факторами ризику та ліквідності.

Управління грошовими потоками – система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням грошових коштів підприємства й організацією їх обігу [4].

Загальна мета управління грошовими коштами – забезпечення збалансованості їх потоків, що надає можливість підтримувати достатній рівень платоспроможності та фінансової стійкості підприємства [5].

У системі управління фінансовою підсистемою підприємства найбільша увага повинна приділятися оптимізації грошових потоків. Оптимізація грошових потоків – процес вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення його господарської діяльності [6].

Лігоненко Л.О. визначає оптимізацію грошових потоків підприємства як процес регулювання обсягу й часу проведення грошових операцій, вибір найкращих форм їх організації з урахуванням умов та особливостей здійснення господарської діяльності, для забезпечення стану фінансової рівноваги підприємства [7].

Оптимізація грошових потоків являє собою процес вибору найкращих форм їхньої організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення його господарської діяльності.

Основними цілями оптимізації грошових потоків підприємства є: забезпечення збалансованості обсягів грошових потоків; забезпечення синхронності формування грошових потоків у часі; забезпечення росту чистого грошового потоку підприємства [8].

Основними об'єктами оптимізації виступають: позитивний грошовий потік, негативний грошовий потік, залишок грошових активів, чистий грошовий потік.

Найважливішою передумовою оптимізації грошових потоків є визначення факторів, які впливають на їх обсяги та характер формування у часі [9]. Формування грошових потоків підприємства відбувається під впливом спільної та одночасної дії різних за своїм походженням і характером факторів. Всю сукупність факторів можна поділити на зовнішні (кон'юнктура товарного ринку, кон'юнктура фінансового ринку, система оподаткування підприємств, практика кредитування постачальників та покупців продукції, система розрахункових операцій, можливість залучення коштів) та внутрішні (життєвий цикл підприємства, тривалість операційного циклу, сезонність виробництва та реалізації продукції, невідкладність інвестиційних програм, амортизаційна політика підприємства, коефіцієнт операційного левериджу, фінансовий менталітет власників та менеджерів підприємства). У процесі оптимізації грошових потоків підприємства враховується характер впливу наведених факторів.

1. Тян Р.Б. *Планування діяльності підприємства: навчальний посібник* / Р.Б. Тян. – К.: МАУП, 1998. – 156 с. 2. Бочаров В.В. *Фінансовий аналіз* / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2001. – 240 с. 3. Надточій С.І. *Коефіцієнтний аналіз грошових потоків підприємства в аспекті управління ними* / С.І. Надточій // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2006. – №7. – С. 8-12. 4. Коваленко С.О. *Сутність грошових потоків та їх роль в управлінні фінансами підприємств* [Електронний ресурс] / С.О. Коваленко // *Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського*. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>. 5. Біндасова Ю.О. *Теоретичні аспекти формування системи управління грошовими потоками підприємства* / Ю.О. Біндасова // *Научно-технический сборник*. – 2007. – №77. – С.388-394. 6. Бланк И.А. *Фінансовий менеджмент: Учебный курс*. – 2-е изд. перераб. и доп. - К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. - 528 с. 7. Лігоненко Л.О., Ситник Г.В. *Управління грошовими потоками: навчальний посібник* / Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник – К.: КНТЕУ, 2005. – 255 с. 8. Бланк И.А. *Управление денежными потоками* - К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. - 568 с. 9. Пащенко І. *Використання генетичного алгоритму для оптимізації грошових потоків промислового підприємства* [Електронний ресурс] / І. Пащенко // *Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського*. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ОКУПОВАНИХ ТЕРИТОРІЙ

Державне регулювання фінансових правовідносин на тимчасово окупованих територіях є неналежним. Державна політика щодо тимчасово окупованих територій є хаотичною та ситуативною, внаслідок чого як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі залишатиметься незмінним наявний стан справ і, відповідно, навряд чи можливими є позитивні зрушення. Адже проведення всупереч мінським домовленостям виборів у самопроголошених ЛНР і ДНР разом із неодноразовим порушенням режиму припинення вогню змусили український уряд вжити радикальних заходів щодо окупованих територій: 4 листопада Рада національної безпеки і оборони (РНБО) ухвалила рішення «Про невідкладні заходи щодо стабілізації соціально-економічної ситуації в Донецькій та Луганській областях» [1]. Президент доручив, евакуювати з непідконтрольних регіонів органи влади, держустанови, підприємства бюджетної сфери разом із працівниками та спеціалістами (за їхньої згоди), а головне протягом місяця зупинити обслуговування всіх банківських рахунків, у тому числі і карткових. Діяльність усіх українських банків буде примусово припинено, вони перестануть обслуговувати підприємства всіх форм власності, які працюють у зоні АТО. Фактично всі захоплені бойовиками території з 1 грудня повністю відрізані від українського бюджетного фінансування, що означає позбавлення соціальних виплат, пенсій, дотацій та зарплат бюджетним організаціям.

Ухвала такого рішення була викликана рядом причин: по-перше, у ситуації що склалася, держава фізично не може забезпечити виплати громадянам на непідконтрольних територіях – ризик доставки туди готівки є надзвичайно високим, у тому числі і для людей, які це здійснюють. По-друге, окуповані території стали своєрідним «бермудським трикутником», у якому зникають бюджетні гроші. При цьому, громадянам, що залишаються проживати в окупованих регіонах соціальні виплати будуть продовжувати нараховувати з можливістю їх здійснення після звільнення цих територій. Однак, необхідно зауважити, що належні суми населенню, буде виплачено з відповідними відрахуваннями за спожиті ним енергоресурси. Адже Кабінет Міністрів постановив і надалі поставляти на Донбас електрику та тепло для уникнення гуманітарної катастрофи в регіоні. Це рішення було оптимальним. Проте, такі поставки можуть стати полем для нових зловживань, насамперед із блакитним паливом. Адже якщо кількість кубів, наданих самопроголошеним республікам вирахувати нескладно, то цього не скажеш про контроль за використаними ресурсами на місцях [2].

Тому, стає очевидним, що організація економіки на окупованих територіях найближчим часом не вбачається можливою: зруйноване господарство, розірвані фінансові зв'язки та зростання злочинності створюють серйозні проблеми для Донбасу. Хоча спроби самостійно налагоджувати виплати робилися місцевим керівництвом неодноразово, адже, по факту, така фінансова блокада існувала і раніше – вже кілька місяців на більшості територій «республік» виплати з держбюджету не здійснювались узагалі. Враховуючи відсутність власного банку та незалежної від «Великої України» фінансової системи, ЛНР і ДНР неспроможні належно здійснювати подібні операції. Водночас гостра проблема поповнення власних бюджетів ускладнюється і відсутністю доступу цих областей до централізованого механізму розподілення виплат, необхідного для функціонування того ж пенсійного фонду в регіоні. Вирішенням даної проблеми, є створення радою міністрів ДНР, пенсійного фонду ДНР. Показово, що в

самопроголошених республіках навіть створювалась мережа власних банків. Поки що їх кількість є дуже обмеженою, а валютою залишається гривня. Наразі, у наслідок припинення гривневого потоку, на територіях «республік» розглядається можливість введення бівалютної системи. Крім того, на сьогодні російською стороною розглядаються варіанти можливості функціонування на Донбасі філіалів російських банків. Зрозуміло, що банкіри з великою обережністю ставляться до цієї ініціативи, оскільки робота російських банків на території України без погодження з НБУ може спровокувати впровадження нових санкцій проти задіяних фінустанов [3].

Отже, припинення бюджетного фінансування окупованих територій було складним і жорстким рішенням чинної влади. Проте, у сьогоднішніх умовах, альтернативу знайти важко. На сьогодні прогнози видаються не надто оптимістичними: зростання кількості прихильників утворення ЛНР і ДНР, розчарування частини суспільства в новій владі, поширення голодних бунтів населення, що вже мають місце в окупованій зоні; невинуваті жертви з обох боків, – усе це можливі наслідки. Подібні дії уряду безперечно посилять напруження в суспільстві та провокуватимуть радикальні прояви. Існує також висока ймовірність, що, за умови заморожування ситуації, розмови про гуманітарну катастрофу на сході можуть стати реальністю, у першу чергу – для найменш захищених верств населення, що залишились в окупованих містах.

1. Закон України «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України», від 15.04.2014 № 1207-VII : із зм. і доп. станом на 07.04.2016 // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 26. – Ст. 892. 2. Закон України «Про створення вільної економічної зони та про особливості здійснення економічної діяльності на тимчасово окупованій території України» від 12.08.2014 № 1636-VII : зі зм. і доп. станом на 09.10.2015 // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 43. – Ст. 2030. 3. Конституція України: Основний Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР : зі зм. і доп. станом на 15.03.2016 // Офіційний вісник України. – 2014. – № 72/1. – Ст. 2598.

УДК 336.27

А.М. МАЗУР

асистент кафедри фінансів,

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

ДЕРЖАВНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПРОГНОЗУВАННЯ

В сучасних умовах розвитку держави важливу роль відіграють державні запозичення. Політика здійснення державних запозичень в Україні проводиться органами державної влади. Державні запозичення стали суттєвою складовою державної фінансової політики у сфері фінансування державного бюджету.

Проблемами здійснення державних запозичень займаються такі вчені-фінансисти Лондар С., Башко В., Барановський О., Плєць І. та інші.

Державне запозичення - операції, пов'язані з отриманням державою кредитів (позик) на умовах повернення, платності та строковості з метою фінансування державного бюджету[1].

Відповідно до законодавства України державні запозичення поділяються на внутрішні та зовнішні. Політику щодо здійснення державних запозичень визначає Міністерство фінансів України.

Стан здійснених державних запозичень в Україні з 2011 року згруповано у табл. 1.

Здійснивши аналіз стану державних запозичень у період з 2011 року бачимо загальну тенденцію до їх збільшення. Так, у 2015 році здійсненні державні запозичення виросли на 59,36 % у порівнянні з попереднім роком. Також особливістю 2015 року стало

різке збільшення частки зовнішніх державних запозичень у загальній сумі здійснених запозичень з 29,4 % до 80,7%. Така різка зміна пов'язана з наданням кредитів МВФ та іншими зовнішніми кредиторами. Але, як бачимо у першій половині 2016 року внутрішні державні запозичення різко збільшились і досягли рівня 2014 року.

Таблиця 1

Аналіз здійснення державних запозичень в період 2011-2016* років, млрд. грн.

	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015р.	2016р.*
Державні запозичення	80,7	109,8	160,9	322,6	514,1	114,7
Внутрішні	53,4	66,8	109,0	227,6	99,0	83,7
Зовнішні	27,3	43,0	51,9	95,0	415,1	30,9

*за 2016 рік дані за січень-червень

Джерело: складено автором за даними [2,3]

Для об'єктивної оцінки стану державних запозичень потрібно проаналізувати планові показники державних запозичень на 2016-2017 роки, які наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Планові показники здійснення державних запозичень на 2016-2017 роки, млрд. грн.

	2016 р.	2017 р.
Державні запозичення	217,9	190,8
Внутрішні запозичення	98,5	103,9
частка, %	45,2	54,5
Зовнішні запозичення	119,4	86,9
частка, %	54,8	45,5

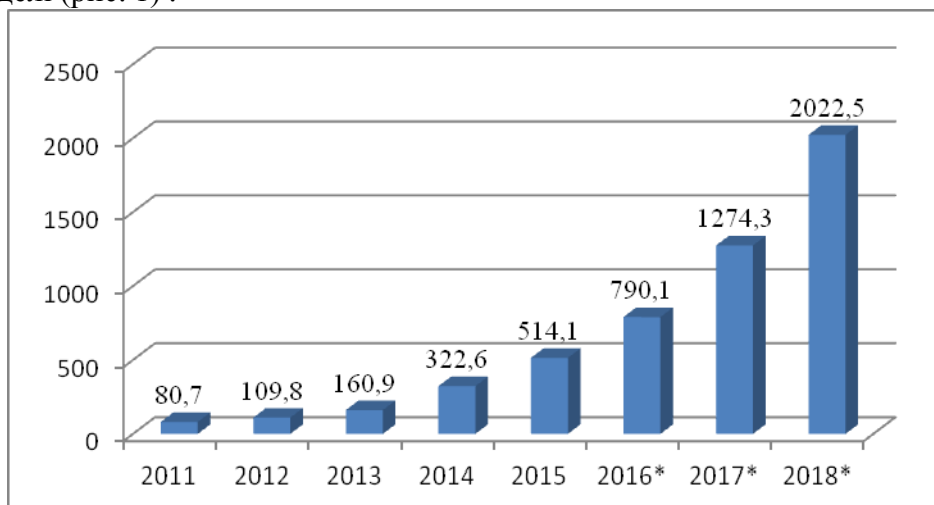
Джерело: складено автором за даними [4,5]

За результатами аналізу планових показників здійснення державних запозичень, можемо спостерігати тенденцію до зменшення даного показника, водночас зберігається тенденція до збільшення частки у структурі державних запозичень внутрішніх запозичень (збільшення у 2017 році на 9,3% у порівнянні з 2016 роком).

Важливою складовою фінансової політики з приводку державних запозичень є їх прогнозування.

Для прогнозування величини динамічного економічного явища, в тому числі і державних запозичень, використовують економіко-статистичні моделі динаміки. Динамічність проявляється у зміні рівнів і варіації державних запозичень, інертність - у відносній стабільності механізму формування внутрішнього державного боргу, напрямі та інтенсивності динаміки протягом певного невеликого періоду часу[6].

Таким чином на основі проведеного дослідження динаміки величини державних запозичень України за 2011-2015 рр. представленої у таблиці 1., проведено прогнозування величини державних запозичень на 2016-2018рр. шляхом застосування експоненціальної трендової моделі (рис. 1) .



* прогнозовані показники

Рис. 1. Прогнозовані показники державних запозичень на 2016-2018 роки, млрд. грн.

Джерело: складено автором за даними [2,3]

Відповідно до рис.1. прогнозована величина державних запозичень на наступні періоди може бути розрахована з використанням рівняння $y = 44,857e^{0,4781x}$ з рівнем довіри 98,01%. Як бачимо з рис. 1 на прогнозні показники державних запозичень на 2018 рік можуть збільшитись в чотири рази, тому потрібно кардинально змінювати систему здійснення державних запозичень.

Але недоліком експоненціальної трендової моделі є те, що при обрахунку майбутніх періодів не враховуються фактори та чинники, що можуть вплинути на державні запозичення.

1. *Бюджетний кодекс [Електронний ресурс] /Законодавство України /Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/para241#n2412>. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік/ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ -II) впровадження», USAID. – К., 2016. – 80 с. 3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень–червень 2016 року / ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. — К., 2016. — 80 с. 4. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» від 21.12.2016 № 1801-VIII [Електронний ресурс]// Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1801-195>. Закон України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» від 25.12.2015 № 928-VIII [Електронний ресурс]// Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/928-196>. Плєць, І. І. Моделювання факторів та динаміки внутрішнього державного боргу / І. І Плєць// Економіка та держава. – 2012 р. - № 8. – С. 84-87*

УДК 336.02

С.С. МАЛЕЦЬ

аспірант,

Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ У КРАЇНАХ ЄС

Створення Європейського Союзу (Маастрихтський договір підписаний у 1992 р. і введений в дію у 1993 році) визначило основні положення країн ЄС щодо уніфікації непрямих податків: ПДВ сплачується в країні походження, єдність основної ставки ПДВ (не менше 15%) та пільгової (не менше 5%), обмежене коло товарів, яке може бути звільнено від сплати ПДВ (переважно соціального призначення); уніфікація акцизів – на деякі товари (чай, сіль, цукор) відмінені, на інші (включаючи каву) встановлені єдині ставки. Також відрегульовані правила визначення оподатковуваного прибутку, зокрема, в частині амортизаційних відрахувань, системи консолідованої звітності, звітного періоду – один рік, інвестиційних пільг [1, с.223].

Загальні тенденції оподаткування у країнах ЄС:

1. Загальний рівень оподаткування у країнах – членах Європейського Союзу суттєво коливається, а саме: від 28% у «старих» (ЄС-15) до 51% у «нових» членах (ЄС-13).

2. «Нові» члени Європейського союзу мають суттєвий внесок податків на споживання в загальних надходженнях (у середньому на 10% більше, ніж в ЄС-15). Теорія та практика оподаткування свідчить, що при економічному зростанні прямі податки набувають домінуючого фіскального впливу, а при економічному спаді, навпаки, зростає роль непрямих податків. Вищезазначені тенденції досить яскраво проявляються у «старих» країнах – членах ЄС, в яких спостерігається економічне зростання та високий рівень життя населення.

3. Спільним для країн ЄС є те, що частка акцизу на енергоносії в надходженнях акцизного податку значна і коливається від 54% – у Великобританії до 80% – в Італії [2].

На сьогодні, враховуючи специфіку бюджетно-податкової політики та систем оподаткування кожної країни, в ЄС відмовились від створення єдиної податкової системи. Замість цього було вирішено привести законодавства країн – членів ЄС з питань оподаткування у відповідність Договору про ЄС.

Система оподаткування ЄС складається з трьох рівнів: інституційний, регулюючий та сукупність гармонізованих податків (рис. 1).

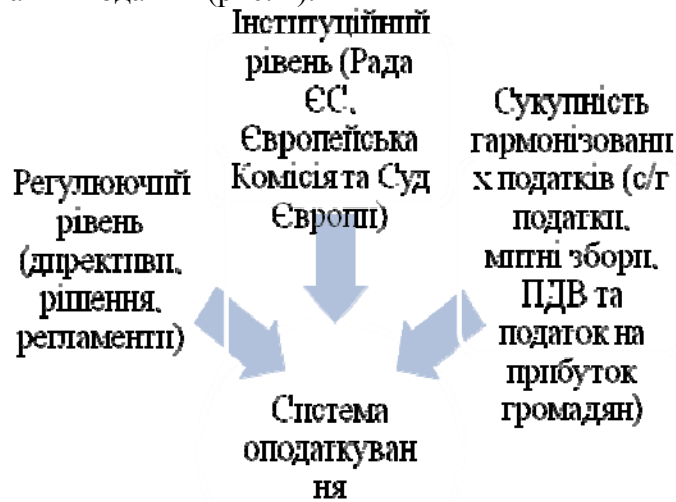


Рис. 1. Складові системи оподаткування країн - членів Європейського Союзу

Злагоджена взаємодія всіх інструментів податкового впливу здійснюється за рахунок податкової гармонізації. Вперше політику податкової гармонізації започаткував так званий Комітет Ньюмарка або Комітет по фіскальним і фінансовим питанням у 1962 році, яка представляла собою зближення прямого оподаткування [3, с. 22]. Головне завдання політики гармонізації прямого оподаткування – це співставність національних податкових законодавств, уніфікація ставок податку на доходи від цінних паперів і відсотків, усунення подвійного оподаткування, максимальне унеможливлення ухилення від сплати податку. До основних принципів і напрямів інтеграційних процесів у оподаткуванні доходів фізичних осіб належить досягнення таких цілей як захист інтересів малозабезпечених верств населення за рахунок пільгового оподаткування та диференціація ставок податку в залежності від річного доходу і складу сім'ї.

В сучасних умовах гармонізація у сфері прямого оподаткування головним чином зосереджена на податках, що мають прямий вплив на рух капіталу: податку на операції з капіталом та податку на відсотки і дивіденди. І якщо на даний час непряме оподаткування підлягає регулюванню численними регламентами та директивами Ради та Комісії ЄС, то в рамках прямого оподаткування країнам-членам в більшій мірі надано фіскальний суверенітет і воно віднесено до регламенту національних законодавчих систем [4, с. 458].

Протягом останніх десятиліть у розвинених країнах ЄС спостерігається стале скорочення рівня середніх податкових ставок. Проте співвідношення обсягів податків та ВВП, а також структура податкового навантаження залишаються майже незмінними, що свідчить про стабільність рівня фінансування державних витрат і системи перерозподілу доходів в економіці. Це вказує на позитивний вплив податкової конкуренції, що сприяє не стільки загальному скороченню податкових надходжень, скільки формуванню більш конкурентоспроможних систем оподаткування, що базуються на ширшій базі оподаткування та нижчих ставках, а також ліквідації деяких елементів національних податкових систем, що фактично дискримінували певні види економічної діяльності.

Виходячи з цього, податкова система країн Європейського Союзу – це сукупність податкових заходів, що регулюються на інституційному рівні з використанням

різноманітних податкових інструментів, що призводять до гармонізації податкового законодавства, реалізують основні свободи малих та великих підприємств, усувають податкову дискримінацію на внутрішньому ринку та ефективно долають податкові правопорушення.

1. Хорошаєв Є. *Гармонізація податкових систем в ЄС // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей / Є. Хорошаєв; за ред. Д. Лук'яненка і В. Чужикова. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 223.* 2. Юрченко В. В. *Сучасні тенденції розвитку та гармонізації податкових систем країн Європейського союзу. Вектори для України / В. В. Юрченко // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – С. 56-59.* 3. Захаров А. С. *Налоговое право Европейского Союза: действующие директивы ЕС в сфере прямого налогообложения / А. С. Захаров. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 22 с.* 4. Barry Bracewell – Milnes. *The Cost of Harmony // INTERTAX. – 2004. – Vol. 32. – Issue 10.*

УДК 657.631.6

С.В. НЕСТЕРОВА

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

ПРОБЛЕМИ МЕТОДОЛОГІЇ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ПРИ ОЦІНЦІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

Перебіг економічних процесів в Україні в пострадянський період показав, що більшість підприємств були неготові працювати в умовах невизначеності ринкового середовища. За період становлення незалежності вітчизняної економіки збанкрутувало або зникло з ринку в результаті вимушеного припинення діяльності багато підприємств, за період 2010-2014 років кількість справ про відновлення платоспроможності боржників, що завершилась визнанням підприємств банкрутом, сягнула 24 тис. [1]. Загалом, світова практика ведення бізнесу показує, що лише п'ята частина новостворених компаній продовжує функціонувати після трьох років діяльності, в подальшому з яких ринок полишають ще 80% [2].

Однією з причин цього, на наш погляд, стало невміння спрогнозувати можливі зміни у оточуючому середовищі, відкоригувати власну стратегію з урахуванням цих змін та вчасно запобігти впливу несприятливих факторів, що здатні суттєво знизити фінансову стійкість підприємства. Практично відсутньою була дієва система внутрішнього моніторингу, націлена на виявлення певних індикаторів погіршення фінансового стану.

Нажаль, така ситуація зберігається і по сьогодні. Це можна пояснити як відсутністю усвідомлення необхідності здійснювати ґрунтовний фінансовий аналіз (передусім це стосується малих та середніх підприємств, для яких економія коштів шляхом відмови від окремої кадрової одиниці фахівця-аналітика є превалюючою), так і дефіцитом на ринку праці кваліфікованих спеціалістів, здатних не стільки здійснювати аналітичні розрахунки, але й інтерпретувати їх.

Шляхів та методів оцінки фінансового стану підприємств світова економічна наука виробила немало. Це критеріальний аналіз, інтегрально-бальний аналіз, порівняльний і т. под. Проте методологічною основою залишається коефіцієнтний аналіз, який ґрунтується на відборі найбільш індикативних параметрів, зміна яких у динаміці ймовірно приведе до змін у фінансовому стані підприємства. Певний набір таких параметрів, необхідний та вочевидь достатній для оцінки, наскільки підприємство здатне розрахуватися за своїми короткостроковими зобов'язаннями, вперше був запропонований у кінці XIX ст. так званою «школою емпіричних прагматиків» (Empirical Pragmatists School), представники якої – професійні аналітики, які працювали в області аналізу кредитоспроможності

компаній [3, с.253]. Цей аспект діяльності компаній розглядавсья ними як найбільш важливий і саме тому аналітичні викладки авторів базувалися на використанні показників, що характеризують оборотні активи, власний оборотний капітал, короткострокову кредиторську заборгованість. Науковим здобутком представників даної школи є те, що «прагматики» вперше спробували показати різноманітність аналітичних коефіцієнтів, які можуть бути розраховані за даними бухгалтерської звітності, і є корисними для прийняття управлінських рішень фінансового характеру.

Попри важливість оцінки кредитоспроможності, інші аспекти господарської діяльності підприємств (яка включає операційну, інвестиційну і фінансову діяльність – ми навмисно намагаємось не використовувати широковживане словосполучення «фінансово-господарська діяльність», яке, на наш погляд, нечітко визначає пріоритетність напрямків звичайної діяльності так, як це визначено стандартами обліку і звітності) повинні також бути охоплені коефіцієнтним аналізом, використання якого дозволило б об'єктивно оцінити їх ефективність. Розуміння цього стало причиною виникнення так званої «школи мультиваріантних аналітиків» (Multivariate Modelers School), представники якої виходили з ідеї побудови концептуальних основ систематизованого аналізу фінансової звітності, які базуються на існуванні зв'язку часткових коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан і ефективність поточної діяльності компаній (наприклад, дохід, оборотність засобів в активах, запасах) і узагальнюючих показників господарської діяльності (рентабельність авансованого капіталу). Основну задачу представники цієї школи бачили у побудові системи показників.

Важливими є здобутки «школи аналітиків, зайнятих прогнозуванням можливого банкрутства компанії» (Distress Predictors School), представники якої акцентували увагу на необхідності забезпечення фінансової стійкості у стратегічному аспекті, віддаючи перевагу перспективному аналізу, а не ретроспективному. Цінність фінансової звітності, на їхню думку, визначається виключно її здатністю забезпечити передбачуваність можливого банкрутства. На наш погляд, така думка не враховує, що фінансова звітність покликана інформувати потенційних і наявних інвесторів про стан справ на підприємстві.

Еволюція підходів до систематизованого аналізу фінансової звітності у другій половині ХХ ст. проявилася у аналітичних запитах, орієнтованих на визначення прибутковості діяльності та перспектив розвитку компаній, акції яких представлені на фондових ринках. Відкликом стала поява теоретико-практичних обґрунтувань, у яких цінність звітності розглядалась у ракурсі можливості її використання для прогнозування рівня ефективності інвестування в ті або інші цінні папери і визначення ступеня пов'язаного з цим ризику. Представники цього напрямку фінансового аналізу об'єднались у так звану школу «учасників фондового ринку» (Capital Marketers School).

Проте найбільш значущий внесок у розбудову системи коефіцієнтного аналізу, на наш погляд, внесла «школа статистичного фінансового аналізу» (Ratio Statisticians School), представники якої шляхом обробки значної кількості фінансової інформації намагалися розробити критеріальні норми оцінки тих коефіцієнтів, які використовуються у процесі аналізу фінансового стану підприємства. Слід зауважити, що результати їхньої роботи і сьогодні залишаються неперевершеним здобутком з точки зору практичної аналітики, оскільки визначені ними рекомендовані межі прийнятних значень показників фінансової стійкості, ліквідності активно використовуються у різних сферах прийняття аналітичних рішень: у банківській практиці в процесі оцінки кредитоспроможності підприємств; для оцінки фінансового стану державних підприємств органами КРУ; у господарському судочинстві при оцінці ймовірності банкрутства підприємств.

Але об'єктивно ці критеріальні норми досить сумнівні. Адже дослідження школи статистичного фінансового аналізу проводились у 60-х роках минулого століття в

економічних умовах, які суттєво відрізняються від економічної ситуації в Україні. Тому нагальною потребою стає визначення власних нормативів, які були б адаптовані до специфіки вітчизняної господарської діяльності.

1. Долбнєва Д. В. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні та заходи по запобіганню їх неплатоспроможності / Д. В. Долбнєва // Бізнес-Інформ. – 2015. – № 10. – С. 244-250. 2. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с. 3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.

УДК 336:22

М.М. ПЕТРИЧКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Податкова політика в сучасних умовах є необхідною умовою функціонування фінансової системи будь-якої держави. Призначення податкової політики, яка є базовою для забезпечення фіскальної функції податків, не лише в акумулюванні фінансових ресурсів до бюджету для того щоб держава виконувала покладені на неї функції, а й покращення інвестиційного клімату в Україні за рахунок спрощення податкової системи та адміністрування податків, що матиме позитивний вплив на економічне зростання, залучення інвестицій та створення нових робочих місць. Ефективність податкової системи в державі залежить від податкової політик яку проводить держава та механізму за допомогою вона реалізовується на практиці.

Одним із головних інструментів регулювання економічних процесів в сучасних умовах виступає податкова політика. Ефективність податкової політики забезпечує подолання наслідків фінансової кризи, реалізацію програм довгострокового розвитку країни, зростання добробуту населення, покращення діяльності суб'єктів господарювання.

У вітчизняній фінансовій думці проблеми оподаткування знаходять своє відображення в працях українських учених О.Д. Василика, О.Д. Данілова, А.І. Крисоватого, В.М. Федосова, О.І. Опаріна, Г.О. П'ятаченко, С.І. Юрія та ін.

Незважаючи на значні наукові дослідження та теоретичні досягнення в податковій сфері її питання на сучасному етапі є гостро актуальним, а тому вимагає визначення стратегічних напрямків і завдань податкової політики щодо стабілізації і розвитку держави, а також методів досягнення високого рівня ефективності такої політики та її впливу на суб'єктів господарювання.

В Україні податкова політика є основою розвитку держави, зростання добробуту населення, утвердження нових соціальних стандартів. Податкова політика завжди була важливим знаряддям впливу на розвиток економіки і соціальної сфери. З її допомогою держава, розподіляючи і перерозподіляючи валовий внутрішній продукт, здійснює вплив на формування структури виробництва, результати господарювання, проведення соціальних перетворень. В сучасних умовах господарювання роль податкової політики значно підвищується, вона стає основним інструментом регулювання діяльності суб'єктів господарювання та держави.

В економічній літературі відсутні єдині підходи до трактування змісту податкової політики, вітчизняні науковці висувають різні концептуальні визначення, які наведено в таблиці 1.

Спектр трактувань дефініції «Податкова політика» [1]

Автор	Визначення
Федосов В.М., Опарін В.М., П'ятаченко Г.О.	«...діяльність держави у сфері встановлення та стягнення податків, зокрема з формування державних доходів за рахунок постійних і тимчасових джерел, встановлення видів податків, платежів, об'єктів, ставок, пільг, механізму зарахування»
Василик О.Д.	«...це сукупність заходів держави у сфері побудови податкової системи і мобілізації податків до бюджету»
Юрій С.І., Бескид Й.М.	«...діяльність держави в сфері встановлення, правового регламентування та організації збору податків і податкових платежів у централізовані фонди грошових ресурсів»
Данілов О.Д., Флісак Н.П.	«...складову частину економічної політики, яка базується на сукупності юридичних актів, що встановлюють види податків, зборів та обов'язкових платежів, а також порядок їх стягнення та регламентування»
Крисоватий А.І.	«...діяльність держави у сферах запровадження, правового регламентування та організації справлення податків та податкових платежів, які виступають знаряддям розподілу та перерозподілу частини ВВП та формування центральних фондів грошових ресурсів держави»

Таким чином, узагальнивши наявні спектри трактувань щодо дефініції «податкова політика» ми вважаємо, що податкова політика – це сукупність заходів, прийомів та методів державного регулювання щодо адміністрування податків, які діють як важіль впливу на економічні, соціальні та стратегічні цілі країни та забезпечують цілеспрямовану діяльність держави щодо формування та використання державних фінансових ресурсів.

Ретроспективне дослідження формування та реалізації податкової політики в Україні свідчить про її багатоплановість. Водночас для її ефективної реалізації повинен був сформуватися комплекс умов, що втілював би розвиток економічного середовища, позитивне усвідомлення та сприйняття її суб'єктами податкових відносин, нагромадження позитивного досвіду ринкових перетворень. З огляду на це головними завданнями має стати удосконалення податкового законодавства шляхом:

1. Внесення змін до Податкового кодексу України в частині:
 - запровадження непрямих методів контролю за відповідністю доходів і витрат фізичних осіб;
 - розширення бази оподаткування місцевих податків і зборів;
 - упорядкування нормативного забезпечення справляння державного мита та інших обов'язкових платежів, що встановлені іншими законодавчими актами України;
2. Адаптація податкового законодавства України до законодавства Європейського Союзу шляхом внесення до Податкового та Митного кодексів України змін, спрямованих на наближення положень національного законодавства до законодавства Європейського Союзу з питань податку на додану вартість, акцизного податку та мита.
3. Зменшення податкових перешкод для закордонних інвестицій та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи і капітал шляхом проведення переговорів щодо міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування з іноземними державами та внесення змін до діючих договорів України, зокрема з Кіпром, Швейцарією, Люксембургом, Нідерландами.
4. Реформування Державної фіскальної служби України, що передбачатиме її підпорядкування Міністерству фінансів України, оптимізацію функцій та чисельності такої служби.

Таким чином, пріоритетним завданням здійснення податкової політики є забезпечення покращення інвестиційного клімату в Україні за рахунок спрощення податкової системи та адміністрування податків, що матиме позитивний вплив на економічне зростання, залучення інвестицій та створення нових робочих місць метою

стабілізації національної економіки та формування сприятливого макроекономічного середовища.

1. Богатирьова Є. М. Податкова політика: сутність та принципи формування / Є. М. Богатирьова // Науковий вісник. Одеський національний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2012. – №10 (162). – С. 202-212. 2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI зі змінами і доповненнями. [Електронний ресурс] - режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 3. Закон України “ Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів щодо податкової реформи ” від 28.12.2014 № 71-VIII. [Електронний ресурс] - режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19>. 4. 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 №909-19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>

УДК 351.72.07:336.14:330.131.7

Л.Д. САФОНОВА

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

РИЗИКИ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ: ЧИННИКИ ТА ШЛЯХИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

Виконання Державного бюджету і місцевих бюджетів в Україні здійснюється відповідно до статті 43 Бюджетного кодексу України, що передбачає казначейське обслуговування бюджетних коштів на основі ведення єдиного казначейського рахунку, відкритого у Національному банку України[1]. Відтак центральна роль при виконанні бюджету за видатками відводиться органам Державної казначейської служби України [2].

Їх діяльність координується відповідно до затверджених стадій виконання Державного бюджету України за видатками і кредитуванням бюджету, визначених статтею 46 Бюджетного кодексу України:

1) встановлення бюджетних асигнувань розпорядникам бюджетних коштів на основі та в межах затвердженого розпису бюджету;

2) затвердження кошторисів, паспортів бюджетних програм (у разі застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі), а також порядків використання бюджетних коштів;

3) взяття бюджетних зобов'язань;

4) отримання товарів, робіт і послуг;

5) здійснення платежів відповідно до взятих бюджетних зобов'язань;

6) використання товарів, робіт і послуг для виконання заходів бюджетних програм;

7) повернення кредитів до бюджету (щодо кредитування бюджету)[1].

Практика функціонування і застосування визначених стадій виконання Державного бюджету України за видатками і кредитуванням вказала на необхідність у запровадженні певних процедур, які б конкретизували та деталізували їх зміст. Під процедурами пропонуємо розуміти: взаємопов'язані послідовні дії учасників бюджетного фінансування, що забезпечують здійснення видатків бюджету за всіма стадіями. До них, у логічній послідовності відносимо:

- формування єдиної бази даних мережі розпорядників та одержувачів бюджетних коштів;

- формування зведених показників територіальних кошторисів та зміни до них;

- взяття бюджетних зобов'язань;
- відкриття асигнувань загального фонду державного бюджету України: за захищеними видатками державного бюджету України; за незахищеними видатками державного бюджету України;
- відкриття асигнувань спеціального фонду державного бюджету України;
- спрямування відкритих асигнувань на території;
- коригування відкритих асигнувань;
- здійснення платежів [3].

Кожна із стадій виконання бюджету за видатками разом із визначеними процедурами супроводжується виникненням бюджетних ризиків. Вони виникають тоді, коли мають місце невизначеність, відсутність вичерпної інформації, суперечності та конфлікти[4, с.725,735]. Своєчасне виявлення чинників, що можуть спричинити ризики, може запобігти втратам бюджету.

При казначейському обслуговуванні Державного бюджету України за видатками в органах Державної казначейської служби України основними чинниками виникнення ризиків є:

- несвоєчасне доведення до розпорядників бюджетних коштів даних бюджетного розпису та змін до нього;
- несвоєчасне виявлення факту невідповідності кошторисів та розпису бюджету розпорядників бюджетних коштів;
- недотримання термінів формування єдиного реєстру та мережі розпорядників і одержувачів бюджетних коштів;
- здійснення платежів без відповідно взятих бюджетних зобов'язань;
- дозвіл на проведення платежів за документами, які підтверджують нецільове використання бюджетних коштів;
- затримки у встановленні графіків для розпорядників бюджетних коштів щодо підготовки та подання квартальних і річних звітів;
- порушення термінів подання звітів про виконання Державного бюджету України, місцевих бюджетів і зведеного бюджету України органам законодавчої і виконавчої влади [2; 3; 5].

Ризики, що виникають під впливом виокремлених чинників, частково мінімізовано під час проведення попереднього і поточного контролю за цільовим спрямуванням бюджетних коштів в органах казначейства. Про це свідчить кількість і сума, на які оформлені попередження про неналежне виконання бюджетного законодавства. Для мінімізації ризиків органам казначейства необхідно дотримуватися всіх положень діючих нормативно-правових актів.

Доцільним є включення до Наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку казначейського обслуговування державного бюджету за витратами» окремого розділу «Ризики казначейського обслуговування Державного бюджету України за видатками: визначення, класифікація, чинники та шляхи мінімізації».

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456 – VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>; 2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про Державну казначейську службу України від 25.04.2015р. № 215. Сайт в мережі Інтернет. / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/215-2015-n3>. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку казначейського обслуговування державного бюджету за витратами» від 24.12.2012р. №1407 Сайт в мережі Інтернет. / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0130-13/print14468056996700714>. Бюджетна система : підруч. / за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К. : Центр учбов. літератури ; Тернопіль : Екон. думка, 2012. – 871 [1] с.5. Державна казначейська служба України. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>

УДК336.22:334.722-051"2017"

С.І. СОЛОГУБ

студент,

Науковий керівник: старший викладач
кафедри економіки підприємства Сидорко Н.Л.,
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна**НОВІ ПОДАТКИ ДЛЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ – ПІДПРИЄМЦІВ У 2017 РОЦІ**

На сьогоднішній день є досить популярним ведення бізнесу, тому важливо обрати правильну систему оподаткування, яка буде найбільш вигідною. В загальній системі оподаткування оподатковується чистий прибуток підприємця, що в свою чергу має свої плюси і мінуси. Отже, якщо прибутки є дуже великими, відповідно податки сплачувати доведеться значні. Спрощена система оподаткування дає змогу звести звітність до мінімуму, цим робить простою і зрозумілою для будь-кого. Тому на сьогодні більшість надають перевагу саме цьому методу справляння податків, що ми і будемо досліджувати в подальшій роботі [1, с.54].

Таблиця 1

Ставки податку для ФОП протягом 2014-2017 рр.

Роки	I група	II група	III група	IV група
2014р. (1218грн)	10% (121 грн.80 коп.)	20% (243 грн. 60 коп.)	3% доходу без ПДВ, 5% доходу з ПДВ	5% доходу без ПДВ, 7% доходу з ПДВ
2015р. (1218 грн)	10% (121 грн.80 коп.)	20% (243 грн. 60 коп.)	2% без ПДВ, 4% з ПДВ	Для ріллі, сіножатей і пасовищ – 0.45 Ріллі, сіножатей і пасовищ у гірських зонах – 0.27 Багаторічні насадження – 0.27 Багаторічні насадження в гірських зонах – 0.09 Для земель водного фонду – 1.35 Для ріллі, сіножатей та пасовищ ,що у власності с/г виробників – 3
2016р. (1378 грн)	10% (137 грн. 80 коп.)	20% (275 грн.60 коп.)	3% без ПДВ, 5 % з ПДВ	Для ріллі, сіножатей і пасовищ – 0.81 Ріллі, сіножатей і пасовищ у гірських зонах – 0.49 Багаторічні насадження – 0.49 Багаторічні насадження в гірських зонах – 0.16 Для земель водного фонду – 2.43 Для ріллі, сіножатей та пасовищ ,що у власності с/г виробників – 5.4
2017р. (3200 грн)	10 % (160 грн)	20% (640 грн)	3% без ПДВ, 5 % з ПДВ	Для ріллі, сіножатей і пасовищ – 0.95 Ріллі, сіножатей і пасовищ у гірських зонах – 0.57 Багаторічні насадження – 0.57 Багаторічні насадження в гірських зонах – 0.19 Для земель водного фонду – 2.43 Для ріллі, сіножатей та пасовищ ,що у власності с/г виробників – 6.33

В останній період часу над проблемами нових податків для фізичних осіб підприємців в 2017 році працювали такі фахівці : О. Германова, Орлова В., Сибірянська Ю., Легкоступ І., В.М. Мельник, О.Т. Євтух, В.А. Ткаченко, К. Симоненко, П. К. Бечко, О. А. Захарчук.

Метою дослідження є вплив підвищення податків на діяльність фізичних осіб підприємців(ФОП) та їхнє навантаження.

Також, єдиний податок у розмірі 5 % від доходу сплачують суб'єкти господарювання, що здійснюють виробництво, постачання або продаж ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння [2, с.13].

За даними таблиці можна зробити висновки, що величина податків прямо залежить від мінімального прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати.

Для I групи фізичних осіб підприємців протягом 2014-2015 рр. ставка податку являється незмінно, адже прожитковий мінімум залишався на однаковому рівні , сума до

оплати 121 грн. Із 2016-2017 рр. ставка піднялась відповідно до рівня прожиткового мінімуму.

Для II групи фізичних осіб підприємців з 2014-2016 рр. відносно на однаковому рівні, їхня ставка визначається до мінімальної заробітної плати. З 2017 року сума різко підвищилась, адже сума мінімальної заробітної плати становить 3200 гривень.

Найбільш стабільною, спостерігаємо III групу ставки податку становлять 3% з доходу без ПДВ і 5% доходу з ПДВ.

З 2013 на 2014 рік відбулися з міни у законодавстві відповідно до IV групи фізичних осіб підприємців. З 6 наявних груп скоротили на 4 групи підприємців. Тому було створено ставку податків 5% і 7% , а з 2015 року існують категорії оподаткування для ріллі, сіножатей і пасовищ; ріллі, сіножатей і пасовищ у гірських зонах; багаторічні насадження ;багаторічні насадження в гірських зонах; для земель водного фонду; для ріллі, сіножатей та пасовищ ,що у власності с/г виробників. Для цих категорій протягом трьох років коефіцієнти оподаткування збільшуються [3.].

Підвищення податків викликає великий тиск і часто підприємці змушені закривати свою діяльність. Тобто держава не забезпечує здоровий клімат для будь якої діяльності, що в свою чергу не приносить бажаних прибутків та вигоди для держави.

1. Бечко П.К.. *Основи оподаткування / П.К.Бечко, О.А.Захарчук: [навч. посіб.] . – К. : Вид-во Центр навчальної літератури, 2009. – 168 с.* 2. *Вісник. Офіційно про податки [Електронний ресурс]// Режим доступу <http://www.visnuk.com.ua/ru/publication/100003784-podatok-na-dokhodi-fizichnikh-osib-19?issue=5569>* 3. *[Електронний ресурс]// Режим доступу <http://www.buhoblik.org.ua/nalogi/edinyj-nalog-fizicheskie-licza/2832-2832-stavka-edinogo-podatku.html>*

УДК. 657.3

Ю.В. СУСІДЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту та державного контролю,
Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця, Україна

МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВ В ОБЛІКУ

Фінансові результати за видами діяльності, в результаті яких вони виникають, поділяються на прибуток (збиток) від звичайної діяльності та від надзвичайних подій. Під звичайною діяльністю розуміють будь – яку діяльність підприємства, а також операції, які забезпечують її або які виникають внаслідок здійснення такої діяльності. Прикладом звичайної діяльності є виробництво і реалізація продукції (робіт, послуг), розрахунки з постачальниками і покупцями, працівниками, банківськими установами тощо.

До звичайної діяльності належать такі операції, як переоцінка активів, списання знецінених запасів, курсові різниці, які виникають по валютних операціях, економічні санкції за порушення договірних зобов'язань або податкового законодавства тощо [1, с.108].

Звичайна діяльність поділяється на операційну та іншу (інвестиційну і фінансову). Під операційною діяльністю розуміють основну діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не належать до інвестиційної або фінансової діяльності. Основна діяльність – це діяльність, пов'язана з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), яка є визначальною метою створення підприємства і забезпечує основну частину його доходу.

Так, для виробничих підприємств такою діяльністю є придбання виробничих запасів

(сировини, матеріалів, комплектуючих виробів тощо), виготовлення і реалізація готової продукції; для торговельного підприємства - придбання і реалізація товарів і т.д [2, с.32-35].

Під інвестиційною діяльністю розуміють придбання і реалізацію тих необоротних активів, а також фінансових інвестицій, які не становлять еквівалент грошових коштів (наприклад, інвестиції в асоційовані або дочірні підприємства, сумісна діяльність тощо).

Під фінансовою діяльністю розуміють діяльність, яка приводить до зміни величини і складу власного і позикового капіталу. Надзвичайна діяльність – це операції і події, які відрізняються від звичайних і не відбуваються часто або регулярно. До них належать техногенні аварії, стихійне лихо, пожежі тощо. Втрати внаслідок таких подій, покриті за рахунок страхових відшкодувань та інших джерел, враховуються при розрахунку фінансових результатів від надзвичайної діяльності. Виходячи із класифікації доходів і витрат за видами діяльності і функціями і побудована система рахунків бухгалтерського обліку для відображення формування фінансових результатів діяльності підприємства та визначення чистого доходу (прибутку) чи збитку звітної періоду, а також для складання Звіту про фінансові результати [103, с.103].

Для узагальнення інформації про фінансові результати від звичайної діяльності і надзвичайних подій Планом рахунків передбачено рахунок 79 «Фінансові результати», який ведеться за субрахунками: 791 «Результат операційної діяльності», 792 «Результат фінансових операцій», 793 «Результат іншої діяльності», 79 «Фінансові результати» та його субрахунків відображаються суми в порядку закриття рахунків обліку доходів, а по дебету — суми в порядку закриття рахунків обліку витрат, а також належна сума нарахованого податку на прибуток. По кредиту субрахунок 791 «Результат операційної діяльності» підприємства відображають суму доходів від реалізації готової продукції, товарів, робіт, послуг та іншої операційної діяльності в кореспонденції з дебетом рахунків: 70 «Доходи від реалізації» та 71 «Інший операційний дохід». На дебет субрахунок 791 «Результат операційної діяльності» наприкінці звітної періоду в порядку закриття рахунків списують: — собівартість реалізованої готової продукції, товарів, послуг (з кредита рахунка 90 «Собівартість реалізації»); — адміністративні витрати (з кредита рахунка 92 «Адміністративні витрати»); — витрати на збут (з кредита рахунка 93 «Витрати на збут»); — належну за даними бухгалтерського обліку суму податку на прибуток від звичайної діяльності (з кредита рахунка 981 «Податки на прибуток від звичайної діяльності»). Шляхом порівняння на субрахунку 791 «Результат операційної діяльності» кредитового обороту (загальна сума одержаних доходів від реалізації та інших операційний дохід) з дебетовим оборотом (загальна сума операційних витрат з урахуванням суми податку на прибуток від звичайної діяльності) визначають фінансовий результат (прибуток, збиток) від основної діяльності підприємства.

Отже, система організації обліку фінансових результатів товариства включає такі основні підсистеми: оперативний, управлінський та фінансовий облік, в межах яких формується інформація про фінансові результати. Економічна стабільність підприємства в першу чергу залежить від його фінансової безпеки, під якою прийнято розуміти такий фінансовий стан, який характеризується стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів та сталий розвиток фінансової системи.

1. Червінська С.Л. Особливості визначення фінансових результатів діяльності аграрних підприємств/С.Л. Червінська // Облік і фінанси АПК-2009-№6-С.107-110. 2. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз: Навчальний посібник. – 2-ге видання перероблене і доповнене. – К.: КНЕУ, 2003. – с.556. 3. Шара Є. Ю. Моделювання фінансових результатів діяльності підприємства // Наукові праці НДФІ. – 2012. - №3. – С. 100-104. 4.Шипіна С. Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта

бухгалтерського обліку / С. Б. Шипіна // Вісник ЖДТУ. – 2012. - №1 (59). – С. 229-232.
5. Шишка Р.Б. Внутрішньо-фінансова її діяльність суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / Р. Б. Шишка, М. І. Мкртичева // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. - 2015. - № 4. - С. 112-117.

УДК 368

Т.В. ТАТАРИНА

кандидат економічних наук, доцент кафедри страхування,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

РОЛЬ ПОСЕРЕДНИКІВ В РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ НА РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

Посередники відіграють важливу роль у функціонуванні страхового ринку і, зокрема ринку страхування життя, адже вони залучають потенційних страхувальників і якнайкраще пристосовують страхові продукти до їх потреб. Ознайомлення страхувальника з окремою страховою компанією через посередника і складання подальших взаємовідносин з нею, насамперед, залежить від його компетентності, надійності. Посередник формує імідж не тільки страховика, якого він представляє, а й страхового ринку в цілому.

Розвиток страхового посередництва впливає на загальний розвиток страхового ринку в Україні та допомагає країні вийти на світовий страховий ринок та посісти на ньому гідне місце. Страхові посередники спроможні сприяти розвитку конкуренції на страховому ринку, сприяючи при цьому його розвитку [1, с. 123].

У різних країнах світу співвідношення між кількістю агентів та брокерів, котрі діють на страховому ринку, помітно відрізняється. Наприклад, страховий ринок Нідерландів називають «брокерським». У Франції 42% страхових послуг зі страхування життя реалізується через банки. Брокери Великої Британії забезпечують укладення 44% договорів зі страхування життя. У Німеччині 50% ризиків у промисловості страхується за посередництвом кептивних брокерів, а 65% в сегменті страхування життя та автомобільного транспорту здійснюють страхові агенти. На кількість і співвідношення посередників в державі впливає багато чинників, основні з них, історичний аспект розвитку страхового ринку у тій чи іншій країні, особливості законодавчої системи, національні традиції тощо.

Аналіз даних щодо розвитку посередницької діяльності на українському ринку перестраховування свідчить про її незначні обсяги. Співвідношення кількості страхових компаній і страхових брокерів за 2010-2016 рр. зменшується (7,6 – 2010 р., 7,5 – 2011 р., 6,8 – 2012 р., 6,6 – 2013 р., 7,3 – 2014 р., 6,6 – 2015 р., 6,5 – 9 місяців 2016 р.) [2]. Для більшої частини розвинених ринків характерним є той факт, що кількість брокерів значно перевищує кількість страхових компаній – співвідношення становить 1:10 або навіть більше. В Україні ж спостерігається абсолютно протилежна тенденція: на 323 страхових компаній припадає менше 50 страхових брокерів.

Частка укладених договорів страхування за допомогою брокерів на ринку страхування життя за 9 місяців 2016 року не перевищує 30%, а питома вага отриманих страхових премій становить всього 1,7% від загального обсягу премій за договорами укладеними через посередників [2].

Проаналізувати основні показники діяльності посередників в розрізі видів страхування неможливо, оскільки у консолідованих звітах Нацкомфінпослуг України представлені дані лише за галузями і формами страхування. Також відсутні статистичні дані, котрі дозволяють виявити співвідношення між каналами продажу страхових послуг на ринку страхування життя. Тому подальший розгляд здійснюватиметься на прикладі

трьох страховиків - лідерів за основними показниками їх діяльності в сегменті страхування життя. Аналіз обсягів надходжень страхових премій за перше півріччя 2016 року у трьох лідерів ринку страхування життя (назви компаній не зазначаються з метою збереження конфіденційності) у розрізі посередницького каналу продажу (рис. 1), доводить, що найбільшу питому вагу у реалізації послуг займають страхові брокери та страхові агенти. Продаж послуг через банки та корпоративну мережу займають незначну питому вагу у структурі усіх надходжень.

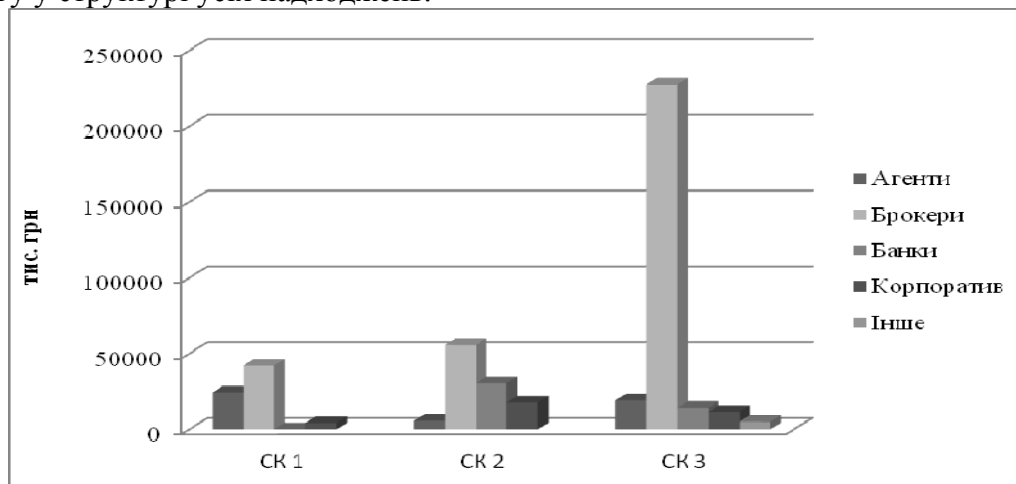


Рис. 1. Обсяги премій зі страхування життя провідних страхових компаній у розрізі каналів продаж за перше півріччя 2016 р., тис. грн. Джерело: складено автором на основі дослідження СК «ПЗУ Україна страхування життя».

У першій страховій компанії агентський та брокерський канали забезпечили надходження 35% і 59% страхових премій відповідно. У наступного страховика – 5% та 51%. У третього – 7% та 82% (табл.1). Тобто, страхові посередники компаніям-лідерам на вітчизняному ринку страхування життя приносять від 56% до 94% загального обсягу зібраних страхових премій.

Одним із лідерів серед страхових посередників сьогодні є брокерська компанія ТОВ «ЕУЛАЙФ ГРУП» - компанія, яка є незалежним посередником у сфері страхування та фінансового планування, яка спеціалізується на консультуванні і допомозі в підготовці документів в області накопичувального страхування життя з можливістю отримання додаткової пенсії.

Таблиця 1

Структура отриманих премій зі страхування життя провідних страхових компаній у розрізі учасників посередницького каналу продажу за I півріччя 2016 року (%)

Продаж послуг	СК 1	СК 2	СК 3
Агенти	35	5	7
Брокери	59	51	82
Банки	0	28	5
Корпоративне управління	6	16	4
Інше	0	0	2
Всього	100	100	100

Джерело: складено автором на основі дослідження СК «ПЗУ Україна страхування життя».

На ринку страхування життя України переважна кількість страхових брокерів працює за схемою багаторівневого маркетингу (multilevelmarketing – MLM). Він з'явився в Україні з початку 90-х років минулого століття. Суть використання цього каналу збуту страхових продуктів полягає в тому, що вони реалізуються самими клієнтами страхових компаній за наступною схемою: клієнт страхової компанії, купуючи страховий продукт, одночасно стає фінансовим консультантом страховика, що продав йому страховий захист, і надалі має можливість продавати страхові продукти цього страховика. Чим успішніше консультант виконує свою роботу, тим більшу комісійну винагороду він отримує.

Переходячи на вищий рівень, фінансовий консультант отримує частину комісійної винагороди консультантів нижчих рівнів, які йому підпорядковуються [3, с. 56].

Проведений аналіз посередницької діяльності в страхуванні життя показав її незадовільний стан, зокрема:

1. Світова практика свідчить, що роль страхового посередника на ринку страхування є ваговою, що пов'язано оптимізацією співпраці та скороченням часу на укладання договорів страхування. Проте, в Україні роль страхових брокерів є недооціненою, що відображається на основних показниках їх діяльності (зменшенні кількості брокерів, мізерної частки отриманих страхових премій та укладених договорів за участю брокерів).

2. Здійснений аналіз доводить, що в посередницькій мережі продаж послуг у більшості здійснюється через брокерів, менше за допомогою агентів, а укладення договорів через банки на ринку страхування життя лишається незначним.

3. Провести об'єктивний комплексний аналіз діяльності посередників в Україні неможливо за відсутності інформації щодо обсягів діяльності страхових брокерів, зокрема, у розрізі видів страхування; продажу послуг страховими агентами на ринку страхування життя тощо.

Тому у найближчій перспективі необхідна розбудова агентської мережі, сегменту корпоративного страхування життя за допомогою податкових пільг страхувальникам, котрі страхують своїх працівників, розробка і доопрацювання законодавчої бази спрямованої на розвиток страхового посередництва та приведення її у відповідність до світових стандартів та рекомендацій ЄС, покращення інформаційно-аналітичного забезпечення страхового ринку та можливості проведення його комплексної оцінки.

1. Махортов Ю. О., Телічко Н. О. Роль страхових брокерів у розвитку страхового ринку України / Ю. О. Махортов, Н. О. Телічко // Економічний вісник Донбасу. – 2009. - № 4 (18). – С. 122-129. 2. Інформація про посередницькі послуги у страхуванні та/або перестрахованні [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-poserednicki.html>. 3. Рябоконт П. А. Систематизація каналів продажів страхових продуктів / П. А. Рябоконт // Вісник Черкаського державного технологічного університету. - 2016. - №1 – С. 56-60.

УДК 336.7

О.І. ТИЩЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Северодонецьк, Україна

РЕФОРМУВАННЯ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Фінансова та політична нестабільність в державі спонукає банківські структури активно долучатися до інвестиційної діяльності як альтернативного варіанту підвищення їхньої прибутковості та диверсифікації ризиків активних операцій. Згідно вітчизняному законодавству [1] під фінансовими інвестиціями банку розуміють фінансові активи, які утримуються банком з метою збільшення прибутку (процентів або дивідендів), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора. Так, за даними НБУ банки усіх груп згідно кластерному підходу є активними учасниками фондового ринку. Виключення складають лише банки II групи, що пояснюється їх незначною кількістю та обраною пасивною політикою щодо розміщення грошових коштів в цінні папери. Отже, в цілому відмічається позитивна динаміка щодо обсягу інвестиційних операцій банків в Україні (рис.1).

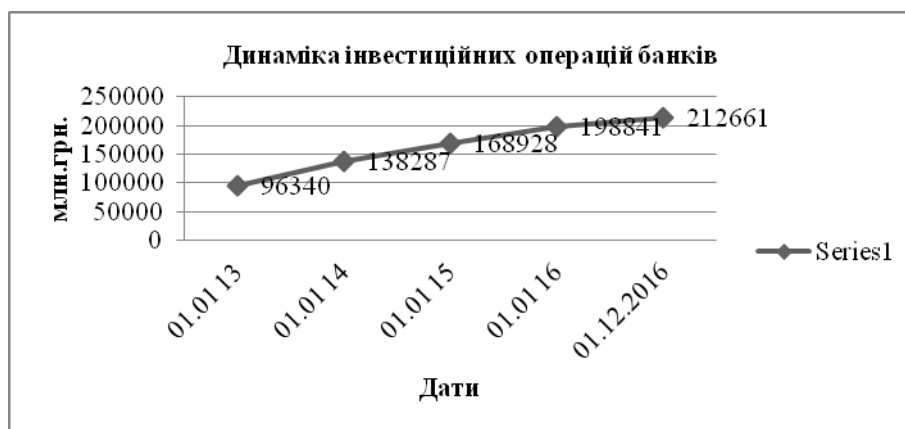


Рис. 1. Динаміка інвестиційних операцій банків [2]

В рамках здійснення НБУ заходів щодо реформування банківського сектору, спрямованих на збільшення довіри до нього було внесено ряд змін в законодавчі акти, основною метою яких було нівелювання відмінностей ведення бухгалтерського обліку та підготовки фінансової звітності за національними та міжнародними стандартами. При цьому особливу увагу приділено вдосконаленню обліку операцій банку з цінними паперами та фінансовими інвестиціями. Як відомо, специфіка обліку операцій банків, у тому числі з фінансовими інвестиціями пов'язана з їх чіткою регламентацією нормативно-правовою актами НБУ. Процес вдосконалення законодавства у цій сфері триває доволі довго та розпочався наприкінці 1997 року з затвердження «Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами установ комерційних банків України» № 466 від 30.12.1997 р. Наступні кроки реформування мали на меті приведення нормативно-правових документів з обліку інвестиційних операцій банків відповідно до вимог міжнародних та національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Генезис нормативно-правових актів НБУ щодо обліку операцій банків з цінними паперами

Назва та нормативно-правового акту НБУ	Номер документу	Дата затвердження	Причина затвердження
Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами установ комерційних банків України	№ 466	30.12.1997 р.	В рамках реалізації програми реформування бухгалтерського обліку та звітності Національного банку України і комерційних банків України
Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України	№ 355	20.08.2003 р.	З метою вдосконалення нормативно-правових актів Національного банку України відповідно до вимог міжнародних та національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку щодо відображення операцій з цінними паперами в банках України
	№ 358	03.10.2005 р.	
Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами та фінансовими інвестиціями в банках України	№ 400	22.06.2015 р.	Забезпечення ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до МСФЗ

Останнім етапом на шляху реформування бухгалтерського обліку операцій з фінансовими інвестиціями було впровадження з 1 грудня 2015 року «Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами та фінансовими інвестиціями в банках України» № 400 (від 22.06.2015 року), яка визначає порядок відображення в бухгалтерському обліку інформації про операції з придбання, продажу, розміщення, випуску, обігу та погашення цінних паперів та інших фінансових інвестицій, що не оформлені цінними паперами [1]. З впровадженням даного Положення було

трансформовано підходи щодо обліку операцій з фінансовими інвестиціями, які умовно можна поділити на дві групи: 1) загальні положення та оцінка інвестицій; 2) особливості обліку фінансових інвестицій за портфелями. Для визначення сутності запропонованих підходів до обліку фінансових інвестицій було проведено порівняльний аналіз Постанови НБУ №358 та Постанови НБУ № 400, тобто «до» та «після» (відповідно) реформування законодавства в цій галузі. Його результати оформлено у вигляді табл. 2.

Таблиця 2

Трансформація загальних підходів до обліку фінансових інвестицій в банках	
Підходи, що використовувалися в обліку операцій з цінними паперами	Запропоновані підходи до обліку операцій з фінансовими інвестиціями
Використовується поняття «портфель цінних паперів»	Використовується поняття «фінансова інвестиція»
Використовується чотири портфелі цінних паперів	Використовується п'ять портфелів цінних паперів (доповнено інвестиціями в асоційовані та дочірні компанії, що утримуються банком для продажу)
Використовується термін «торгівельний портфель банку»	Змінено назву на «фінансові інвестиції, що оцінюються за справедливою вартістю з визнанням переоцінки через прибутки/збитки»
Відображення процесу купівлі-продажу цінних паперів з використанням дати розрахунку	Відображення процесу купівлі-продажу цінних паперів з використанням дати операції або дати розрахунку
Неможливість переведення цінних паперів з торгового портфеля банку в інші	Можливість перекваліфікації фінансових інвестицій, що оцінюються за справедливою вартістю з визнанням переоцінки через прибутки/збитки в портфель на продаж або до погашення
Відображення переоцінки цінних паперів між датою операції та датою розрахунку з використанням рахунків 3811	Відображення переоцінки цінних паперів між датою операції та датою розрахунку з використанням рахунків 3541 або 3641

Отже слід зазначити, що реформування обліку операцій з фінансовими інвестиціями в банках це тривалий та багатоступеневий процес, в результаті якого було внесено частку кардинальних та частку суто формальних змін задля максимального наближення вітчизняного законодавства до європейських вимог та міжнародних стандартів. Це дозволить зробити облік фінансових інвестицій більш прозорим, а його результати (різні форми звітності) зрозумілими для користувачів.

1. *Постанова НБУ «Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами та фінансовими інвестиціями в банках України» № 400 від 22.06.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0400500-15>*
 2. *Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442*

УДК 368.91.071(477)

Л.А. ЧВЕРТКО

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки,

І.М. КИРИЛЮК

кандидат економічних наук,

доцент кафедри технологій та організації туризму і готельно-ресторанної справи,

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, м. Умань, Україна

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Страховання життя є важливим засобом захисту рівня добробуту та забезпечення стабільності економічної системи. Виконуючи функцію накопичення грошових коштів,

страхування життя акумулює внутрішні інвестиційні ресурси суспільства, і сприяє поліпшенню економічного стану країни.

Ринок страхування життя в Україні перебуває на стадії становлення і рівень його розвитку є надзвичайно низьким. Серед показників, що дозволяють здійснити об'єктивну оцінку стану вітчизняного ринку страхування життя, найбільш виразним є співвідношення страхових премій до ВВП. На рис.1 представлені значення цього показника впродовж 2005-2015 рр.



Рис. 1. Частка страхових премій у ВВП у 2005-2015 рр., %

Як видно з рис. 1, частка премій залучених страховиками, що страхують життя, у ВВП впродовж аналізованого періоду є надзвичайно низькою. Значення цього показника в окремі роки ледь сягає 0,1%.

В Україні є багато причин низького рівня страхування життя, та повільного темпу розвитку цих відносин. Найбільш вагомими з них є: низький рівень доходів населення, не сформована страхова культура, нестабільне податкове законодавство, несприятливі економічні процеси, в т. ч. інфляція, відсутність надійних державних гарантій отримання страхової виплати у разі банкрутства страховика тощо.

Показники розвитку вітчизняного страхового ринку в цілому, та сектору страхування життя зокрема, значно погіршилися через негативні наслідки фінансово-економічної кризи, яка розпочалася у 2008 р. Крім того, в останні роки динаміка основних показників вітчизняного ринку страхування життя обумовлена погіршенням економічної ситуації у країні внаслідок окупації частини території країни Російською Федерацією та збройного конфлікту на сході України. Зазначені вище обставини призвели до істотного відтоку клієнтів страхових компаній, що надають послуги зі страхування життя, і розірвання значної кількості діючих договорів страхування. Яскравим свідченням цих впливів є дані представлені на рис. 2 та рис. 3.



Рис. 2. Динаміка кількості застрахованих осіб за договорами страхування життя у 2008–2015 рр.

Аналіз динаміки кількості застрахованих осіб за договорами страхування життя у 2008-2015 рр. (рис. 2), показує, що найбільшого удару цей сегмент страхового ринку

зазнав у 2009 р. та 2010 р., коли темпи зниження кількості застрахованих осіб сягнули відповідно 7,6% та 7,1%.

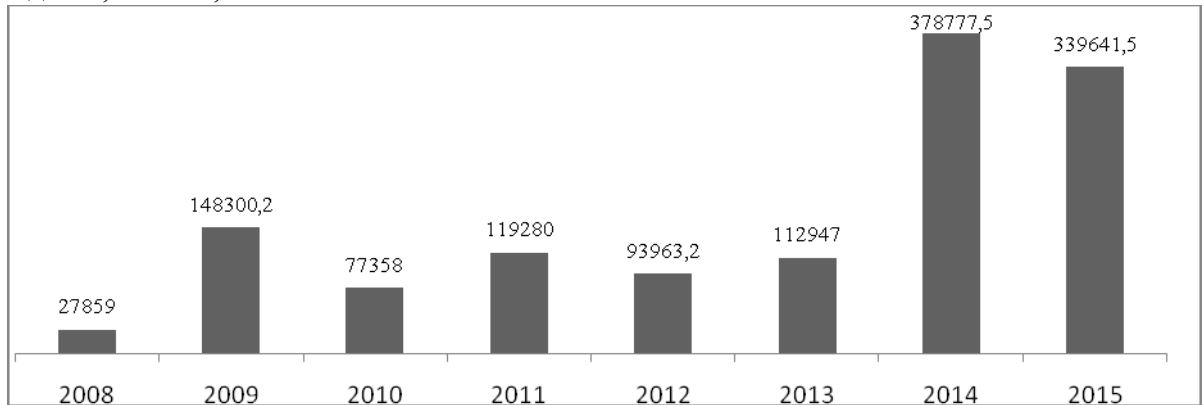


Рис. 3. Динаміка викупних сум, що сплачені страхувальникам за полісами страхування життя у 2008–2015 рр., тис. грн

Як видно з рис. 3, в період розпаду фінансово-економічної кризи (2009 р.) відбулося стрімке зростання обсягу викупних сум. Наступний «стрибок» виплат страховиками викупних сум, у зв'язку з достроковим припиненням дії договорів страхування життя, відбувся у 2014-2015 рр.

Значущою проблемою страхування життя є надзвичайно низький рівень страхової культури в Україні. Більша частина населення країни не бачить необхідності в страхуванні власного життя, чи життя своїх близьких, і робить це тільки у крайніх випадках, коли цього вимагає ситуація. Зокрема, деякі науковці наголошують на домінуванні (понад 90%) «банківського» страхування життя у структурі валових страхових премій зі страхування життя [1].

Проведені дослідження показують, що при незначних середніх ресурсах більшість українців не мають достатньо коштів на укладання договорів добровільного особистого страхування. Населення через низький рівень платоспроможності з кожним роком все менше витрачає на страхування.

Отже, ринок страхування життям в Україні, незважаючи на досягнуті результати, постійно стикається з серйозними проблемами, які заважають і навіть унеможливають розвиток цього виду відносин. Ці проблеми потребують уважного вивчення та вирішення.

Зростання кількості застрахованих громадян, збільшення обсягів страхових премій та виплат неминуче призведуть до визначення страхування життя як ключової галузі економіки країни.

1. Гаманкава О. О. Страховий ринок України у глобальному страховому просторі / О. О. Гаманкова, В. К. Хлівний // Фінанси України. - 2012. - № 5. - С. 58-67.

УДК 336.74

Є.О. ЧИССОВА

магістр,

науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри національної економіки та фінансів Румик І.І., ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА РОЗВИТОК ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Прогресуюча інтеграція України у світове співтовариство вимагає оптимізації та вдосконалення функціонування внутрішнього валютного ринку як важливого механізму забезпечення взаємодії між національною та світовою економікою. З іншого боку,

валютний ринок та його регулювання займає важливе місце в економічній політиці держави, оскільки стимулює економічний розвиток у країні та здійснює відповідний вплив на стан окремих секторів, галузей і підприємств. Макроекономічні зрушення в економіці країни та її зовнішньому середовищі, своєю чергою, впливають на розвиток валютно-фінансових відносин і певною мірою коригують валютну політику держави.

Валютний ринок займає провідне місце серед усіх інших ринків та є складовою економічних процесів, що відбуваються в державі. За своєю природою валютний ринок – це система економічних відносин, пов'язана з операціями купівлі-продажу іноземних валют з метою їх використання в міжнародних розрахунках. Валютний ринок забезпечує своєчасне здійснення міжнародних розрахунків, страхування від валютних ризиків, диверсифікацію валютних резервів, валютні інтервенції та отримання прибутків його учасниками у вигляді різниці курсів валют [2, с. 102].

Характеризуючи тенденції сучасного валютного ринку, варто зазначити, що він розвивається в важких соціально-економічних умовах. Зараз національна економіка переживає падіння виробництва, загострення економіко-політичних умов, що як наслідок значно вплинули на проведення валютної політики та коливання грошової одиниці. Першочерговим завданням НБУ є збалансування попиту та пропозиції на іноземну валюту.

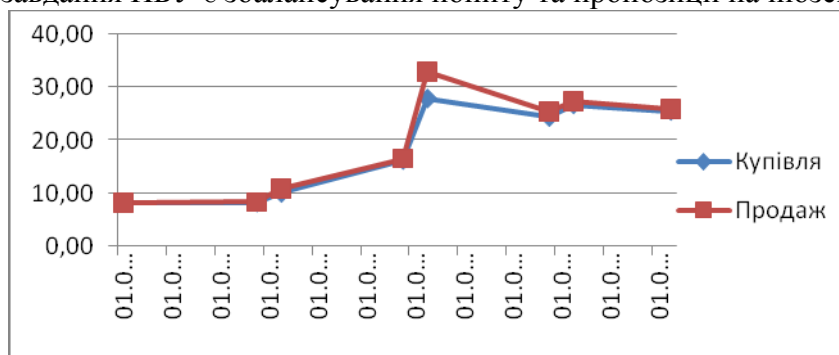


Рис. 1 Офіційний курс гривні до дол. США станом на 01.10.2016 р.[3]

На рис. 1 можна побачити офіційний курс гривні до долара станом на жовтень 2016 року. Завдяки системним діям Національного банку вже в березні-квітні 2015 року відбулася стабілізація валютного ринку. Збереження збалансованості ринку впродовж наступних місяців забезпечило підґрунтя для послаблення Національним банком деяких адміністративних обмежень, запроваджених у першій половині 2015 року, та спрощення контролю уповноваженими банками за окремими операціями резидентів. Упродовж I кварталу поточного року на грошово-кредитному ринку також спостерігалися ознаки стабілізації. [1, 5].

Політика Національного банку в монетарній сфері залишатиметься відносно жорсткою, спрямованою на підтримку без інфляційної тенденції та запобігання впливу зовнішніх шоків на економіку України. Незважаючи на поступове послаблення валютних обмежень, валютний ринок залишався відносно стабільним упродовж останніх місяців. Це дозволило Національному банку України розпочати в середині вересня проведення аукціонів з купівлі іноземної валюти для збільшення міжнародних резервів. У вересні на ці цілі було придбано 144 млн. дол. США [4].

Одним із найбільш важливих важелів до регулювання валютної політики є валютна інтервенція. В Україні валютна інтервенція є головним методом НБУ, за допомогою якого впроваджується національне регулювання валютного курсу та запобігання зниженню (підвищенню) валютного курсу гривні [3].

Дефіцит готівкової іноземної валюти за одночасно високого рівня попиту, а також значна кількість адміністративних обмежень, обумовила виникнення незадоволеного валютного попиту та появу «чорного валютного ринку». Курси купівлі/продажу на «чорному ринку» відрізняються від значень обмінних курсів, встановлених комерційними банками, зазвичай, на 2-3 грн. в бік збільшення [6, с. 44].

В Україні особливо за останній період чорний валютний ринок процвітає. Хоча згідно з законодавством обмінні пункти та інші так названі фінансові установи не мають право діяти без відповідної ліцензії, ці нелегальні пункти обміну валют досі не закривають. На такому ринку курс валюти постійно коливається, може змінюватися протягом дня декілька разів, хоча це не передбачено законом.

Для України, яка на шляху інтеграції в Європейський Союз, існування чорного або сірого ринку – це основна завада на шляху до економічного піднесення. ЄС навряд чи буде співпрацювати з нашою державою, допоки існуватимуть відповідні нелегальні організації, які порушують модель вільного руху капіталів [7, с. 213].

Ці проблеми створюють дисбаланс на валютному ринку, негативно впливають на економіку, порушують стабільність національної валюти, а саме тому потребують негайного розв'язання. Для того щоб здійснювати ефективно валютне регулювання необхідно прийняти законодавство та здійснювати політику, яка удосконалив структуру внутрішнього та зовнішнього ринків. НБУ як уповноважений орган валютного регулювання та проведення валютної політики має удосконалити механізми контролю, забезпечивши відповідну нормативно-правову базу.

Питання ліквідації чорного та сірого валютних ринків також є одним з ключових. Україна як асоційований член ЄС має вирішити проблему пов'язану з незаконною діяльністю неофіційних ринків. Вирішення цієї проблеми сприятиме покращенню економічного становища нашої країни, прозорості обмінних операцій, прискорить процеси інтеграції.

1. Аналітичний огляд валютного ринку України за підсумками I півріччя 2015 року [Електронний ресурс] /НРА «Рюрік». – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/Currency_2_2015_tendency_ukr.pdf
2. Бодрова Н. Е. Валютний ринок України: стан, проблеми й перспективи / Н.Е. Бодрова // Вісник СумДУ. Серія «102 Економіка». – 2012. – № 1. – С. 102–114.
3. Валютні курси в Україні. Архів курсів доллара [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://charts.finance.ua/ru/currency/cash/-/0/usd>
4. Космина О.М. Валютна інтервенція як інструмент валютно-курсової політики [Електронний ресурс] /О.М. Космина, Р.Ю. Шевчук. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_EISN_2012/Economics/3_109360.doc.htm
5. Рибаченко К.В. Моделювання стану валютного ринку України [Електронний ресурс] / К.В. Рибаченко. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
6. Статистичні матеріали Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
7. Сусіденко Ю.В. Міжнародний валютний фонд і його співробітництво з Україною / Ю.В. Сусіденко //Фінансова інфраструктура: формування, проблеми та перспективи розвитку в умовах інноваційної економіки Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2014. – Ч. 4. – С. 44-46.

УДК 336.763

О.Г. ЧУБАРЬ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ РИНКУ МУНІЦИПАЛЬНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Ринок муніципальних облігацій у цілому світі вважається привабливим для місцевих органів влади, оскільки поряд з вирішенням проблем залучення додаткових джерел фінансування інвестиційних проектів дає змогу отримати певні переваги, зокрема, зниження відсоткових ставок шляхом конкуренції між інвесторами; можливість

реструктуризації попередніх облігаційних позик, а також, завдяки вчасному погашенню облігацій, муніципалітети, які випускають такі фондові інструменти та успішно їх розміщують на ринку, створюють свою публічну історію кредитоспроможності, яка у майбутньому дозволить здійснити більші за обсягом випуски таких цінних паперів та інші запозичення. Одним із перспективних джерел залучення необхідних коштів до місцевих бюджетів в Україні (у тому числі, в контексті створення об'єднаних територіальних громад) також слід вважати емісію муніципальних облігацій, що стають перспективним фінансовим інструментом, завдяки якому органи місцевого самоврядування можуть вирішувати власні поточні проблеми, пов'язані з фінансуванням бюджетних видатків, а також реалізовувати важливі соціальні та інфраструктурні проекти.

Динаміка процесів розвитку цього сектору ринку в Україні упродовж останніх п'яти років відображає нестабільну тенденцію. Зокрема, у 2010р. Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР, регулятор) не було зареєстровано жодного випуску облігацій місцевих позик, у 2011р. спостерігалось відновлення активності в цьому сегменті ринку, що певною мірою засвідчило існуючу зацікавленість органів місцевого самоврядування такими інструментами для залучення інвестицій у розвиток регіонів та їх інфраструктури. Протягом 2011р. регулятор зареєстрував 8 випусків облігацій місцевих позик на загальну суму 584,50 млн грн. У 2012 р. відбулося різке зростання як випусків, так і обсягів торгів муніципальними цінними паперами: у цьому році було зареєстровано 12 випусків облігацій місцевих позик (рис.1).



Рис. 1 Обсяги торгів та випуску облігацій місцевих позик в Україні у 2011-2015рр [1]

Проте у 2013 та 2015рр. випуски місцевих облігацій взагалі не здійснювались, хоча торгівля на вторинному ринку була достатньо активною (рис. 1). На кінець 2015 р. кількість випусків облігацій місцевих позик, що перебували в обігу на фондовому ринку, становила 68, з них лише 5,88% (4 випуски) допущено до торгів на фондових біржах. Позалістингові ознаки цих цінних паперів є відображенням їх низьких інвестиційних якостей та свідчать про високі ризики операцій з ними. У загальній структурі торгів на ринку цінних паперів частка торгів облігаціями місцевих позик зменшилася з 0,18% у 2014 р. до 0,11% у 2015 р. Найбільшим цей показник був у 2012р. і склав 0,3% [1].

Перелік міських рад, які зареєстрували випуски облігацій місцевих позик у 2011 та 2012 рр., свідчить про його неактивність, присутність на ньому незначної кількості емітентів, якими є переважно найбільші за чисельністю міста України (табл. 1). Крім того, найбільші обсяги емісії здійснені лише Київською міською радою (майже 95% емісії 2012 р.).

Зареєстровані випуски облігацій місцевих позик в Україні у 2011 та 2012рр.* [2,3]

Назва емітента	Обсяг випуску, млн грн	Кількість цінних паперів, шт.
2011 р.		
ВР Автономної Республіки Крим	400,00	400 000
Запорізька міська рада	25,00	25 000
Харківська міська рада	99,50	99 500
Черкаська міська рада	60,00	60 000
Усього	584,50	584 500
2012 р.		
Київська міська рада	5 415,25	5 415 253
Дніпропетровська міська рада	190,00	190 000
Запорізька міська рада	50,00	50 000
Кременчуцька міська рада	25,00	25 000
Усього	5 680,25	5 680 253

*На офіційному сайті НКЦПФР відсутні дані про емітентів муніципальних облігацій у 2014р.

Отже, навіть поверховий огляд стану ринку муніципальних цінних паперів в Україні дає підстави зробити висновок про незначні його обсяги, в тому числі як джерела доходів місцевих бюджетів, про його ризикованість, неліквідність та неврегульованість питань забезпечення цих боргових інструментів. Вказані ознаки не знижують їх загальноекономічної значимості, адже ринок облігацій місцевих позик є органічною складовою сучасного фондового ринку, а самі облігації виступають важливим інструментом фінансування критичних суспільних потреб. Ефективне функціонування ринку місцевих позик здатне прискорювати обіг фінансових ресурсів, підвищувати надійність інвестування коштів інвесторів у розвиток місцевих економічних систем. Проте незавершеною ще є робота з удосконалення засад розвитку цього сегменту фондового ринку, підвищення його ліквідності та зацікавленості в ньому з боку інвесторів.

1. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2015р. «Ринок цінних паперів України: повне перезавантаження». Офіційний сайт НКЦПФР. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ssmc.gov.ua/user_files/content/58/1473066406.pdf. 2. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2012р. «Інновації для розвитку ринку». Офіційний сайт НКЦПФР. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1370875350.pdf. 3. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2011р. «Український фондовий ринок: впевненість, стійкість та зростання». Офіційний сайт НКЦПФР. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1340015412.pdf.

УДК 657

О.А. ШЕВЧУК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ ПОРЯДКУ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ДОХОДИ ДЛЯ ВІДОБРАЖЕННЯ ЇХ У ЗВІТНОСТІ

Однією з основних умов результативності діяльності суб'єкта господарювання є своєчасність, оперативність та достовірність отримуваної інформації. Створення раціонального інформаційного потоку, в тому числі про результати діяльності підприємства, забезпечується

дотриманням наступних принципів: цілісність інформації, її якість, повнота та достовірність, оперативність та своєчасність передачі інформації, об'єктивність та дієвість рішень, прийнятих на її основі. Звітність стає візуальним представленням окремої частини облікової інформації.

Питання розкриття інформації про доходи у звітності розглядалось такими авторами, як М.І. Вейцман, В.А. Дерій, О.А. Лаговська, Я.В. Лебедзевич, Г. Тиравська та С. Ланчак та ін. Не применшуючи вклад вищезазначених дослідників, потребують більш детального вивчення питання готовності вітчизняних підприємств до відмови від застосування національних стандартів та перехід на МСФЗ, розробки реєстрів для обліку доходів з метою відображення інформації в фінансовій та податковій звітності, а також забезпечення виконання звітністю своїх функцій: надання повної, правдивої та достовірної інформації про господарську діяльність підприємства. А ключовим показником звітності стає прибуток (збиток) як результат діяльності підприємства, а, від так, і доходи як складова визначення фінансового результату. Звітність є систематизованим джерелом інформації про отримані доходи від різних видів господарської діяльності.

Звітність є одним з 8-и елементів методу бухгалтерського обліку. Проте, дослідження О.В. Шеремета показують, що звітність узагальнює інформацію, отриману в бухгалтерському обліку, але водночас не є елементом його методу [1, с. 128]. З однієї сторони погоджуємося, з думкою професора, що звітність є результатом узагальнення даних бухгалтерського обліку, проте, виходячи з того, що бухгалтерський облік передбачає систематизацію, узагальнення і передачу інформації до користувачів, що здійснюється у формі звітування, тому вважаємо, що все ж таки звітність є елементом методу бухгалтерського обліку, оскільки без даного елемента сам бухгалтерський облік не виконує свого призначення. Тому в подальшому вважаємо, що звітність є елементом методу бухгалтерського обліку.

Звітність – це сукупність звітів, що містять інформацію щодо об'єктів звіту для прийняття рішень користувачами даної інформації. В діяльності підприємств виділяють різні види звітів. Звітність, на основі даних бухгалтерського обліку вважаємо бухгалтерською, яка включає фінансову, податкову, соціальну, статистичну та внутрішню. Інформація про доходи підприємства формується в системі бухгалтерського обліку та відображається в звітності.

Під податковою звітністю слід розуміти бухгалтерську звітність, що містить інформацію про об'єкт та базу оподаткування, а також про суму нарахованих (сплачених) податків за податковий період платником податку.

Відповідно до вимог Постанови «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності» з 01 січня 2012 р. публічні акціонерні товариства, банки та страховики складають фінансову звітність та/або консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами. З 01 січня 2013 р. до них приєдналися підприємства, які провадять діяльність з надання фінансових послуг, а з 01 січня 2014 р. – підприємства, що здійснюють допоміжну діяльність у сферах фінансових послуг і страхування. Крім того, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] визначає, що підприємство самостійно визначає доцільність застосування міжнародних стандартів. Отже, на сьогодні фактично кожне підприємство має право відмовитися від застосування національних стандартів бухгалтерського обліку та перейти на міжнародні. Подібний підхід до лібералізації спостерігався із введенням П(С)БО, у результаті виникли невідповідності підходів до обліку різних об'єктів, що регулюється обліковою політикою підприємства.

Перехід частини підприємств на МСФЗ форсує інтеграцію України до світового економічного простору, та, як наслідок, дозволяє суб'єктам господарювання вийти на міжнародні ринки капіталу та залучати іноземні інвестиції та кредити. У зв'язку з вищезазначеним, перехід на МСФЗ є апіорі необхідний, проте, методичне забезпечення використання їх вимог має бути забезпечене достатньою аналітичністю інформації, що

надає бухгалтерський облік. Так, відміна субрахунків призводить до втрати аналітичності інформації, що надає система бухгалтерського обліку[3, с.346].

На сьогоднішньому етапі розвитку економіки України, враховуючи її етнологічні особливості перехід на міжнародні стандарти призведе до зменшення дієвості контролю підприємства, через зменшення вимог до аналітичності інформації, тому вважаємо необхідним ґрунтовне дослідження можливості об'єднати практику національного бухгалтерського обліку з вимогами до оцінки за міжнародними стандартами фінансової звітності.

Звітність є узагальнюючим етапом обробки інформації про отримані доходи в бухгалтерському обліку підприємства. Так, основою для відображення інформації про доходи в звітності підприємства є документи, які умовно можна поділити на документи-підстави для здійснення господарських операцій з доходами (договори різного характеру) та документи-підстави для відображення в бухгалтерському обліку доходів (первинні документи).

Документом-підставою для здійснення господарських операцій з отримання та зменшення доходів є договір. Договір повинен містити визначальні умови здійснення операцій та включати всі суттєві аспекти, що в подальшому впливає на визнання, оцінку та відображення доходів в бухгалтерському обліку. Різні види договорів є підставою для здійснення господарських операцій з отримання (зменшення) доходів. Обираючи один з видів договорів підприємство визначає вид доходу, який отримує в подальшому за умовами договору. Варто наголосити на тому, що в договорі на купівлю-продаж має бути чітко прописано момент переходу права власності на товар, що є основою для встановлення дати визнання доходу від реалізації. Таким чином, підприємства самостійно визначають в якому звітному періоді відображати доходи, обумовлюючи момент переходу права власності в договорі[4, с.370].

Первинні документи, що підтверджують отримання доходів, складаються за типовими формами, або розробляються самостійно підприємством із зазначенням в документі обов'язкових реквізитів, а саме: найменування підприємства, установи, від імені яких складений документ, назва документа (форми), дата і місце складання, зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції (у натуральному та/або вартісному виразі), посади і прізвища осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення, особистий чи електронний підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції. Крім цього, залежно від характеру операції та технології обробки даних до первинних документів можуть бути включені додаткові реквізити: ідентифікаційний код підприємства, установи з Державного реєстру, номер документа, підстава для здійснення операцій, дані про документ, що засвідчує особу-одержувача тощо.

Отже, вважаємо, що документів-підстав для відображення доходів в бухгалтерському обліку достатньо, тому недоцільне складання окремих документів щодо доходів, які визнаються за вимогами ПКУ. Найчастіше бухгалтеру необхідно буде дублювати інформацію за доходами отриманими за П(С)БО, що, в свою чергу, буде лише зменшувати продуктивність праці бухгалтера та ефективність його роботи через збільшення навантаження щодо обліку доходів.

1. Шеремета О.В. *Механізм бюджетування витрат операційної діяльності: монографія* / О.В. Шеремета. – Хмельницький, 2009. – 262 с. 2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996 – XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>. 3. Шевчук О.А. *Особливості автоматизації обліку доходів*

та витрат на промислових підприємствах / Шевчук О.А. // Комунальне господарство міст. – Економічні науки. – Харків: ХНУМГ, 2013. – №108. – С. 345-350. 4. Шевчук О.А. Проблемні аспекти облікової політики на промислових підприємствах / Шевчук О.А. // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. Збірник наукових праць. – Київ: ПП «Рута», 2013. – № 2(12). – С.368-373.

УДК 338

І.А. ШОВКУН

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ, Україна

ФІНАНСОВІ ПАРАМЕТРИ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ СТАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

У сучасному глобалізованому світі економічний розвиток країни суттєво залежить від інтенсивності притоку інвестицій. Прийняття інвесторами рішень щодо вибору об'єктів інвестування відбувається з урахуванням специфічних умов, які існують в країні, регіоні, галузі. Множину умов, важливих для інвестора, називають «інвестиційним кліматом». Цей термін визначається як сукупність соціально-економічних, політичних і фінансових чинників, що впливають на ступінь привабливості інвестиційного ринку та величину інвестиційного ризику [1].

Сприятливим інвестиційним кліматом вважають стан, коли більшість значущих чинників є привабливими для вкладення капіталу. Несприятливий інвестиційний клімат формується за умов, коли під впливом більшості значущих чинників виникають високі ризики втрати вкладеного капіталу.

Аналіз показників економічної діяльності промисловості свідчить про те, що підприємства цієї галузі перебувають у кризовому фінансовому стані, мають гостру нестачу наявних доходів. Діяльність ключових для промислового відродження галузей – добувної промисловості, металургійної, хімічної, харчової, машинобудування, енергетики тощо – упродовж останніх років є збитковою, тобто прибутки прибуткових підприємств менші за збитки збиткових. Частка підприємств промисловості, які одержали збитки, становить 27–35% у загальній кількості підприємств.

Масштаби втрат для економіки, зумовлені таким фінансовим станом промисловості, надто великі: якщо у 2014-2015 рр. фінансовий результат підприємств, які одержали прибуток, у середньому становив 4,6–4,8% ВВП, а тих, які одержали збиток – 13,7–15,3% ВВП, то у підсумку сукупний від'ємний результат сягав 9,2–10,5% ВВП. Дані за 9 місяців 2016 р. демонструють деякі ознаки фінансового оздоровлення промисловості завдяки збільшенню прибутків у добувній галузі, тоді як переробна промисловість та енергетика залишаються обтяженими збитками.

Від'ємні значення фінансових результатів свідчать про скрутне становище підприємств промисловості, їх неспроможність покривати свої витрати власними доходами, що слугує чинником їх декапіталізації. Крім того, ці фінансові результати віддзеркалюють обмежену здатність підприємств промисловості створювати додану вартість і прибутки, що визнається чи не основною причиною кризових явищ у національній економіці. Також вони свідчать про те, що там, де досі діє деіндустріальна модель економіки, яка веде до деградації та занепаду, «створення високотехнологічної індустріальної моделі вітчизняної промисловості, нарощування виробництва товарів з високою доданою вартістю» [2] залишається завданням на перспективу.

В умовах нестачі доходів підприємства промисловості стрімко наростили борги. Упродовж 2013–2016 рр. обсяг позикового капіталу, залученого підприємствами, зростав в середньому на 70% щороку. Станом на вересень 2016 р. обсяг накопиченого боргу у 5,3 раза перевищив наявний у 2012 р. Водночас власний капітал підприємств скоротився на

30% – унаслідок одержаних збитків, припинення діяльності, втрати активів на окупованих Росією територіях. Середньорічний темп приросту позичкового капіталу становив 1231 млрд грн, а темп скорочення власного капіталу – 110 млрд грн. У результаті сполучення двох протилежних тенденцій – нарощування боргів і декапіталізації підприємств – рівень боргової залежності у промисловості наблизився до 4 (у стільки разів борги перевищують власний капітал), тоді як звичайний її рівень у країнах, що розвиваються, принаймні втричі менший.

Аномально високий рівень боргової залежності підприємств є проявом крайньої деформованості фінансової моделі ведення бізнесу в Україні. Цій моделі властива не тільки відсутність або обмеженість прибутків і, отже, дефіцит ресурсів для інвестицій та надвисока боргова залежність, а й нагромадження капіталу у тіньовому секторі та офшорних юрисдикціях. Крім того, її ознаками є дисфункціональність усіх елементів трансмісійного механізму, що здійснює перерозподіл фінансових ресурсів в економіці (банківського сектору, небанківських фінансових інститутів, бюджету), чим зумовлено збереження розривів між тими секторами економіки, де концентруються фінансові ресурси, і тими, де існує їх дефіцит.

Фінансовий сектор не вповні виконує свою основну функцію – акумулювати заощадження інших секторів і трансформувати їх у виробничий капітал через механізми непрямого (боргового або пайового) фінансування, і тим самим сприяти міжгалузевому перерозподілу капіталу. В Україні банки уникають кредитувати виробничий сектор, навіть маючи вільну ліквідність. Банки розміщують цю ліквідність на західних коррахунках майже під нульові відсотки, проте не хочуть кредитувати підприємства навіть під високі відсотки. Причини цього – незахищеність прав кредиторів і високі ризики неповернення виданих кредитів.

Підприємства промисловості (особливо переробної) у своїй інвестиційній активності майже повністю відлучені від фінансового ринку. Наприклад, частка кредитів в інвестиціях у переробну промисловість скоротилася до 1,9% (2015 р.), тоді як ще у 2011 р. вона становила 12,8%. У низці галузей переробної промисловості взагалі припинено використання позикових і залучених коштів у виробничих інвестиціях. Недоступність позикових коштів зумовлена дорожнечою кредитних ресурсів. Ставки за банківськими кредитами перевищують рентабельність промислової діяльності у 4 рази і більше.

Промисловість замкнена на власних коштах як джерелі інвестицій у розвиток, проте і це джерело дуже обмежене. За рахунок самофінансування забезпечується 87% інвестицій в основний капітал промисловості та 97% – переробної промисловості. У структурі джерел інвестування дедалі меншає частка позикових коштів, іноземних інвестицій, коштів населення, інвестиційних інституцій, державного і місцевого бюджетів. Брак власних коштів та неспроможність залучити ресурси фінансового ринку для інвестицій прирікає підприємства на подальшу втрату технологічної конкурентоспроможності. Загалом недостатність капіталу у виробничому секторі залишається серйозною перешкодою для індустріального відновлення економіки країни.

Інвестиційний клімат, у якому функціонує промисловість країни, характеризується такими ознаками:

- кризовий фінансовий стан підприємств, гостра нестача наявних доходів, збитковість низки видів промислової діяльності;
- брак ефективного попиту на промислову продукцію на внутрішньому ринку та втрата традиційних зовнішніх ринків внаслідок російської агресії;
- нарощування боргової залежності та декапіталізація підприємств;
- дефіцит інвестиційних ресурсів;
- виведення капіталу з промисловості, нагромадження його у тіньовому секторі та офшорних юрисдикціях;

- дисфункціональність елементів трансмісійного механізму щодо перерозподілу фінансових ресурсів в економіці, дорожнеча кредитних ресурсів;

- незахищеність прав кредиторів і високі ризики неповернення виданих кредитів.

Таким чином, інвестиційний клімат, який існує в країні, не сприяє притоку інвестицій у промисловість та перешкоджає індустріальному відновленню економіки.

1. Про утворення Національного комітету з промислового розвитку //Постанова КМУ від 11 жовтня 2016 р. № 711 2. Финансовый словарь Финам. [Електронний ресурс]. Доступний з: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/23141

**СЕКЦІЯ 7.
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

УДК 339.9

А.Е. ГАНЬКОВИЧ

студент,

Науковий керівник: к.е.н. Рубіш М.А.,
Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна

**СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ В ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ**

Закарпатську область проходять важливі міжнародні транспортні коридори. Географічне розташування регіону сприяє цьому. Закарпатська область межує з 4-ма країнами ЄС: Польща, Словаччина, Угорщина та Румунія. З огляду на ці особливості область займає ключові і центральні позиції географічного та геополітичного розташування. Однак тенденції останніх років свідчать про погіршення загальної ситуації, яка склалася в регіоні.

Враховуючи розташування регіону стан сполучних шляхів відіграє важливу роль. Основними проблемними питаннями в дорожньому господарстві є неналежний технічний стан вулично-дорожньої мережі, особливо у сільській місцевості, що зумовлено недостатнім фінансуванням дорожньої галузі області впродовж останніх років, що не дозволяло проводити ремонтні роботи на мережі доріг області в необхідних обсягах з доведенням термінів експлуатації дорожнього покриття до міжремонтних строків; не завершено будівництво розпочатих об'єктів на дорогах загального користування області, розбудову міжнародних пунктів пропуску та під'їзних доріг до них. Також на території області є вузькоколійна залізниця, однак її інфраструктура знаходиться в занедбаному стані через недофінансування впродовж понад 20 років в потребує капітального оновлення [1].

Паливно-енергетичний потенціал Закарпаття в частині власних традиційних джерел (нафти, газу, вугілля тощо) є незначним. Розвідано родовища бурого вугілля, загальні запаси яких складають – 80 млн. тон. Його видобуток здійснюється тільки на Ільницькому родовищі. Останніми роками він знижений до 1 тис. тон на рік. Це вугілля має невисоку теплотворну здатність і високу зольність [2]. Проте в регіоні можливий розвиток інших видів енергетичних джерел. Для умов Закарпаття найперспективнішими для розвитку є сонячна енергетика, геотермальна енергетика, біоенергетика, включаючи виробництво біогазу з нині діючих та закритих сміттєзвалищ, та енергетика доквілля. При цьому безперечною перспективою у цій сфері є розвиток індивідуальних відновлювальних джерел енергії для окремих домогосподарств чи інших житлових та соціальних об'єктів – високочутливих вітрових установок, сонячних батарей, теплових насосів – які дозволять регіону бути енергетично незалежним, ефективним та автономним. Такі системи енергозабезпечення можна застосовувати як у сільській місцевості, що важливо для гірських районів області, так і в міській.

Закарпатська область є привабливим регіоном для інвестиційної діяльності, що є позитивним явищем для покращення рівня життя в регіоні. Однак, і в цій сфері спостерігається тенденція до зниження: відтік іноземних інвестицій. Зокрема за період 2007-2013 рр. в економіку України було вкладено 50,9 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій. Прямі іноземні інвестиції в економіку області надійшли з 47 країн світу, при цьому на 8 із них (Японія, Німеччина, Польща, Австрія, Нідерланди, США, Кіпр та Угорщина) припадає 60,6 % від загального обсягу. Станом на 01.01.2015 р. найбільше

прямих іноземних інвестицій залучено в такі міста та райони області: Ужгородський район (34,6 % загального обсягу залучених інвестицій по області), м. Мукачево (11,4 %) м. Ужгород (13,5 %), Виноградівський район (9,5 %), Мукачівський район (6,2 %), м. Берегово (4,6 %). Загалом в області з іноземними інвестиціями функціонувало майже 900 підприємств. За період 2005-2013 рр. найбільш привабливим видом економічної діяльності для прямого іноземного інвестування була промисловість області. Станом на 01.01.2015 р. із початку інвестування в промисловість області вкладено 80,1 % від загального обсягу прямих іноземних інвестицій. За період 2005-2013 рр. відтік прямих іноземних інвестицій спостерігався за всіма видами економічної діяльності. Найбільший за обсягом (27,2 млн дол. США) відтік інвестицій відбувся в 2010 р. з промисловості області [3].

Покращення приніс прийнятий у 2012 р. Закон України «Про індустриальні парки», який створює нові реалії і дає новий імпульс для стабілізації інвестиційного клімату як в Україні загалом, так і в Закарпатській області зокрема. Закон дає можливості створити інвестиційні площадки, створити конкурентні переваги, які можуть використовувати в своїй інвестиційній політиці всі адміністративно-територіальні одиниці області. Позитивним моментом є те, що створений в регіоні приватний індустриальний парк «Соломоново» одним із перших внесений в Реєстр індустриальних парків.

Варто зазначити, що в зовнішньоекономічному товарообігу Закарпатської області імпорту товарів переважає обсяг експорту, що спричиняє значне негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу. Закарпатська область серед регіонів України зайняла 9 місце за експортом товарів, а імпортом 7 місце.

Зовнішньоторговельні операції товарами суб'єкти господарювання області здійснювали з партнерами зі 107 країн світу. Основна частина експорту області складає експорт в країни ЄС – 79,1% Обсяги експорту в країни СНД та Азії складає відповідно 18,7 % та 1,4 % В Америку за 2013 рік експортовано 0,3 % від загального обсягу товарів. Закарпаття має потужний ресурс незадіяного експортного потенціалу підприємств галузі промислового виробництва. Серед районів області основними експортерами є Ужгородський, Виноградівський райони. Серед міст обласного значення головними експортерами є Мукачево, Ужгород, Берегово. Основну частку експорту області складає деревина і вироби з деревини – 30,9 % [4].

Для формування позитивного інвестиційного іміджу регіону, відновлення довіри інвесторів, досягнення позитивних тенденцій в інвестиційній діяльності, виведення області на лідируючі позиції за основними інвестиційними показниками серед інших регіонів України та суміжних країн ЄС необхідно здійснити зміни в законодавчому полі, щодо стимулювання припливу інвестицій та інвестиційної діяльності, гарантування стабільності умов діяльності та захисту прав інвесторів, а також докорінні зміни в управлінні процесами залучення інвестицій та маркетингу.

1. Статистичний збірник «Регіони України 2013» /Держкомстат України; за ред. О. Осауленка. – ТОВ Консультант, 2014. – Частина 2. – 783 с. 2. Експрес-випуск «Зовнішня торгівля товарами Закарпатської області» [Електронний ресурс] / Держкомстат України. – режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2017/expr_v017.pdf. 3. Мікловда В.П. Редукаціоністський підхід до конкурентоспроможності регіону та його експортно-імпортного потенціалу/ В.П.Мікловда, В.В. Кубіній, С.М. Мошак / Науковий вісник УжНУ. -2015р. - Вип.1.- 27-30 с. 4. Смочко В.Ю. Конкурентоспроможність регіону та якісні фактори її забезпечення [Електронний ресурс] / В.Ю. Смочко //Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 3. – С. 182-186.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРИКОРДОННОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ З СУСІДНІМИ КРАЇНАМИ-ЧЛЕНАМИ ЄС

Специфіка розвитку прикордонних територій зумовлюється їхньою транзитною здатністю. Окрім вигідного геополітичного розташування важлива роль у виконанні транзитних функцій держави належить рівню розвитку прикордонної інфраструктури, ефективності роботи митних служб, пропускній спроможності пунктів пропуску, комунікацій, можливості обслуговування значно більших потоків вантажів, товарів, людей.

Прикордонна інфраструктура - це система каналів зв'язку, через які переміщуються матеріальні, фінансові й людські ресурси, відбувається їхній розподіл в економіці прикордоння.

Пряма взаємодія українських кордонів з автомобільною та залізничною Транс-Європейською Транспортною Мережею відбувається в наступних місцях:

- на кордоні з Угорщиною – Тиса (автошлях); Чоп/Батово (залізниця);
- на кордоні з Польщею – Краковець, Рава-Руська, Ягодин (автошлях); Ягодин, Мостиська II (залізниця);
- з Румунією – Д'якове, Порубне (автошлях); Д'якове, Вадул-Сірет (залізниця);
- зі Словачією–Ужгород (автошлях); Чоп (залізниця).

За оцінками експертів щодо роботи прикордонних пунктів пропуску основними проблемами в місцях з'єднання України та ТЕМ-Т є [1]:

- Більша за середню кількість документів, необхідних для митного оформлення імпортованих або експортованих товарів. В Україні вимагається на 40 % більше документації на експорт і вдвічі більше паперів на імпортовані товари, ніж в середньому в країні-члені ЄС. Це напряму впливає на подовження терміну проведення митного оформлення, що в свою чергу призводить до збільшення транзакційних витрат на рух в Україні.

- Тривалий час проведення митного оформлення. На відміну від України, в більшості розвинених країн ЄС митне оформлення проводиться в режимі он-лайн без надання додаткових документів.

- Високі імпортні та експортні логістичні витрати як для імпортованих, так і для експортованих контейнерних перевезень.

Ефективність роботи на великих автомобільних пунктах пропуску суттєво коливається через значний ефект «часу пік». Це призводить до тривалих затримок у вихідні дні. Час проходження вантажів вимірюється скоріше днями, а не годинами.

Залізничні пункти пропуску через державний кордон менш проблемні щодо часу проходження та ефективності функціонування. Це пов'язано з тим, що перевезення великих обсягів здійснюються однією партією і за однією декларацією. Час митного оформлення на кордонах України становить приблизно 2-4 години [2].

Головною «брамою» України в Центральну і Південну Європу, де здійснюються основні обсяги перевезень пасажирів і вантажів є м. Чоп, що знаходиться на кордоні з Угорською республікою. Середня пропускна здатність МПП Чоп – Захонь становить 3000 автомобілів на добу. Це високий показник з точки зору європейських вимог, проте цього не достатньо для забезпечення фактичних потреб – існуючий транспортний потік у 1,5–3 рази перевищує проектні можливості пунктів пропуску [2].

Це свідчить про те, що пропускна спроможність не відповідає рівню розвитку економічних та культурних відносин України з європейськими країнами. Крім того, рівень технічного забезпечення пунктів пропуску, зокрема технічними та спеціальними

засобами контролю, становить 39 % від потреби (засобами для огляду транспортну, розвантажувальною технікою, засобами дистанційного контролю) [3].

Проблема недостатньої кількості пунктів пропуску, невідповідного рівня їх облаштування та низької пропускної спроможності послаблює конкурентні позиції нашої держави на ринку транзитних перевезень.

Географічне розташування та наближеність західних областей України до кордонів ЄС дозволяє скористатися фінансовими можливостями європейських фондів та грантів для розвитку транспортної сфери та прикордонної інфраструктури, що сприятиме посиленню транзитного потенціалу.

Фінансова підтримка транспортного сектору в Україні забезпечується як на рівні держави так і за участю ЄС шляхом впровадження відповідних проектів і секторальних програм. Наразі існує партнерський проект Уряду України та ЄС «Підтримка інтеграції України у транс'європейську транспортну мережу ТЕМ-Т». Співпраця включає координацію та законодавче забезпечення роботи для автомобільного, залізничного, авіаційного, морського та річкового транспорту та розвитку послуг мультимодального транспорту.

Фахівці Проекту ТЕМ-Т сприяли Міністерству інфраструктури України у розробці «Транспортної стратегії України на період до 2020 року».

Стратегія визнає, що добре налагоджена транспортна система є важливою для соціально-економічного розвитку країни та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Транзитний потенціал України має високу перспективність та цінність, його ефективна реалізація дасть змогу не тільки додатково одержати значні фінансові ресурси, але і створити нові робочі місця, і зайняти достойне місце серед провідних країн-транзитерів, використати переваги свого сприятливого геополітичного та гео економічного розташування.

В контексті посилення транзитної спеціалізації Західного регіону на сучасному етапі розвитку транскордонного співробітництва України з країнами ЄС першочергової важливості набувають проекти, що сприяють:

- збільшенню пропускної спроможності діючих пунктів перетину кордону та покращенню їх технічної оснащеності;
- розвитку транспортних комунікацій;
- модернізації прикордонної інфраструктури,
- активізації інвестиційної політики в будівництві дорожньої інфраструктури прикордонних регіонів.

Отже, розвиток прикордонної інфраструктури стає однією з важливих сфер соціально-економічного розвитку західних регіонів України. У цілому покращення інфраструктури, по-перше, стимулює соціально-економічний розвиток прилеглих до кордону регіонів, створення на базі місцевих ресурсів виробництв експортної орієнтації, включення їх в економічні міжнародні зв'язки, що динамічно розвиваються. По-друге, створює атмосферу доброзичливості, взаємної зацікавленості в діловому повсякденному співробітництві прикордонних територій, що є гарантією спокою й безпеки на кордоні й у прикордонних регіонах і, відповідно, в суміжних країнах.

За будь-яких умов розвиток прикордонної інфраструктури надає нового імпульсу розвитку цих територій, сприяє залученню іноземних інвестицій та створенню транспортних коридорів.

1. *Індустріальний парк з елементами логістики «Берег-Карпати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bereg-karpaty.com>. 2. *Захонь – Чоп(Tusa) – пункт пропуску автомобільного сообщения <http://ukr-customs.com/entrypoints/zakhon-chop-tisa>. 3. *Бюджетна та податкова децентралізація – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.decentralization.gov.ua>.***

УДК 339.5(477+438)

О.Я. МАЛІНОВСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту,

О.А. ВАПНІЧНА,

студент,

Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПІВПРАЦІ ПОЛЬЩІ ТА УКРАЇНИ

В сучасних умовах глобалізації економічні процеси вимагають налагодженню тісних зв'язків між країнами, зокрема України та Польщі. Найвищі показники вкладення інвестицій було зафіксовано 01.07.2013 р. - на рівні 945,3 млн. дол. США.

За даними Державної служби статистики України, за результатами 2013 року обсяги польських інвестицій в Україні зменшилися на 71,0 млн. дол. США, а за 2014 рік ще на 14,2 млн. дол. США.

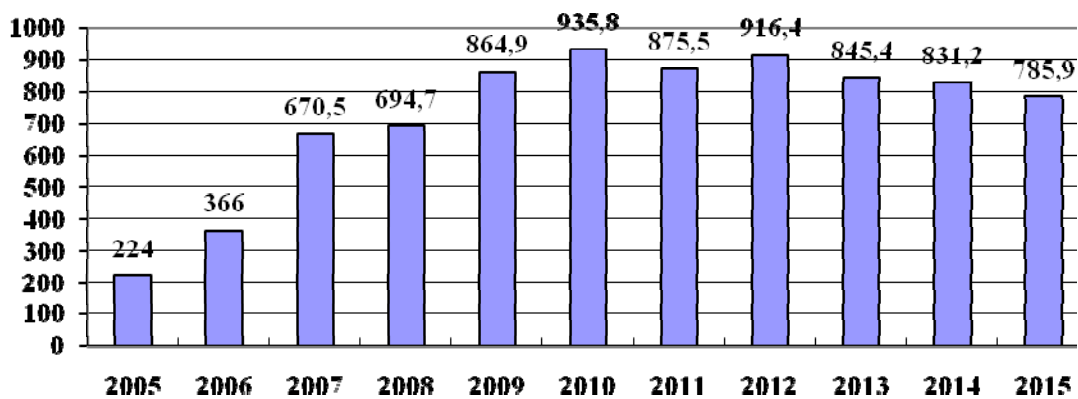


Рис. 1 Загальні обсяги польських інвестицій в Україні (2005 - 2015 рр., млн. дол. США)

Станом на 01.10.2016 р. обсяги польських інвестицій в Україні становили 789,4 млн. дол. США, що складає 1,7% від загального обсягу іноземних інвестицій в Україну.

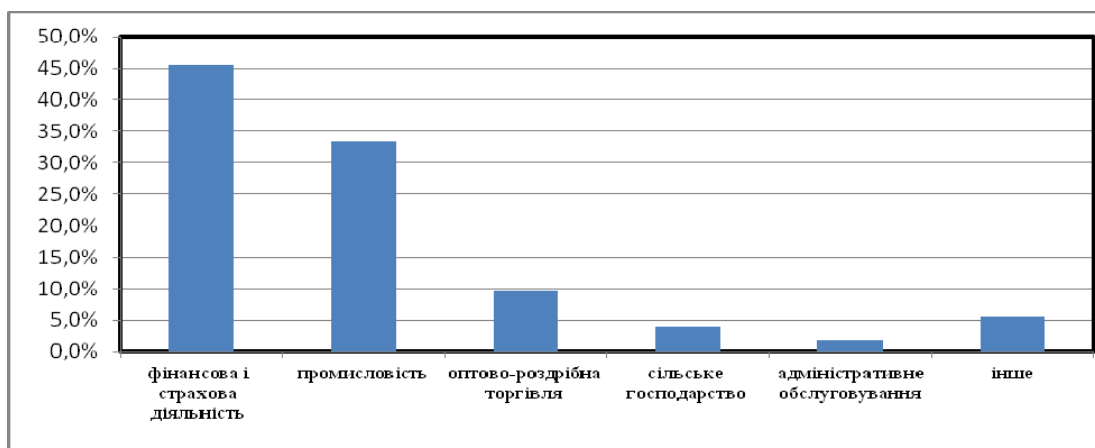


Рис. 2. Види економічної діяльності, в які найбільш залучено польських капіталовкладень (розроблено авторами на основі [1]).

З рис. 2 ми можемо констатувати, що найбільше польських інвестицій залучено у фінансову і страхову діяльність (45,5%); промисловість (33,5%); оптово-роздрібну торгівлю (9,7%); сільське, лісове та рибне господарство (3,9%); адміністративне та допоміжне обслуговування (1,8%).

Польські інвестори реалізують свої проекти в Україні, а саме:

- найбільший банк Польщі «PKO Bank Polski S.A» (основний акціонер ПАТ «Кредобанк») збільшує статутний капітал української банківської установи на 17,2% (330 млн. грн.) до 2,249 млрд. грн.;

- польська компанія «Барлінек» буде інвестувати до 20 млн. євро в модернізацію виробництва власного заводу у м. Вінниця, що дозволить йому стати найбільшим деревообробним підприємством Європи;

- польська компанія «Lubawa S.A.» спільно з ДК «Укроборонпром» реалізовує проект зі створення у м. Івано-Франківськ підприємства по виробництву військової амуніції (початковий обсяг польських інвестицій оцінюється на рівні 1 млн. євро).

За даними Державної служби статистики України, обсяги українських інвестицій в польській економіці станом на 01.10.2016 р. склали 50,2 млн. дол. США, що становить 0,8% від загального обсягу українських інвестицій за кордоном. Аналіз інвестиційного співробітництва двох держав свідчить про суттєве перевищення обсягу польських інвестицій в Україну порівняно з обсягом інвестування українськими підприємцями у Польську державу. Найбільших проблем співпраці сторін завдають невідповідність податкового законодавства, міжбюджетних відносин, регіональної політики, регулювання зовнішньоекономічної діяльності тощо. Проте, обсяг реальних українських інвестицій в РП, які з різних причин не зараховуються українською статистикою, перевищує 1 млрд. дол. США. У Польщі наразі діє більше десяти підприємств з українським капіталом.

Отже, РП є для України одним із головних партнерів у інноваційно-інвестиційній співпраці.

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Маліновська О.Я., Максимів І.О. Фінансування цільових бюджетних програм на сучасному етапі розвитку економіки України / О.Я. Маліновська, І.О. Максимів // Вісн. Нац. лісотех. ун-ту України: [зб. наук. праць] / Нац. лісотех. ун-т. – Львів : Вид-во Львів. - 2012. – № 22.4. – С. 245-248.

УДК 347.44

О.Я. МАЛІНОВСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту,

Л.І. ДЖИГОВСЬКА,

студент,

Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів, Україна

ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

Накопичені дисбаланси соціально-економічного розвитку регіонів України великою мірою спричинені проблемами системи державних фінансів, а саме відсутністю достатнього інвестування.

Фінансово-економічні відносини України та Німеччини є одними з найважливіших. Починаючи з 2015 року перед цими двома країнами постало безліч можливостей, щоб врешті вивести їхні відносини на новий рівень.

Україні потрібно продемонструвати результати необхідних реформ у сфері державного управління, в судовій системі, а також удосконалити ті характеристики, що найбільше цінують німці: вміння дотримуватись чітких правил гри та вміння виконувати взяті на себе зобов'язання [1].

У 2015 році Німеччина змістилася за обсягом інвестицій з другого на третє місце, поступившись лідерством Кіпру та Нідерландам. Проте у 2016 р. тенденція кардинально змінилася, що свідчить про повернення довіри німецьких інвесторів.

Кількість німецьких фірм в Україні становить близько 250, німецьких фірм та спільних підприємств досягає близько 950, а також в Україні існує понад 1200 фірм з участю німецького капіталу. Таким чином, тенденція на німецькі інвестиції продовжує зростати. Можна сміло сказати, що спільні проекти українського і німецького бізнесу зростають економіку України більш ефективною.

У 2015 році Німеччина виділила загалом близько 700 млн. євро у вигляді кредитів і грантів. Це один із найбільших пакетів співробітництва з усіх тих, які Німеччина взагалі має з іншими країнами [1].

Станом на 01.10.2016 р. кумулятивний обсяг інвестицій з ФРН склав 5,4 млрд. дол. США, що становить 12% від загального обсягу надходження іноземного капіталу в економіку України. Протягом першого півріччя обсяг інвестицій з ФРН збільшився на 32 млн. дол. США. Німеччина входить в трійку найважливіших інвесторів нашої країни [2].

Станом на 01.10.2016 р. найбільші обсяги інвестицій з ФРН залучено у наступні види економічної діяльності:

- промисловість – 4,8 млрд. дол. США
- виробництво гумових виробів – 243 млн. дол. США
- оптова та роздрібна торгівля – 245 млн. дол. США. [2]

Уряд Німеччини через німецький банк розвитку KfW інвестує кошти в соціальну інфраструктуру Кіровоградської, Вінницької та Львівської областей. На реалізацію заходів у рамках проекту було передбачено сім мільйонів євро. Для покращення надання послуг, ФРН підтримує соціальні заклади (лікарні, школи і дитячі садки).

З розвитком економічних процесів виникає потреба в покращенні інфраструктури України. Насамперед, це ефективніше енерговикористання та освоєння альтернативних джерел енергії. В даному випадку Україна може здобувати відповідний досвід, який запозичений у ФРН. Наглядними прикладами є поява «зеленого міста» з модернізацією централізованого тепlopостачання у Львові, а також будівництво сонячної електростанції у місті Тростянець Сумської області. Побудова нового підприємства розпочнеться вже в березні 2017 року [3].

Також Німецькі інвестори на Хмельниччині розвивають виробництво сільськогосподарських машин для фермерів. Ці іноземні інвестиції сприятимуть зміцненню економіки України та посиленню соціального захисту її громадян.

Компанія JLL, що надає фінансові та комплексні послуги в галузі нерухомості, що є інвестором з Німеччини, планує відкрити новий завод у 2018 році, у Львові, із виготовленням ременів безпеки для авто [1].

Українськими підприємствами інвестовано в економіку Німеччини 2,38 млрд. дол. США. Близько 50 % українських інвестицій спрямовано до промисловості Німеччини [2].

Отже, Україні потрібно перейняти досвід у Німеччини. Насамперед, це стосується виділення більшої кількості ресурсів для підтримки громадських організацій в Україні, визначення політичними партіями своєї ідеології та дотримання її чіткості, модернізації армії, а також того, що громадський сектор, малий та середній бізнес повинні стати фундаментом та опорою трансформаційних процесів в Україні.

Дуже важливим пунктом має стати викоренення великого бізнесу з української політики та дотримання певного рівня життя, що відповідає можливостям, які надає держава.

Таким чином, впроваджуючи реформи та вдосконалюючи Україну, можна отримати економічний та соціальний розвиток на рівні європейських країн.

1. *«Україна і Німеччина: перспективи співпраці та партнерства» : [інтерв'ю статс-секретарем Федерального міністерства закордонних справ Німеччини Штефаном Штайнляйном] //Європейська правда. – 2015. – 30 вер. – С. 2. Посольство України у Федеративній Республіці Німеччина. [Електронний ресурс]. –Режим доступу :*

<http://germany.mfa.gov.ua/ua/ukraine-de/trade>. З.Маліновська О.Я. Стан і перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку міста Львова / О.Я. Маліновська, І.О. Максимів // Вісн. Нац. лісотех. ун-ту України: [зб. наук. праць] / Нац. лісотех. ун-т. – Львів : Вид-во Львів, 2011. - № 21.17. – С. 231-234.

УДК 339.9.01

І.В. МЕДВЕДСВА

аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна

КОНЦЕПЦІЯ КУЛЬТУРИ Т. ПАРСОНСА

Багато науковців другої половини ХХ століття розмірковували про природу головних проблем суспільства, які б допомогли виділити відмінні аспекти культур [1]. Найбільш відомою концепцією культури у міжнародному бізнесі є структура сприйняття системи цінностей Гірта Хофстеде. Однак, крім моделі Г. Хофстеде сучасними дослідниками виділено близько тридцяти показників ділової культури, але, по суті, вони в тій чи іншій мірі вписуються в модель Г. Хофстеде [2, с.139].

Теоретично дослідження Г. Хофстеде ґрунтувалися на ціннісних орієнтаціях і орієнтаціях на відносини, описаних відомим американським соціологом Талкотом Парсонсом. Ця концепція відома в науці як «типіві змінні соціальної дії»Т. Парсонса (1951 р.). Вони дозволяють розкрити істотні, змістовні характеристики мотивів, що мають принципове, фундаментальне значення для розуміння організації соціального життя у того чи іншого народу, дозволяють вловити сутність соціально-історичної реальності в ту чи іншу епоху.

Основу цієї системи мотиваційних показників становить аналіз способів орієнтації індивіда на іншого: на що (які властивості, принципи, критерії) він орієнтується, будуючи свої відносини з іншими (в ситуаціях, що вимагають вибору). Ці способи представлені як альтернативи. Відповідно, система даних альтернатив дозволяє не тільки більш багатогранно охопити одиничну дію індивіда, але і глибше усвідомити специфіку організації соціального життя [3, с. 154].

Ці пари характеризують можливості альтернативи (вибір між двома альтернативами):

– «Афективність – афективна нейтральність» (або «емоційність – емоційна нейтральність»). Це ступінь, в якій люди прагнуть задоволення (негайно / стримано) [2, с. 141]. Підкоритися природному пориву або встояти перед спокусою [4, с. 162]. Використання індивідом в своїх діях по відношенню до іншого емоційних (афективних) або раціональних (афективно нейтральних) критеріїв, оцінок [3, с. 155].

– «Універсалізм – партикуляризм». Це режими категоризації людей або об'єктів (загальні / специфічні) [2, с. 141]. Орієнтація індивіда при оцінці поведінки іншого на якесь загальне універсальне правило або на якесь партикулярні (приватні, відокремлені, неофіційні, суб'єктивно довірливі) критерії, які є винятком з цих загальних правил [3, с. 154]. Співвідносити свої дії з загальнолюдськими нормами або наполягати на своєму праві ухилення від загальних стандартів [4, с. 162].

– «Дифузне – специфічне». Це типи реакції індивідуума на інших людей або об'єкти (цілісний / особливий). Прийняття індивідом на себе широких (дифузних) обов'язків в даній ситуації або виконання специфічних, спеціалізованих обов'язків [3, с. 155]. Зосередитися на головному або допускати розсіювання своєї уваги, енергії, сил [4, с. 162].

– «Приписування досягнень – реальні досягнення». Це поведінкові моделі людини або об'єктів з точки зору якостей, які їм приписуються. Орієнтація індивіда при

оцінці поведінки іншого на досягнення, кваліфікацію, професіоналізм останнього або набуте ним від народження (стать, нація, вік, становище в сім'ї), набуте недосяжними шляхами – зв'язки, дружні відносини [3, с. 155]. Виходити з реальних результатів або допускати міфотворчість по відношенні до них [4, с. 162].

– «Егоїзм – колективізм» (переслідувати тільки свої особисті інтереси або орієнтуватися на інтереси спільноти) [4, с. 162]. Орієнтація індивіда в своїх діях на особисту вигоду, особистий інтерес або на інтереси колективу, членом якого він є («орієнтація на себе – орієнтація на колектив»). Надалі, до речі, Т. Парсонс цю альтернативу виключив [3, с. 155].

У Старостіної А.О. остання змінна відсутня, а замість неї наведені:

- «Визначальність – виразність» – це природа цілей, які люди прагнуть досягти у взаємодії з іншими (шляхи досягнення іншої мети / кінцевої мети).

- «Структура щільності» – це ступінь, в якій норми, правила і обмеження займають місце у поведінці людей (щільно / вільно) [2, с. 141].

Крім концепцій Г. Хофстеде та Т. Парсонса в літературі існує ще кілька поширених підходів до класифікації національних бізнес-культур. Це концепція Ф. Тромпенаарса разом з Ч. Хемпден-Тернером, це модель Ф. Клакхона і Ф. Стробека, класифікація культур Е. Холл та М. Холл, а також класифікація Д. Пінто, концепція культури М. Дугласа та ін.

1. Hofstede, G. (2011). *Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context*. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scholarworks.gvsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1014&context=orpc>.

2. Старостіна А.О. *Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: Підручник / А.О. Старостіна*. – К.: ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. – 480 с. 3. *Общая социология: Учебное пособие. Под общ. ред. проф. А.Г. Эфендиева*. – (Серия «Высшее образование»). – М.: ИНФРА-М, 2000. – 654 с. 4. *Бачинин В.А. Социология / В.А.Бачинин*. – Харьков: Консум, 2003 г. – 576 с.

УДК 339.52

К.С. ПУГАЧЕВСЬКА

кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри міжнародних економічних відносин,

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна

РЕГУЛЮВАННЯ ІМПОРТУ ТОВАРІВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Інтенсифікація процесів інтеграції та глобалізації сприяє зростанню масштабності міжнародних торговельно-економічних відносин та обумовлює формування відповідних систем регулювання імпорту товарів у рамках глобальних торговельних інституцій. Перебування України в регуляторному полі СОТ та реалізація проекту створення зони вільної торгівлі з ЄС фактично мінімізують використання інструментів тарифного захисту внутрішнього ринку, натомість нетарифні методи, валютна та податкова політика розглядаються як головні засоби формування ефективного протекціоністського режиму для захисту окремих секторів економіки.

Угода про асоціацію між ЄС та Україною – це комплексний договір, який охоплює політичні і економічні відносини між країнами. Торговельна частина цієї Угоди знайшла відображення у створенні Поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), застосування якої розпочалось у січні 2016 р. Економічна мета підписаного документу стратегічного та геополітичного значення в історії України полягає у тому, щоб сприяти модернізації української економіки за рахунок нарощування обсягів торгівлі з ЄС та

іншими країнами, а також удосконалити механізм регулювання економіки відповідно до європейської практики.

ПВЗВТ практично повністю лібералізує торгівлю між Україною та ЄС, причому з доволі високим рівнем асиметричності, оскільки ЄС проводить тарифну лібералізацію у повному обсязі і негайно для переважної більшості товарів, у той час як Україні надається термін від трьох до семи років. Це надасть українським експортерам додатковий час для підготовки до умов жорсткої конкуренції на європейському ринку [2].

У цілому слід відмітити, що скасування тарифів є класичною основою створення зони вільної торгівлі. За даними Європейської Комісії, Україна та ЄС скасують 99,1 % і 98,1 % мит відповідно [3].

Україна запроваджує негайний преференційний режим лише для 49,2 % промислових товарів, що експортуються з ЄС. Однак, після семи років перехідного періоду частка експорту ЄС для якої Україна запроваджуватиме тарифну лібералізацію зросте до 96 %. Зокрема, Україна запровадить поступову лібералізацію для деяких видів мінеральних продуктів (3 роки), органічної продукції хімічної промисловості (до 3 років), добрив (до 3 років), автомобільних гумових шин (до 5 років), шкіряних виробів (до 5 років) і текстильних товарів, наприклад, головних уборів (3 роки) [3].

Україна взяла на себе зобов'язання у скасуванні мита на 88,5 % тарифних позицій сільськогосподарської продукції. Для майже половини таких товарів тарифна лібералізація буде проведена негайно, для решти передбачено період до семи років. Однак не усі імпорتنі мита будуть знижені до нуля, так на 8,7 % тарифів на сільськогосподарські товари буде застосовано лінійне скорочення на 20-60 % протягом 5-10 років. По закінченню перехідного періоду залишкові рівні тарифів збережуться. Водночас для 2,8 % тарифних позицій сільськогосподарської продукції (товарних груп м'яса і цукру) будуть застосовані тарифні квоти.

Будь-які нетарифні заходи мають на меті захист національного товаровиробника, забезпечення безпеки та якості продуктів, що імпортуються. Водночас, їх застосування в Україні має рамковий характер з огляду на те, що продукція вітчизняного виробництва є неконкурентоспроможною за ціною і якістю, а відтак за багатьма товарними позиціями, особливо непродовольчими товарами, перевага надається імпортним аналогам. Запровадження тарифних квот на імпорт продукції, визначення переліку товарів, імпорт яких підлягає ліцензуванню, контроль за цінами, вимоги до сертифікації та стандартизації та інші нетарифні заходи у своїй сукупності сприяють захисту українських підприємств від іноземної конкуренції, консервуючи наявну структуру виробництва та експорту.

Щодо обсягових показників імпорту з країн ЄС, то стрімке знецінення гривні (32,8 % у 2014 р. і 45,8 % у 2015 р.) і скорочення як споживчого, так і інвестиційного попиту, призвело до зниження обсягів імпорту товарів з ЄС (на 21,3 % у 2014 р. та 27,2 % у 2015 р.). Разом з тим частка імпорту товарів з ЄС у загальному обсязі імпорту починаючи з 2012 р. зростає, склавши за підсумками 2015 р. 40,9%. Таке зростання частково зумовлено різким скороченням обсягів торгівлі з РФ. У структурі імпорту 22,7 % у 2015 р. складають мінеральні продукти (зокрема, мінеральне паливо, нафта і нафтопродукти), 17,23 % - продукція хімічної промисловості, 17,37 % - механічне обладнання, машини і механізми, 8,37 % - пластмаса та гума [1].

Зростання обсягів імпорتنих товарів на внутрішньому ринку України, які за рівнем конкурентоспроможності порівняно з імпортними аналогами є на порядок вищими, призводить до збільшення обсягів імпортоспоживання. Складнощі в пошуку потенційних ринків збуту для експорту вітчизняних товарів через невідповідність її європейським стандартам та низьку конкурентоспроможність можуть призвести до згортання ряду виробництв та подальшого нарощування негативного сальдо торговельного балансу. Сировинна спрямованість експорту, яка містить невисокий відсоток доданої вартості, та майже повна відсутність високотехнологічних виробництв поглиблюють неефективну

міжнародну спеціалізацію України та підвищують вразливість економічного розвитку від зовнішніх чинників. Необхідна гармонізація технічного регулювання до міжнародних стандартів, вказівок і рекомендацій з метою диверсифікації зовнішніх ринків збуту, а також сприяння розвитку інституту добровільної сертифікації виробництва через підвищення відповідальності бізнесу з метою модернізації моделей господарювання, що позитивно впливатиме на конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Інтеграційні можливості України: перспективи та наслідки: наукова доповідь / за ред. В.М. Гейця, Л.В. Шинкарук ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2014. – 92 с. 3. Поглиблення відносин між Україною та ЄС / М. Емерсон, В. Мовчан та ін. – Центр європ. пол. досл., Ін-т екон. досл. та пол. консульт., К., 2016. – 255 с.

УДК 339.9

О.О. ПШИК-КОВАЛЬСЬКА

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,

Д.Р. МІРЗОЄВА

студент,

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

АНАЛІЗУВАННЯ ДИНАМІКИ СТАТЕЙ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ

Основним документом для відображення міжнародних економічних операцій для будь-якої країни є платіжний баланс. Завдяки аналізуванню платіжного балансу можна дати характеристику потокам товарів, трансфертів, інвестицій та стану економіки держави в цілому. Зважаючи на це, доцільним є проведення аналізу платіжного балансу України, у результаті чого простежити зміни, які відбулися протягом останніх десяти років (рис.1).

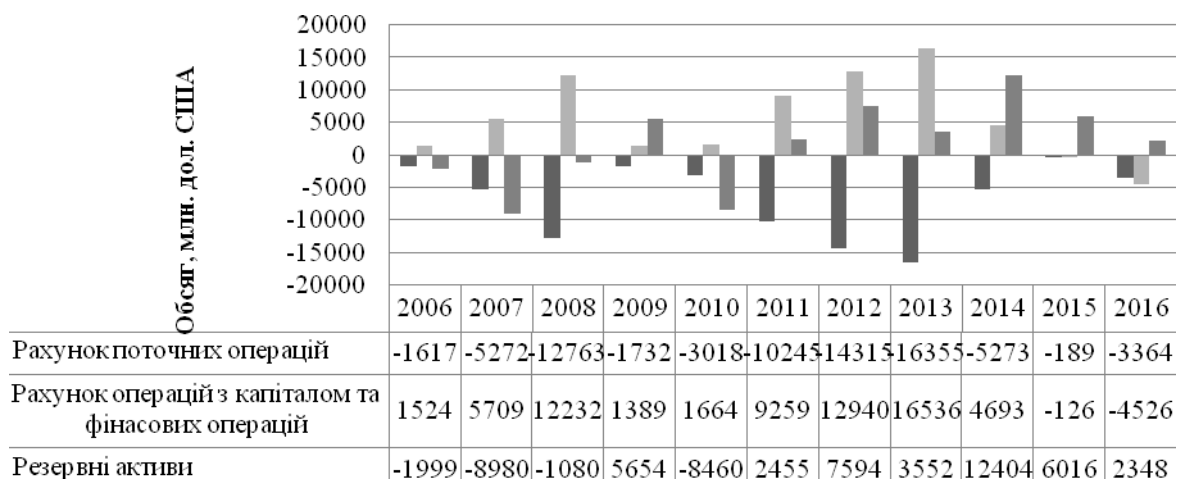


Рис. 1 Динаміка статей платіжного балансу України за період 2006-2016 рр. (сформовано на підставі [1])

Протягом усього досліджуваного періоду рахунок поточних операцій залишається дефіцитним. Тому доцільно проаналізувати динаміку експорту та імпорту товарів та послуг України (рис.2).

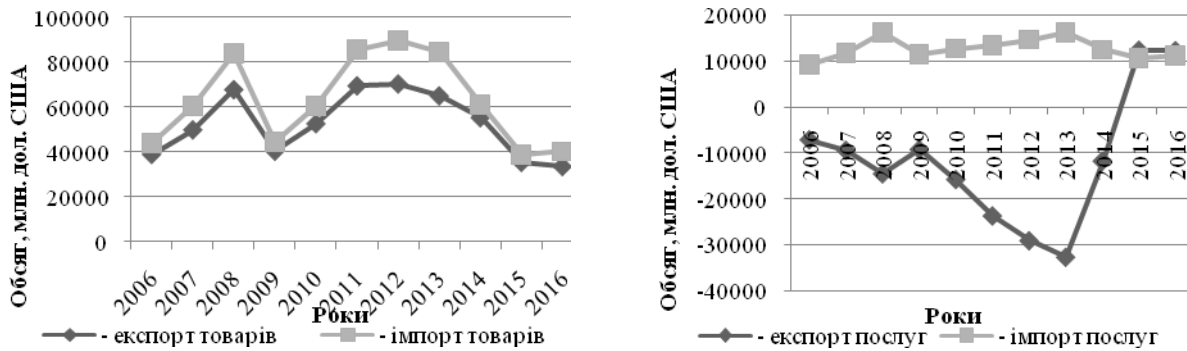


Рис. 2 Динаміка експорту та імпорту товарів та послуг України за період 2006-2016 рр. (сформовано на підставі [1])

Сальдо торгівлі товарами протягом усього періоду є від'ємним. Спостерігається стрімке зменшення обсягів експорту та імпорту товарів протягом 2014-2016 рр., що є наслідком економічної кризи. Аналіз структури експорту товарів та послуг засвідчив, що найбільші частки в експорті України у 2006 р. займають сировина (10,5%), проміжні (59%), та споживчі товари (17%) [2]; у 2015 р. проміжні товари (44%), сировина (31%) та споживчі товари (15,6%) [2]. Зростання частки сировини та проміжних товарів є негативним явищем для економіки України. Позитивними тенденціями є стрімкий розвиток сфери послуг (2015-2016 рр. сальдо торгівлі послугами є додатнім). Зокрема найбільшим є обсяг транспортних послуг та послуг пов'язаних у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги [3]. Разом із тим позитивний вплив мають перекази українських заробітчан, оскільки їх обсяг є значним.

Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій є профіцитним до, та під час фінансової кризи 2008-2009 рр. Варто зазначити, що виведення портфельних інвестицій компенсується наявністю прямих інвестицій. Вагомий вплив мала процентна ставка: під час кризи вона становила від 17,5% до 20,9% [4]. Дефіцит даного рахунку спостерігається протягом останніх двох років, що пов'язане з введенням війни, політичною та економічною кризою, що вплинуло на зменшення притоку прямих інвестицій та сприяло виведенню іноземного капіталу з окремих регіонів. Незважаючи на високу процентну ставку – 21,8% [4], великий ризик призвів на виведення прямих інвестицій. Слаборозвинений фондовий ринок та криза вплинули на зменшення обсягу портфельних інвестицій.

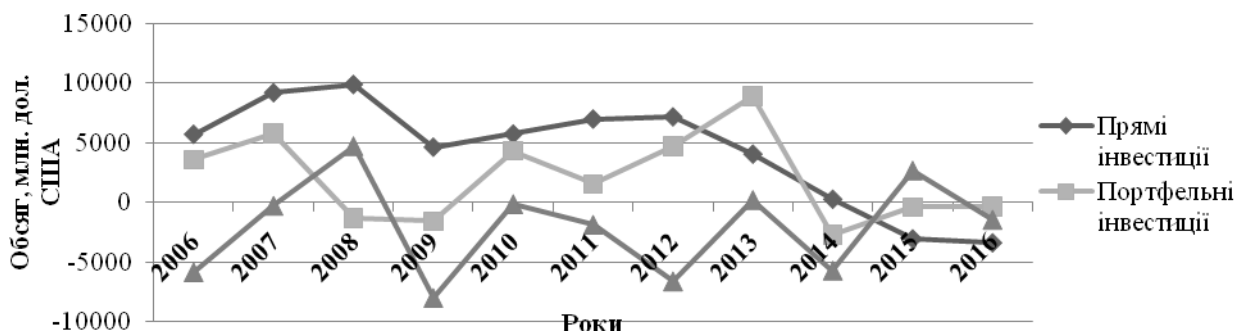


Рис. 3 Динаміка обсягів інвестицій України за період 2006-2016 рр. (сформовано на підставі [1])

До 2010 року рахунок резервних активів є дефіцитним. Протягом 2011-2016 рр. резервні активи мають додатне значення, за рахунок траншів Міжнародного валютного фонду та використання Спеціальних прав запозичення.

Для покращення стану платіжного балансу України необхідно збільшувати експорт продукції та зменшувати експорт сировини. Крім цього необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат для залучення прямих інвестицій та розвивати фондові ринки для залучення портфельних інвестицій.

1. Статистика зовнішнього сектору України [Електронне джерело]: офіційний сайт Національного банку України – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65613#top. 2. Ukraine trade summary 2015 [Electronic resource]: official website of WITS – Access mode: <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/UKR/Year/2015/Summary>. 3. Структура експорту–імпорту за видами послуг України у 2015 р. [Електронне джерело]: офіційний сайт Державної служби статистики – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/str_eip_kv/str_eip_kv_u/str_eip2015_u.htm. 4. Lending interest rate in Ukraine [Electronic resource]: official website of World Bank – Access mode: http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LEND?locations=UA&view=map&year=2009&year_low_desc=false

УДК 338.45:338.2

Л.А. ШВАЙКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та маркетингу,
Українська академія друкарства, м. Львів, Україна

ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ

На початку XXI століття світові лідери визнали, що перед людством стоять завдання величезної ваги, пов'язані з цілим рядом економічних проблем, перенаселенням, нестачею продуктів харчування, води, епідеміями, воєнними конфліктами, тероризмом, нерівністю між країнами і людьми та ін.

Було підписано ряд міждержавних угод, схвалено ряд конвенцій і протоколів про охорону довкілля, зменшення шкідливих викидів, освоєння чистих технологій, альтернативних джерел енергії. Однак, екологічна ситуація від цього не поліпшилася - економічні катаклізми по всьому світу нагадують про необхідність кардинальних змін у підходах до їх вирішення.

По всьому світу підприємницькі структури долучаються до Глобального договору - стратегічної ініціативи ООН, в рамках якої вони зобов'язуються дотримуватися, підтримувати та впроваджувати нові цінності у сфері прав людини, трудових норм, охорони довкілля, боротьби з корупцією та ін.

Екологічні проблеми тісно пов'язані з життєдіяльністю людини, потреби якої щорічно необґрунтовано зростають, що зумовлює необхідність нарощування обсягів виробництва в середньому до 3,0% кожного року. Станом на 1 вересня 2016 року кількість населення Землі сягнуло 7430 млн. осіб, що на 1,1% більше, ніж у 2015 році. У багатьох регіонах світу відчувається нестача їжі, питної води. Застосування сучасних технологій в аграрній галузі дещо вирішує проблему забезпечення населення продуктами харчування, однак їх якість, ціна і вплив на здоров'я знаходяться на стадії наукових досліджень.

Традиційні індустрії в більшості країн світу перебувають у стані стагнації, а в окремих країнах - в занепаді. Це спричиняє ріст безробіття, темпи якого щорічно зростають. Висловлюються побоювання, що освоєння робототехніки загострить проблему безробіття. В той же час інформаційні технології розвиваються надзвичайно швидко.

Сьогодні понад 1,5 млрд. людей у світі користуються доступом до всіх галузей людських знань за допомогою інформаційних технологій. Активне поширення інформаційних технологій дозволяє невеликій кількості людей отримувати величезні доходи, позбавляє велику кількість працівників місць праці, доходів, що зумовлює і поглиблює нерівність між країнами і людьми. За даними ООН 10% людей у світі володіють 89% всіх світових активів. Добробут населення світу зріс у 2016 році на 1,4%. Лідером по збагаченню стала Японія, доходи населення якої зросли на 19%. Зріс добробут населення в Німеччині, Франції, Канаді, Індонезії. Водночас англійці збідніли на 10%. Втратили багатства Китай, Швейцарія, Італія, Росія та ін.

Природні катаклізми, війни, терористичні акти, різні соціальні конфлікти спричиняють активні не регульовані міграційні процеси. Це підриває толерантність у стосунках між країнами, створює багато соціально-економічних і політичних проблем для влади країн, які приймають біженців.

Глобальним викликом сьогодення є загострення конфлікту між суспільством і владою в багатьох країнах світу, що зумовлює потребу пошуку нових лідерів, частих змін урядів і глав держав. Лідери багатьох країн повинні визнати, що вони не впоралися з викликами часу, не запропонували суспільству нові моделі управління, не змінили правил гри адекватних вимогам часу. Так, більшість європейців не задоволені напрямками руху їхніх країн - близько 70% опитаних. Довіра суспільства до національних лідерів становить 11% в іспанців, 20% італійців, 23% французів, 30% німців. Це свідчить про низький рівень державного менеджменту та неврахування в економічній політиці країн глобальних викликів часу.

В останні десятиліття в різних частинах світу активізувалися заклики до зміни політичної карти світу, яка призведе до руйнування національних економік, порушить хиткий баланс у світовій економіці.

Життя показує, що необхідно постійно виховувати людей, розвивати в них відповідальність за себе, країну, світ. Люди мають усвідомлювати, якими вразливим є світ і кожна країна, які небезпеки чатують десь поблизу, як їх уникнути чи здолати. Влада має сприяти руйнуванню бар'єрів між країнами, обміну ресурсами, підтримувати бідні країни фінансово, об'єднуватися в боротьбі з хворобами, тероризмом, спільно вирішувати проблеми екології, не забуваючи при тому про національні інтереси.

УДК 332.13:339.9

П.Б. ЮР'ЄВА

кандидат економічних наук, доцент,
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Зовнішня торгівля – це складна поліструктурна система з внутрішніми та зовнішніми зв'язками між її елементами та відповідно функціонально-просторовою організацією. Під впливом посилення процесів транснаціоналізації та регіоналізації, як ключових процесів глобалізації світових товарних ринків, зовнішня торгівля зазнає суттєвих трансформацій, які потребують фундаментальних досліджень. Актуальною проблемою стає обґрунтування нового підходу до територіальної організації зовнішньої торгівлі та її регіонального розвитку, включаючи розробку теоретико-методичних положень.

Фундаментальні засади зовнішньої торгівлі країни та її регіонів на світових товарних ринках розроблялися в працях як класиків політичної економії (А. Сміта, Д. Рікардо, А. Маршала), так і в роботах сучасних вчених-економістів (П. Самуельсона, Е.

Хекшера і Б. Оліна, В. Леонтьєва, П. Рибчинського, Р. Вернона, І. Кравіс, П. Кругмана, К. Ланкастера, С. Ліндера). Серед українських вчених, що приділяли увагу дослідженням проблем територіальної організації зовнішньої торгівлі слід назвати наступних О. П'янкова, О. Ралко, І. Савчук, Т. Мельник, Т. Козаченко, Д. Ляшенко та ін.

Під територіальною організацією зовнішньої торгівлі ми розуміємо просторову організацію суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що формується з урахуванням певних умов і факторів і координується органами державного та регіонального управління. Зовнішня торгівля за особливостями функціонування і формування своєї просторової структури є функціонально інкорпорованою в загальний просторовий каркас економіки країн та її регіонів. Зауважимо, що характер, особливості та напрями розвитку зовнішньої торгівлі на пряму визначаються трендами територіальної організації національного виробничого комплексу і життя населення в регіонах. В той же час зовнішня торгівля знаходиться під впливом постійно діючих та мінливих екзогенних (мікро- та макро-середовища) та ендегенних факторів, які можуть, як гальмувати, так і стимулювати її розвиток. І якщо, ендегенні фактори є керованими з боку органів державного та регіонального управління та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, то екзогенні фактори є важко прогнозованими і на суб'єкти менеджменту зовнішньої торгівлі мають обмежений вплив або його взагалі немає. Ігнорування дії останніх може призвести до непередбачуваних негативних (кризових) явищ.

Методика дослідження територіальної організації зовнішньої торгівлі зазвичай побудована на поєднанні системно-структурного підходу та широкому застосуванні статистичних та економіко-математичних методів. Важливе місце в таких дослідженнях слід відводити методам географічного дослідження, зокрема типізація та картографування. Адже зовнішня торгівля є тим економічним явищем, який легко піддається типізації, яка дозволяє виявити схожі в розвитку території по конкретним якісним і кількісним ознакам.

Типологію зовнішньої торгівлі необхідно проводити на чотирьох територіальних рівнях: мегарівні – рівень географічних регіонів світу (типологія регіонів світу за особливостями зовнішньої торгівлі та їх місце в структурі зовнішньої торгівлі країни); макрорівень - рівень країн (типологія країн світу за особливостями зовнішньої торгівлі в цілому або по взаємодії з конкретною країною та їх місце в структурі зовнішньої торгівлі країни); мезорівень – рівень регіонів країни (типологія адміністративних регіонів (областей, районів), адміністративно-територіальних одиниць, торгово-економічних районів за особливостями ведення зовнішньоторговельної діяльності та місце регіону в структурі зовнішньої торгівлі країни); мікрорівень - локальний рівень (типологія суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за особливостями зовнішньоторговельної діяльності та їх місце в структурі зовнішньої торгівлі країни).

В процесі проведення типології важливим є правильний вибір її критеріїв та показників, які характеризують розвиток зовнішньої торгівлі та дозволяють виокремити типологічні групи. З нашої точки зору, можна виділити три ключові критерії: місце (роль) регіону/країни-зовнішньоторговельного партнера у зовнішній торгівлі країни; рівень ефективності та ефекту від зовнішньої торгівлі; рівень оптимальності територіальної і товарної структури; ступінь стійкості зовнішньоторговельних зв'язків регіону/країни. Усі показники розвитку зовнішньої торгівлі поділяють на п'ять груп: абсолютні, відносні, структурні, показники інтенсивності та ефективності [1, с.40]. В залежності від завдань, які ставляться перед типологією, набір цих показників може різнитися. Наприклад, при типології зовнішньої торгівлі на макрорівні тип країн визначають за показником обсягу зовнішньоторговельного обороту, а підтип – або за сальдо зовнішньої торгівлі, або товарною структурою та динамікою зовнішньої торгівлі.

В свою чергу типологія, накладена на карту, дозволяє дослідити закономірності просторової організації зовнішньої торгівлі, їх взаємозв'язків, залежностей і розвитку.

Найбільш ефективними в дослідженні територіальної організації зовнішньої торгівлі, на наш погляд, є синтетичні карти, а саме – типологічні, районувальні та оціночні. Вони здатні сформувати цілісне уявлення щодо об'єкта картографування, дають можливість охарактеризувати зовнішню торгівлю країни в цілому, визначити її територіальні особливості та відтворити вплив сукупності різнорідних факторів.

Аналітичні дані синтетичних карт слугують основою побудови просторових математичних моделей зовнішньої торгівлі. Останні дозволяють встановити тенденції змін географічних даних, виявляти як нові, так і попередньо не усвідомлені (не виявлені, не знайдені) взаємозв'язки як усередині наборів аналітичних даних, так і між ними, удосконалюючи цим знання про територіальну організацію зовнішньої торгівлі.

Підсумовуючи вище сказане, слід зазначити, що практична значимість територіального підходу до вивчення зовнішньої торгівлі, визначається можливістю оптимізації просторової структури зовнішньоторговельної діяльності призводить до збільшення її ефективності, і тим самим визначає довготривалі перспективи соціально-економічного розвитку країни. А запропонований методичний підхід до дослідження територіальної організації зовнішньої торгівлі дозволить виявити територіальні відмінності та усунути територіальні диспропорції та деформації.

1. *Міжнародна торгівля : навч. посіб. / За ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, О. В. Мирошніченка. – К. : ЦУЛ, 2011. – 512 с.*

СЕКЦІЯ 8.
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНА НАВКОЛИШНЬОГО
СЕРЕДОВИЩА

УДК 504:338.432(477.8)

Г.Г. БІЛАК
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та
управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ ЯК ОДНА З ГОЛОВНИХ УМОВ
ВИРОБНИЦТВА ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТОЇ ПРОДУКЦІЇ У КАРПАТСЬКОМУ
РЕГІОНІ

Екологічне оздоровлення території не може бути реалізованим без екологізації сільськогосподарського виробництва, що ведеться з використанням землі як основного засобу. Основною метою екологізації аграрного виробництва є відтворення природної родючості ґрунтів та отримання екологічно чистих продуктів як запоруки збереження і поліпшення здоров'я нації.

Регіональні фактори сільськогосподарського виробництва в гірських умовах, серед яких низька землезабезпеченість в розрахунку на одного жителя, вертикальна зональність розташування сільськогосподарських угідь, вигоди географічного і геостратегічного розташування, можливості продукування екологічно чистої продукції як приватними так і колективними сільгоспвиробниками, спонукають розумно використати сукупність еколого-економічних пріоритетів сільських територій, вимагають особливих підходів як до землі, так і до того, що вона родить. Тому важливою є екологізація землеробства через впровадження технічних, технологічних, управлінських рішень, що формують такий розвиток продовольчого комплексу, який забезпечує відтворення, раціональне використання всіх видів ресурсів, охорону навколишнього середовища, а також сприяє нормальному відтворенню життєдіяльності населення.

Більшість науковців та фахівців сільського господарства сходяться на тому, що стратегія екологізації аграрного виробництва повинна орієнтувати товаровиробників в першу чергу на природоресурсоекономію та мінімізацію антропогенних впливів, недопущення шкоди навколишньому середовищу. Це особливо важливо для території Карпат, враховуючи ту шкоду, яку нанесено землям катастрофічними паводками за останні роки.

В результаті водної стихії на великих площах був змитий найбільш родючий орний шар, землі забруднювались важкими металами, мали місце руйнівні ерозійні процеси. Треба врахувати, що все це, а також незавершеність земельної реформи, висока розорюваність земель, суттєве зменшення внесення органічних добрив, відсутність заходів з меліорації ґрунтів виступають стримуючими факторами нарощування виробництва сільськогосподарської продукції в гірських умовах.

Наука і практика ведуть пошук шляхів усунення шкідливості споживання забрудненої продукції. Сюди слід віднести розробку альтернативних систем ведення сільського господарства і, зокрема, такі напрями як органічний, біологічний, органобіологічний тощо. Ці напрямки широко розвинуті в країнах Західної Європи, США і навіть Африки. З їх допомогою вдається виробляти безпечні для людини продукти харчування, питома вага яких у світі постійно зростає.

Потреба у формуванні екологічної системи аграрного виробництва продиктована великою сукупністю інтересів самих жителів Карпат та численними рекреантами, що приїжджають сюди на відпочинок.

Специфіка рельєфу, ґрунтів, клімату, лучний тип рослинності, характер людського розселення, традиції населення є сприятливими для започаткування екологічних систем сільськогосподарського виробництва, напрацювання певного досвіду у функціонуючих тут аграрних формуваннях.

Дослідження показують, що для екологізації аграрного бізнесу і виробництва екологічно чистої продукції в зоні Карпат є широкі можливості. Тут є специфічні властивості природних ресурсів, зокрема земельних, водних, рослинних, біокліматичних, які дозволяють досягти високого рівня розвитку лукопасовищного та польового кормовиробництва і на цій основі – скотарства, вівчарства, а також картоплярства, овочівництва та садівництва.

Стан забруднення ґрунтів, води та відповідно урожаю в гірських районах важкими металами, пестицидами та іншими забруднювачами має тільки локальний характер і вміст їх, як правило, не перевищує гранично допустимих концентрацій.

Започаткувати екологічно чисте виробництво, як показує досвід, сьогодні готові не всі сільські товаровиробники. Дається взнаки консерватизм у психології спеціалістів колишніх колгоспів і радгоспів та недостатня їх орієнтація в екологічних системах землеробства і тваринництва.

Світовий глобальний процес орієнтації розвитку сільського господарства переконує в тому, що всі без винятку форми господарювання на селі рано чи пізно змушені будуть перейти на екологічні системи виробництва.

З огляду на ці обставини, основними напрямками екологізації аграрного виробництва в гірських умовах мають бути такі:

- сільськогосподарська діяльність повинна здійснюватись в межах раціонального обсягу ємності екосистем з тим, щоб не порушувати якісні параметри їх сталого функціонування та цілісності. З цією метою потрібно відновлювати сприятливу структуру агроландшафтів, а саме – зменшувати частку антропогенно змінених елементів (розорювання земель, особливо тих, що належать до водного фонду, розкорчовку чагарників тощо) і розширювати елементи природного каркасу – лісонасадження, водойми, луки;

- завдяки обґрунтованому управлінню оборотом земель (тимчасове, періодичне виведення частини їх під консервацію і повернення після накопичення поживних речовин) доцільно реалізувати ефективне використання природної родючості ґрунтів;

- ефективніше реалізувати змішану (напівінтенсивну) систему сільського господарства із застосуванням частково хімічних і переважно біологічних засобів, ресурсощадних і еколого безпечних методів господарювання, а також поступово переходити на органічне сільське господарство. Останнє особливо важливе для гірської зони, що має осередки екологічно чистих, незабруднених земель, на яких можна організувати виробництво екологічно чистої продукції. Поки що ринкова ніша екологічно чистого продовольства ні в Європі, ні в світі не заповнена.

УДК 332.3:504.5.062.2(477)

А.В. ДОЛОМИНА

магістр,

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна

РАЦІОНАЛЬНЕ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Україна володіє великими земельними ресурсами. Її земельний фонд складає 60,3 млн. гектарів. Це безцінне національне багатство, здатне при ефективному управлінні

забезпечити гідне життя її громадянам. Україна в Європі займає перше місце по площі сільськогосподарських земель, які займають 42 млн гектарів, або 70% загального фонду країни, при цьому 78,9% сільськогосподарських угідь - орні землі.

У зв'язку з посиленням процесів інтернаціоналізації, глобалізації та інтеграції аграрних зв'язків, а також з активізацією міжнародної кооперації та транскордонного співробітництва, цінність земельного капіталу зростає. В системі землекористування нашої країни за минулі роки визначилися такі тенденції: зниження ефективності сільськогосподарського виробництва в наслідок перебудови системи землекористування, не раціональне використання землі як основного засобу виробництва і як наслідок, погіршення екологічної ситуації при землекористуванні; рівень життя сільських жителів залишається низьким, різко погіршилась демографічна ситуація на селі.

Раціональне використання земель сільськогосподарського призначення – це основа формування ефективної еколого-економічної земельної політики. Земельна політика в свою чергу впливає на сферу суспільних відносин, пов'язаних з використанням землі [1].

У складі сільськогосподарських угідь орні землі України становлять 79,6 %, тоді як розораність земель у США - 15,8, у Великобританії, Франції, Німеччині - 28,1-31,8 %. Найвищу сільськогосподарську освоєність мають землі Запорізької, Кіровоградської, Миколаївської областей, Поділля. Висока розораність території, мала кількість лісових позахисних смуг призводять до інтенсивної вітрової ерозії та суховіїв. Так, у Луганській області під лісосмуги відведено близько 1,6 % площі орних земель, у Донецькій - 1,7 %. У цих областях через високу розораність майже половина земель потерпає від вітрової та водної ерозії. Суховії повторюються в Донбасі в середньому через 2-3 роки [2].

Протягом багатьох десятиріч екстенсивне використання земельних угідь, і особливо ріллі, не компенсувалося рівнозначними заходами щодо відтворення ґрунтів. У цьому полягає головна причина низької ефективності засобів, які застосовуються з метою інтенсифікації землеробства, а комплекс деградаційних процесів виснажує ґрунтові виробничі ресурси, знижує врожаї сільськогосподарських культур. На значній частині площі сільськогосподарських угідь досягнуто межі екологічної збалансованості ґрунтових екосистем і агрофітоценозів. Найбільших збитків ґрунтам завдають водна і вітрова ерозії, безповоротні втрати гумусу і поживних речовин, засолення і закислення ґрунтів, висушування і перезволоження, в тому числі і заболочування, забруднення промисловими відходами і викидами, отрутохімікатами.

Проблема охорони та раціонального використання земель є однією із найважливіших завдань людства, тому що 98 % продуктів харчування, які споживає людина, отримуються за рахунок обробітки землі. Агрокультурою людина займається майже 10 тисячоліть. За цей період у багатьох частинах планети розквітали і гинули цивілізації, колись квітучі краї перетворювались на пустелі. Низька культура землеробства та хижацька експлуатація земель призводили до руйнування ґрунтів. Французькі вчені підраховали, що за весь історичний період людство втратило близько 2 млрд га родючих земель [3].

Земельні ресурси відіграють важливу роль у розвитку продуктивних сил країни. Заходи щодо підвищення продуктивності земель та їхньої охорони дуже різноманітні й повинні здійснюватись комплексно, як єдина система, взаємно доповнюючи один одного і посилюючи дію всіх інших.

Раціональне використання сільськогосподарських земель повинно включати в себе не тільки використання цих земель за прямим призначенням, але й їх відтворення та охорону. Тобто захист ґрунтів як головної складової природи, відновлення корисних властивостей ґрунтового покриву. Раціональне землекористування означає максимальне залучення до господарського обігу всіх земель та їх ефективне використання за основним цільовим призначенням, створення найсприятливіших умов для високої продуктивності

сільськогосподарських угідь і одержання на одиницю площі максимальної кількості продукції за найменших витрат праці, коштів і без шкоди для ґрутового покриву[4].

Обґрунтовуючи необхідність раціонального землекористування, його важливість з метою збереження земельних ресурсів, необхідно спиратися на основні соціальні, економічні та екологічні закони та принципи. Вітчизняні науковці, зокрема Тихонов А.Г., Гребенюк Н.В., Тихоненко О.В., Феденко В.П., наголошують, що "індикатори мають відображати такі характеристики функціонуючої системи землекористування: екологічні – стан земельних ресурсів та інших складових оточуючого середовища; економічні – продуктивність та економічна ефективність землекористування; соціальні – рівень соціального розвитку сільської місцевості та демографічна ситуація" [5].

Раціональне землекористування включає у себе три складові, які є рівноцінними: економічну (економічні потреби використання земельних ресурсів і ґрунтів, характер використання землі, ринок продуктів, розміщення виробництва, рівень інтенсифікації, розвиток інфраструктури тощо); соціальну (соціальні інституції землекористування і землеволодіння, зокрема господарський уклад, комплекс розпоряджень та обов'язків людини по відношенню до землі, земельний устрій, право власності на землю, сервітути, соціальна інфраструктура); екологічну (природно-ресурсний потенціал, агроекологічні особливості використання ґрунтів, якість продукції, екологічний стан ґрунтів, екологічні обмеження) . Головне для раціонального землекористування, щоб екологічна складова переважала економічну, тобто охорона земель і збереження ґрунтів були важливішими інтенсивного використання сільськогосподарських угідь [6].

Земельні ресурси відіграють важливу роль не тільки для розвитку національної економіки, а й для суспільства в цілому. На жаль, внаслідок непослідовності проведення окремих етапів земельної реформи в Україні та спрощеного підходу до вирішення низки проблемних питань, якісних зрушень щодо посилення соціальної та екологічної складової у землекористуванні, поліпшення інституціонального забезпечення відносин власності й організаційно-правових форм організації сільськогосподарського виробництва так і не відбулося. Тому основними еколого-економічними складовими раціонального використання, відтворення та охорони земель сільськогосподарського призначення повинні бути: пріоритетність екологічних критеріїв над економічними в земельних відносинах; переважання довгострокових соціально-економічних програм та підходів над короткотерміновими потребами; сприяння інвестиційному забезпеченню агротехнічних та природоохоронних робіт, що дасть можливість підвищити соціально-економічну та екологічну ефективність землекористування; системність у розв'язанні екологічних проблем агропромислового комплексу; платність за використання сільськогосподарських угідь, включаючи штрафні санкції за їхнє забруднення. З огляду на це, питання раціонального використання та охорони земельних ресурсів має стати пріоритетним напрямком не лише економічної, а й соціальної та екологічної політики.

1. Кірейцева О.В. Раціональне землекористування в аграрному секторі України. /О.В. Кірейцева // Науковий вісник НУБРтПУ Ред: С.М. Ніколаєнко – К.: ВЦ НУБіПУ, 2015. - № 231. – С.43-48. 2. Екологічні проблеми агропромислового комплексу <http://buklib.net/books/23475/>. 3. Екологія та охорона навколишнього природного середовища. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/19240701/ekologiya/suchasniy_stan_gruntiv_ukrayini_shlyahi_yogo_polipshennya. 4. Деякі інституціональні аспекти земельних відносин в Україні: стан та напрямки вдосконалення: [наук. видання] / НАН України, РВПС України / [І.К. Бистряков, О.С. Новоторов, Т.С. Ніколаєнко та ін.]. – К., 2002. – 134 с. 5. Тихонов А.Г., Гребенюк Н.В., Тихоненко О.В., Феденко В.П. Наукові засади сталого розвитку землекористування: індикація екологічного стану // Землевпорядкування. – 2003. - №1. – С.15-20. 6. Третьяк А. М. Зміна пріоритетів земельної реформи у зв'язку з удосконаленням економічних відносин власності на землю / А. М. Третьяк // Вісник аграрної науки. - 2008. - № 2. - С. 5-10.

ФЛУКТУАЦІЇ ТА ЦИКЛІЧНІСТЬ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

Актуальність досліджень, пов'язаних із флуктуаціями економічного розвитку та ділових економічних циклів підтверджується працями Нобелівських лауреатів із економіки 2004 року Фінна Кінланда, Едварда Прескотта, Лоуренса Клейна. Зазначеними вченими піднято глибокий пласт економічної теорії, що потребує адаптації до конкретних умов країн, що розвиваються з урахуванням вимог екологічних обмежень. Дослідження процесів циклічності та флуктуацій економічних показників набуло значної популярності у першій половині двадцятого століття відразу після того як пройшли значні світові економічні кризи в 30-х рр. Флуктуації (з латинського fluctuatio – коливання) відхилення досліджуваних фізичних величин від їх середніх значень. Більш повною дефініцією флуктуацій є коливання параметрів стану системи, які можуть бути створені як самою економічною системою так і зовнішнім середовищем, в результаті яких відбуваються зміни стану системи і відхилення її параметрів від рівня гомеостазу (середніх значень чи трендових значень досліджуваних величин). Поняття флуктуацій є більш загальним економічним поняттям, ніж, наприклад, поняття шоку чи циклу. Розвиток економічної теорії бізнес-циклів та пізніше теорії флуктуацій відбувався не по прямій лінії, а також певними хвилями, зокрема як стверджує В. Зарновіц, інтерес до циклічності та флуктуацій економічних показників зростає під час депресії (рецесії) та відразу після них, і водночас спадає в період відносної стійкості та економічного зростання [1, с. 20]. Ще на поч. ХХ ст. М.І.Туган-Барановський писав: *«Самою загадковою і вражаючою властивістю капіталістичного господарства є властива йому циклічність. Зростання капіталістичного виробництва не по прямій, а по хвилястій лінії, причому послідовні підйоми та падіння цих хвиль відбуваються з такою правильністю, котра нагадує явища не соціального, а біологічного чи навіть неорганічного порядку»* [2, с. 658]. Класичне визначення циклічності приписувалося більшості галузей національних економік та досліджувалося на основі значної кількості динамічних рядів, де виділялися кластери критичних точок в різних рядах економічної динаміки, на основі яких робилося припущення про початок нової фази циклу (скорочення чи поживавлення). Зазначений підхід сприяв розвитку методичних підходів щодо виявлення випереджаючих, відстаючих та ідентичних по часу індексів. Властивість циклічності флуктуацій не означає, що флуктуації і цикли це одне і те ж. Для прикладу, Мілтон Фрідман називає циклічність в економічних циклах як неправильне використання терміну, через явно виражену не циклічну структуру економічних показників. Як зазначають Нобелівський лауреат Е.Прескот та Т.Кулі [3, с. 26.]: *«Дослідження часових властивостей ВВП будь-якої сучасної індустріальної економіки показує, що останній має чітко виражені флуктуації навколо довгострокової тенденції економічного зростання. Згадані флуктуації навколо тренду є тим, що найчастіше вважається бізнес-циклом із іррегулярним проявом, змінними амплітудою та тривалістю»*. Однією із найважливіших ознак циклу є наявність чітко виражених ознак спаду і зростання, які повторяються з певною періодичністю. В той самий час економічним флуктуаціям властиві часто неповторювальні амплітуди, волатильність та тривалість. У практиці економічних досліджень доводиться більшою мірою працювати із флуктуаціями, що мають як зростаючі так і спадні властивості, проте на відміну від циклів не обов'язково повинні бути гармонійними чи гладенькими. Флуктуаціям не обов'язково властивими є чітка циклічність параметрів розвитку, зокрема стадії спаду можуть значно відрізнитися і по

глибині і в часі від стадії зростання, так само і навпаки. Циклічність розвитку більшою мірою описуються категоріями депресії та економічного зростання, в той час як для флуктуації, крім зазначених вище категорій властивими є ознаки шоку, стохастичної волатильності, відсутності тенденції розвитку. *Циклами* можна назвати лише ті флуктуації, які характеризуються явно вираженими тенденціями розвитку економічних систем, що описуються певними гармонійними коливаннями.

Для розрахунку проциклічної чи антициклічної динаміки в рядах економічних показників необхідно відокремити трендову компоненту від циклічної за допомогою одного із структурних смугових фільтрів. В практиці фізичних та пізніше економічних досліджень значної популярності набули фільтр Баттерворта, Годріка-Прескотта, Бакстера-Кінга та Крістіано-Фітцджеральда). Так, авторські розрахунки циклічності рядів економічної динаміки на прикладі національного ВВП та пов'язаних екологічних показників показують різноманіття флуктуацій (рис. 1.)

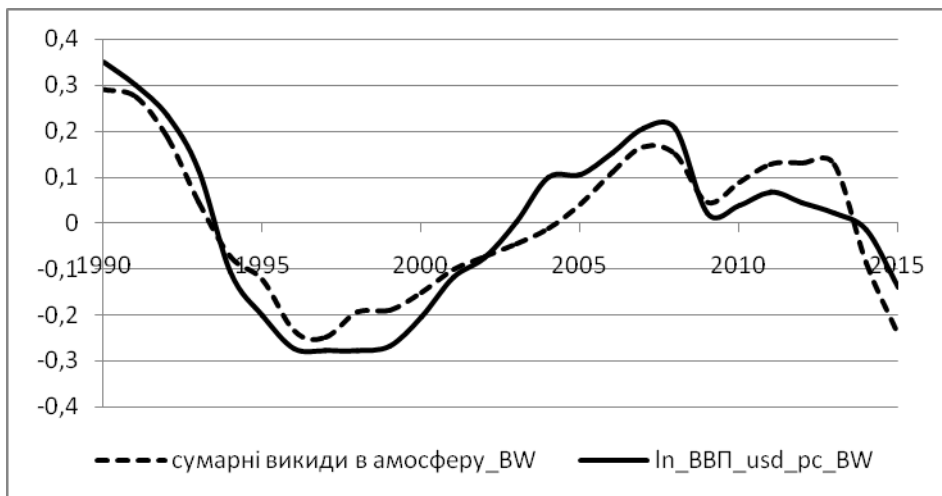


Рис.1 Флуктуації циклічних компонент рядів ВВП та сумарних викидів в атмосферу виділені на основі фільтра Крістіано-Фітцджеральда, логарифмічна шкала (авторські розрахунки)

На рис. 1. видно, що флуктуації циклічних компонент ВВП та сумарних викидів в атмосферу виділені на основі фільтра Крістіано-Фітцджеральда мають позитивну кореляцію. Зокрема, флуктуації зростання ВВП завжди позитивно залежать від флуктуацій викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря. Розглянувши амплітуди економічних та екологічних складових можна помітити, що починаючи із 1995 року зменшення об'ємів викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря було пов'язане із ще більш спадним трендом амплітуди валового продукту на душу населення. Справедливим було і обернене твердження, зокрема зростання викидів в атмосферу завжди (аж до 2010 року) було пов'язане із ще більшим зростанням значень ВВП на душу населення. Проте після початку світових кризових явищ 2008-2009 рр. почала змінюватися структура економіки України, цьому сприяло девальвація національної валюти, нестабільність на ринку енергоносіїв та ін. В результаті вимушених структурних змін вітчизняна економічна система стала більшою мірою екологічно сталою, оскільки ВВП уже став в меншій мірі залежати від брудних виробництв.

1. Zarnowitz, Victor (1992), *Business cycles: theory, history, indicators and forecasting*. The university of Chicago press. In *Studies in business cycles*. vol 27, 614 p. 2. Туган-Барановский М.И. *Избранные сочинения*. В 2-х т. Научный редактор Л.И. Дмитриченко. Т.2. *Основы политической экономики*. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. 686с. 3. Cooley, T. F., and E. C. Prescott (1995): "Economic Growth and Business Cycles," in Cooley, T.F., ed., *Frontiers of Business Cycle Research*, 1-38, Princeton University Press, Princeton

СУТНІСТЬ, ЗАВДАННЯ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ РЕГІОНУ

Серед маркетингових концепцій, зокрема, удосконалення виробництва, товарної концепції, інтенсифікації комерційних зусиль, традиційної концепції маркетингу, концепції соціально-етичного маркетингу, особливої актуальності набуває остання, оскільки вона дозволяє гармонізувати інтереси товаровиробників, споживачів і суспільства у цілому.

У її руслі виникла концепція екологічного маркетингу – орієнтація виробництва і збуту на задоволення екологічно орієнтованих потреб і запитів споживачів, а також створення і стимулювання попиту на екологічні товари. Оскільки для формування екологічних ініціатив регіону, підприємств та організацій, для розроблення концепції екологічно чистого виробництва, споживання продукції та утилізації відходів, необхідним є модифікування комплексу маркетингу та його інструментів з урахуванням екологічного чинника.

В економічній літературі відсутній єдиний підхід щодо трактування сутності поняття «екологічний маркетинг». Деякі науковці визначають екологічний маркетинг як управління, інші як концепцію, або ж як ринкову орієнтацію діяльності компанії.

Зокрема, О.В. Садченко та С.К. Харічков розглядають екологічний маркетинг як визначену систему концепцій, кожна з яких зосереджується на одному з ключових факторів екологічного маркетингу. Вони виділяють 5 концепцій екологічного маркетингу [1, с. 56]:

1. маркетинг товарів та послуг, з врахуванням екологічних нормативів та обмежень;
2. маркетинг екологічних товарів та послуг – вид маркетингу, що зумовлений появою у споживачів екологічних потреб, які виникли у зв'язку із погіршенням якості середовища існування та підвищенням екологічної свідомості суспільства;
3. маркетинг природокористування – корпоративний вид екологічного маркетингу, суб'єктом якого є місцеві органи влади та національні уряди;
4. некомерційний вид екологічного маркетингу, метою якого є збереження середовища існування людини та генофонду біосфери, а також проведення відповідних заходів для відтворення порушених екосистем та окремих компонентів природного середовища;
5. маркетинг екологічних знань і технологій, який є різновидом маркетингу ідей.

Слід відмітити також визначення екологічного маркетингу, яке пропонують представники української школи екологічного маркетингу А. Вичевич, Т. Вайданіч та І. Дідович, а саме екологічний маркетинг - це функція управління, яка організовує і спрямовує діяльність підприємств (організацій), пов'язана з оцінкою і перетворенням запитів споживачів в екологічно орієнтований попит на товари і послуги, що сприяють збереженню якісного та кількісного рівня основних екосистем, задовольняють потреби як окремих осіб, так і організацій або суспільства в цілому.

Процес еволюції екологічного маркетингу регіону має три рівні, кожен з яких пов'язаний із формуванням на ринку екологічно усвідомлених потреб:

1. Перший рівень усвідомлення споживачів – попит на екологічно безпечну продукцію і послуги, що не завдає шкоди здоров'ю людей а також є екологічною при

споживанні. Його забезпечити найлегше, оскільки в основі людської свідомості лежить турбота про безпеку свого життя і життя своїх близьких.

2. Другий рівень усвідомлення – це попит на продукцію, яка є не тільки екологічною і безпечною під час споживання, але і весь її життєвий цикл – від сировини, необхідної для виробництва до утилізації – є безпечним для навколишнього середовища. Цей рівень попиту формується поступово за допомогою екологічної освіти та навчання – вся продукція і послуги, які відповідають цим вимогам забезпечуються відповідними екологічними знаками та марками, а також необхідним є створення довіри до цих екознаків, екомарок та екологічно сертифікованих товарів і підприємств.

3. Третій рівень – формування попиту на продукцію, що відповідає принципам сталого розвитку. Такий рівень попиту вимагає високої екологічної свідомості суспільства.

Слід зазначити, що до головним завданням екологічного маркетингу регіону є формування і розвиток ринку екологічних товарів з метою розв'язання суперечностей між економічним розвитком і необхідністю збереження і подальшого поліпшення якості довкілля [2, с. 125].

До інших завдань екологічного маркетингу регіону відносять наступні:

- формування на ринку екологічно усвідомлених потреб;
- створення відповідних умов для збереження навколишнього середовища;
- пристосування виробництва до умов ринку;
- розроблення, виробництво та збут конкурентоздатної, екологічно чистої продукції;
- отримання додаткового прибутку за рахунок екологізації виробництва.

Відмітимо, що серед інструментів екологічного маркетингу регіону найважливіше значення мають наступні:

- екологічне маркування та екологічна сертифікація. Екологічне маркування – твердження, в якому зазначено про екологічні аспекти певного товару чи послуг. Воно може бути подано у вигляді формулювання, символу чи зображення. Екологічне маркування, окрім якісних характеристик маркованої продукції (зображення «зеленого журавлика» чи напису «Екологічно чисто та безпечно»), свідчить про відповідність до критеріїв екологічності впродовж усього життєвого циклу продукції: а також гарантує споживачеві екологічну якість. Екологічна сертифікація – форма гігієнічного тестування і висновку про можливість віднесення продукції до екологічно чистої. У випадку позитивного результату визначається рівень екологічної чистоти і видається сертифікат, який має за собою право на юридично бездоганну рекламу продукції як екологічно чистої.

- екологічні комунікації;
- залучення зацікавлених груп (осіб, організацій);
- оцінка життєвого циклу товарів (продуктів);
- екологічна освіта;

- екологічний звіт – за допомогою даного документу демонструється ступінь екологічної відповідальності та збільшується відкритість щодо можливих споживачів та зацікавлених осіб і організацій.

- екологічний аудит – систематичний документально обґрунтований процес перевірки, що полягає в отриманні і оцінці аудиторських доказів з метою встановлення відповідності екологічно значущих видів діяльності, подій, умов, систем менеджменту аудиторським критеріям.

1. Садченко Е.В. Экологический маркетинг: понятия, теория, практика и перспективы развития / Е.В. Садченко, С.К. Харичков. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2001. – 146 с. 2. Основи екології. Екологічна економіка та управління

природокористуванням : підручник / [Л.Г. Мельник, М.К. Шапочка, О.Ф. Балацький та ін.]; за заг. ред. Л.Г. Мельника та М.К. Шапочки. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. – 759 с.

УДК 502.17:628.47

Л.В. МЕЛЬНИК

кандидат економічних наук, професор,

завідувач кафедри фінансів та економіки природокористування,

О.П. ПОЛІНЧУК

старший викладач кафедри фінансів та економіки природокористування,
Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, Україна

ПЕРЕДУМОВИ, ЩО СТИМУЛЮЮТЬ МОДЕРНІЗАЦІЮ СИСТЕМИ ОБІГУ З ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ

Основний внесок у негативний антропогенний вплив на навколишнє середовище вносять промисловість, енергетика й автотранспорт, але чимала частка такого впливу обумовлена не вирішеною в Україні проблемою відходів виробництва й споживання. Так, щорічний економічний збиток економіці України від забруднення навколишнього середовища відходами оцінюється на рівні 0.3% ВВП (за розрахунками втрат Кіотського протоколу). Невикористовувані відходи надходять у місця складування й поховання. Місця організованого захоронення твердих побутових відходів (ТПВ) в більшості випадків не мають протифільтраційних екранів й інших захисних споруджень, є великими джерелами забруднення атмосферного повітря, поверхневих і підземних водних об'єктів, а також істотно впливають на деградацію ґрунтів. Жоден з діючих на сьогодні в Україні полігонів захоронення не задовольняє санітарно-епідеміологічним й екологічним вимогам [1].

Відносно невеликі обсяги утворення побутових відходів, їх скромний по наявності «вторинної сировини» морфологічний склад, а також уявної безмежної можливість навколишнього середовища вмщати в себе без видимого збитку всю масу відходів, що утворюються, не давали підстав всерйоз задуматися над пошуком шляхів зменшення кількості відходів й їх комплексного вторинного використання. Проводився окремий збір деяких видів відходів: лом металів, макулатура, оборот склотари, що мало впливав на загальний стан справ. Від населення у вторинну переробку, за винятком макулатури й лома металів, відходи не надходили. В основному перероблялися відходи виробництва, що утворюються на підприємствах. Спроби організації селективного збору фракцій побутових відходів від населення в містах носили характер експерименту й не мали планомірного продовження [2].

В наслідок глибоких змін, що відбулися, у структурі державної влади і управління, встановлення ринкових відносин виникли наступні основні передумови, що стимулюють модернізацію системи обігу з відходами на території України:

1. Змінилася структура виробництва і споживання, в результаті чого морфологічний склад відходів збагатився фракціями, придатними для відбору з метою вторинної переробки й інших видів утилізації.

2. Відбулася радикальна зміна земельних відносин і природоохоронного законодавства, що зробило досить проблемним, а в багатьох випадках неможливим одержання земель для створення нових і розширення існуючих полігонів.

3. Створено нормативно-законодавчу базу по обігу з відходами, націлену на залучення їх у вторинний оборот.

4. Одержала розвиток міжнародна кооперація. З'явилися зацікавлені підприємці, що працюють із відходами. Відходний бізнес став привабливим для інвесторів [3].

Доцільність інвестиційних проектів у сфері використання побутових відходів необхідно розглядати в чотирьох аспектах: по-перше, це великий резерв економії матеріальних затрат, розширення сировинної бази за рахунок залучення до переробки порівняно дешевої вторинної сировини; по-друге, переробка побутових відходів безпосередньо впливає на поліпшення стану довкілля; по-третє, використання побутових відходів як вторинної сировини дозволяє скоротити витрати на їх транспортування, складування та експлуатацію відвалів і звалищ; по-четверте, використання побутових відходів є одним з найбільш дієвих і ефективних засобів піднесення рівня екологічної культури населення. Об'єктивним критерієм винесення рішень з приводу альтернативних стратегій використання навколишнього середовища служить економічна оцінка природних ресурсів.

Сьогодні утилізація відходів виробництва й споживання перетворюється у вигідний перспективний бізнес, що приносить непоганий стабільний прибуток, особливо в сфері обігу з побутовими і привієвними до них відходами. Відходи як сировина або паливо являють собою невичерпний унікальний ресурс. Разом з тим можливості навколишнього середовища для безтурботного продовження розміщення відходів вичерпані.

1. Полінчук О.П. Характеристика програми удосконалення системи поводження з твердими побутовими відходами// Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Збірник наукових праць: Випуск XVII, № 2. – Київ, СЕУ / Рівне, НУВГП, 2014. – 193 – 199 с. 2. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2015 році. - К. : Центр екологічної освіти та інформації, 2015. 3. Галушкіна Т. П. Економіка природокористування: навч. посіб. / Галушкіна Т. П. -Харків: Бурун-Книга, 2009. – 265 с.

УДК 330.15

І.І. МИХАЙЛЮК

молодший науковий співробітник,
Закарпатський регіональний центр соціально-економічних і
гуманітарних досліджень НАН України, м. Ужгород, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В ЗАКАРПАТТІ

Закарпатська область характеризується багатим потенціалом лісових ресурсів, що можуть бути використані для відпочинку і оздоровлення населення регіону, країни та інших держав. Контрастність і мальовничість ландшафтів гірських масивів, відносна чистота екологічного середовища, загальновідомі кліматотерапевтичні, бальнеологічні ресурси роблять даний регіон привабливим для іноземних туристів. Валютні надходження від курортно-рекреаційної діяльності в цьому регіоні можуть стати тим первинним капіталом, який дасть змогу істотно зміцнити регіональну економіку.

Закарпатська область має велику перспективу в розвитку лісорекреаційної сфери. Найбільш поширеними видами лісової рекреації в Карпатах є лікувальна, оздоровча, спортивно-туристична та пізнавальна. Карпатський регіон багатий на джерела мінеральних вод. Тому лікувальна рекреація відіграє тут важливу роль. Вона базується на використанні широкого спектра можливостей цієї бази: оздоровчих властивостей лісів у комплексі з мінеральними водами, грязями, ваннами та кліматотерапією. Ліс - складна екологічна система, що також підтримує дебіт джерел мінеральних вод. Всі компоненти лісу тісно взаємозв'язані між собою і з оточуючим середовищем. Ці взаємозв'язки вироблялись і поступово регулювались протягом тривалого періоду, тому відзначаються

певною стійкістю і збалансованістю. Всяке користування лісом, у тому числі й рекреаційне, істотно впливає на його компоненти.

У лісах рекреаційного призначення основні лісгосподарські й організаційно-технічні заходи проводяться диференційовано по функціональних зонах відповідно до типів лісу і стану насаджень. Вони дають можливість створити сприятливі санітарно-гігієнічні, естетичні, психологічні умови для відпочинку, а також зменшити рекреаційні навантаження шляхом продуманого перерозподілу навантажень по території рекреаційного лісу. Популярними місцями довготривалого відпочинку і, зокрема туризму є ліси передгір'я та гірської частини регіону. Цілющий вплив лісу пояснюється його мікрокліматичними властивостями. Відпочинок на природі сприяє задоволенню естетичних і пізнавальних потреб сучасних людей. Таким чином оздоровчі властивості лісових територій часто значно перевищують їхню господарську цінність. Сумарний еколого-економічний та соціальний ефект, отриманий в результаті рекреаційного використання лісів, економісти оцінюють у кілька разів вище, ніж вартість вирощеної на цій ділянці деревини.

Важливою характеристикою лісового масиву, є його атракторність. Вона визначається чотирма складовими: відносною віддаленістю, функціональністю, естетичною цінністю, емоційною дією. Естетичний вплив лісу викликає позитивні емоції та асоціації. Збереження самотності та естетичної цінності кожної ділянки лісу – важлива умова при перетворенні його в рекреаційне середовище [1].

Лісові ресурси використовуються для наступних основних занять:

- туризм і спорт - масовий пішохідний і лижний туризм, види лижного спорту, автотуризм, кінний спорт, спортивне та ліцензійне мисливство, спортивне орієнтування;
- загальнооздоровчий відпочинок - пішохідні прогулянки, спортивні ігри, пікнік, лижні прогулянки;
- любительські промисли - збір грибів, ягід, лікарських рослин, колекцій лісових порід;
- лікування кліматичне, фітолікування, відтворення фізичних і моральних сил шляхом споглядання естетичних пейзажів.

Найважливішими функціями лісів є екологічна та рекреаційна. Під екологічною функцією лісів, як еколого-економічної системи, розуміють рекреаційну (оздоровчу) цінність лісових масивів, захист ґрунтів від ерозії, підвищення урожайності сільськогосподарських культур, регулювання водостоку, продукування кисню та ін. [3].

Рекреаційні функції можуть повністю чи частково виконувати ліси різних груп та категорій, що дозволяє запропонувати таку їх класифікацію:

- ліси рекреаційного призначення або власне рекреаційні ліси – це особлива категорія земель лісового фонду, на якій функція рекреаційного лісокористування є основною. Рекреаційна діяльність тут допускається в тих місцях і в тому обсязі, який гарантує збереження природних комплексів. Сюди відносять рекреаційні ліси в національних природних парках і ландшафтних заказниках, курортні ліси та ліси зелених зон;

- ліси, які частково виконують рекреаційні функції – водоохоронні, ґрунтоохоронні, захисні, експлуатаційні.

Програма раціонального освоєння і охорони лісового рекреаційного фонду області, основу якого становлять гірські курортні ліси та ліси зелених зон міст і населених пунктів, визначається регіональною лісовою та рекреаційною політикою. Метою такої політики має стати перспективне перетворення рекреаційно-туристичної індустрії області на одну з провідних сфер регіональної економіки. Для підвищення ефективності використання лісових рекреаційних ресурсів області необхідно:

- розробити систему економічних інструментів, яка б стимулювала лісокористувачів використовувати і облаштовувати лісові території для туризму і відпочинку населення;

- проводити політику заохочення місцевих органів влади і приватних інвесторів до розвитку сучасної туристичної та рекреаційної бази на лісових територіях;
- посилити співпрацю та координацію дій органів місцевого самоврядування і постійних лісокористувачів в питанні освоєння, благоустрою та впорядкування лісових територій з метою раціонального використання і охорони рекреаційних лісів.

1. Криницька Н.Г. *Особливості лісових рекреаційних ресурсів Львівщини* / Н.Г. Криницька // *Науковий вісник Українського державного лісотехнічного університету*. - 2004. - Вип.14.2. – С.64 - 68. 2. *Лісовий туризм*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%96%>. 3. *Рекреаційна політика в Карпатському регіоні: принципи формування, шляхи реалізації* / Кравців В.С., Євдокименко В.К., Габрель М.М., Конач М.В.// *НАН України. Інститут регіональних досліджень*. – Чернівці: Прут, 1995. - 72 с.

УДК 630*82:674.816

Н.Я. НАЛИВАЙКО

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки підприємства,
Національний лісотехнічний університет України, м. Львів, Україна

АЛЬТЕРНАТИВНІ ШЛЯХИ ПЕРЕРОБКИ ДЕРЕВНИХ ВІДХОДІВ

На сьогодні використання деревинних ресурсів здійснюється практично у всіх галузях економіки України. Деревина посідає чільне місце серед інших сировинних матеріалів. Деревообробна промисловість займає одне з перших місць по обсягах використання деревини.

У зв'язку з постійно зростаючою потребою у деревинній сировині та зменшення її запасів в Україні, виникає потреба у розробці кардинально нових підходів до її ефективного та розумного використання. Слід запроваджувати нові сучасні маловідходні технології, котрі б надали можливість раціонально використовувати біомасу лісів.

Лісами, в Україні, вкрито лише 15,9 % території, що значно менше, ніж лісистість більшості розвинених країн світу. Загальний запас деревини в Україні оцінюється на рівні 107 млрд. м³ [1, с.2]. Значне зменшення лісових насаджень в Україні обумовлене, в значній мірі, нераціональною господарською діяльністю людини, внаслідок якої утворюється значна кількість відходів деревини.

У процесі технологічної обробки деревини (лісовирощування, лісозаготівля, первинне оброблення деревини, виробництво виробів з деревини) утворюється значна кількість відходів. Їх кількість на різних етапах утворення в середньому складає:

- лісовирощування – 20-30 % від обсягів заготівель;
- лісозаготівля – 20 % від обсягів заготівлі;
- первинне оброблення деревини: лісопиляння – 30-36 %, виробництво фанери – 52-54 %, виробництво струганого шпону – 50 %, виробництво ДСП – 17-43 %;
- виробництво виробів із деревини – 22-90 %;
- використання амортизованих і вживаних виробів – 80-85 % [2].

Слід також врахувати кору, котра практично не використовується в технологічних цілях. Об'єм кори складає приблизно 10 % від стовбурної деревини.

Утилізація відходів – це одна з глобальних проблем людства. Технології утилізації відходів розвиваються набагато повільніше, ніж інноваційні процеси на виробництві. Процес перероблення деревних відходів є достатньо затратних, оскільки передбачає ряд етапів: збирання відходів, їх транспортування до місця утилізації, підготовка деревних відходів, перероблення деревної біомаси з отриманням кінцевої продукції.

Одним із найпростіших і надійних способів перероблення низькоякісної деревини та відходів є виготовлення технологічної та паливної тріски. На сьогодні активно впроваджують технологію спалювання тирси, тріски, старої деревини. Однак цей процес, на нашу думку, прямого використання відходів лісопиляння та деревообробки має низку недоліків. По-перше, для підвищення ефективності згоряння тирса та тріска мають бути сухими, що потребує додаткових технологічних процесів, а відтак затрат. По-друге, потрібні значні площі для складування цих відходів. Причому поводитися з ними слід максимально обережно, адже суха тирса та тріска легко самозаймаються. По-третє, дрібно фракційні деревні відходи економічно не вигідно перевозити на відстані понад 20-40 км.

У багатьох країнах відходи деревообробки використовують для виробництва теплової енергії, оскільки тепла віддача палива, яке отримане з деревної біомаси, цілком відповідає традиційному паливу. Одним із способів утилізації деревної біомаси є пряме спалювання з метою отримання енергії. Використання деревного палива має ряд переваг, а саме: зменшення викидів в атмосферу, відносно невисока вартість, екологічна чистота деревини та ін.. Тому, на нашу думку, за неможливості повторного використання деревних відходів, з метою отримання енергетичного ефекту (тепло, пара, електроенергія) від їх утилізації, найдоцільнішим є їх спалювання.

Згідно із статистичними даними, в Україні потенціал деревних відходів становить понад 6 млн. м³, що дає змогу щорічно отримувати енергетичний ефект, еквівалентний спалюванню більше 1,5 млн. тон умовного палива [1].

Обґрунтовано, що значно покращує енергетичні показники деревної біомаси використання технології брикетування. Брикетування – це процес перетворення тирси, стружки, а також кори на більш зручнішу для зберігання та транспортування форму. Паливний брикет може бути використаний для спалювання як в побутових, так і в промислових умовах.

Головною метою брикетування являється концентрація в мінімальному об'ємі корисних горючих властивостей деревної біомаси.

Паливні брикети можна вважати альтернативним джерелом енергії, оскільки вони мають унікальні природні характеристики, а саме:

- тривалість горіння та тління їх є довшою у порівнянні зі звичайними дровами;
- горіння відбувається з виділенням відносно малої кількості диму, проте з великою кількістю тепла;
- значна теплопровідність паливних брикетів порівняно зі звичайними дровами;
- брикети не містять прихованих пор, схильних до самозаймання при підвищенні температури;
- брикети мають низьку зольність при згорянні;
- при їх спалюванні не здійснюють негативного впливу на довкілля.

В Україні накопичується величезна маса неперероблених деревних відходів, котрі створюють загрозу для навколишнього середовища. Достатня переробка деревних відходів надала б змогу не лише забезпечити споживачів недорогими енергоносіями, а й вирішила низку інших проблем: зниження обсягів шкідливих викидів, зменшення негативного впливу енергетики на довкілля, поліпшення санітарного стану лісових масивів і промислових площ деревообробних підприємств, створення нових робочих місць.

Енергетична стратегія України передбачає до 2030 року дворазове скорочення енергоемності ВВП завдяки політиці енергозбереження. При цьому, за оцінками фахівців, до 2030 року частка нетрадиційних джерел енергії в первинному споживанні має зрости до 19% [1, с. 3].

Підсумовуючи, слід наголосити, що паливні брикети можна вважати одним із альтернативним видом біопалива, використання якого зможе забезпечити як економічну,

так і екологічну вигоду. Слід також зауважити, що споживання деревних брикетів закордоном зростає прискореними темпами. В Європейських країнах, котрі стурбовані збереженням навколишнього середовища, користуються підвищеним попитом котельні, що працюють на біопаливі. В Україні цей вид палива робить лише перші кроки, проте можливість та необхідність його використання є очевидними. Брикетування дасть можливість раціонально використовувати деревні відходи з мінімальною шкодою для навколишнього середовища.

1.Плахотнюк О. Переробка відходів деревної біомаси в Україні / О. Плахотнюк // Деревообробник. – 2009. – №1. – С. 2–3. 2. Кластерний аналіз лісового сектору Карпатського регіону України та рекомендації для кластерного менеджменту. Скорочений звіт 2008. – Ужгород: FORZA, 2008. – 34 с.

УДК 332.363;332.34

І.О. НОВАКОВСЬКА

доктор економічних наук, доцент кафедри землеустрою та кадастру,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна,

О.О. ШИНКАРЧУК

головний спеціаліст відділу землеустрою та моніторингу земель Печерського району м. Києва
Департамент земельних ресурсів виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації)

ПРОБЛЕМИ ПРОГНОЗУВАННЯ МІСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ СТОЛИЦІ УКРАЇНИ

Масштаби залучення об'єктів природи у процес розвитку продуктивних сил країни обумовлюють виснаження природних ресурсів, необґрунтований перерозподіл земель і надмірне антропогенне навантаження на промислові та міські території, накопичення у навколишньому середовищі відходів виробництва і споживання. Комплекс взаємопов'язаних робіт, які належить здійснювати у зв'язку з урбанізацією територій, утворенням антропогеннотехногенних ландшафтів, вирішенням проблем продовольчої безпеки, повинен провадитися за спеціальними достроковими програмами.

Одним із видів соціально-економічних програм є програми використання та охорони земель, які розробляються відповідно до концепцій економічного, науково-технічного і соціального розвитку на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях. У зв'язку з відсутністю належної нормативно-технічної бази розроблені нині регіональні програми землекористування мають різну спрямованість. Окремі обласні ради затвердили програми розвитку земельних відносин і охорони земель, у більшості областей розроблено програми лише розвитку земельних відносин. Вказані програми відрізняються за строками здійснення (від 2-х до 8-ми років), структурою, рівнем обґрунтованості пропозицій, визначенням видів і обсягів джерел фінансування.

Проект загальнодержавної програми використання і охорони земель України, що було розроблено у 2005 році, ще не затверджено. Місцеві програми більшістю міських рад взагалі не розроблялися. Виключенням є Київська міськрада, яка затвердила чотири п'ятирічні програми використання та охорони земель міста (на 2001-2005 рр., 2006-2010 рр., 2011-2015рр., 2016-2020 рр.). Вони розроблялися відповідно до Концепції стратегічного розвитку столиці України на відповідні періоди та затверджені сесіями Київської міської ради.

Система формування землекористування столиці України, відповідно до норм чинних нормативно-правових актів земельного законодавства та Генеральної схеми планування території України, урахувала наступні основні напрями:

- значне збільшення площі земель природоохоронного та рекреаційного призначення;

- упорядкування території житлової та громадської забудови з підвищенням ефективності землекористування, скороченням виробничих площ і передачею вивільнених земель для іншого використання;

- регулювання містобудівного розвитку з реконструкцією та модернізацією економічної бази територій з інтенсивною промисловою, житловою та громадською забудовою [1].

Стратегічні напрями використання та охорони земель міста Києва орієнтуються на суттєве зростання ролі земельно-ресурсного потенціалу у формуванні міського бюджету та забезпечення комплексного розвитку земельних відносин, які повною мірою сприяли б задоволенню соціально-економічних потреб населення і формуванню якісного екологічного міського середовища.

З цією метою для виконання 19 завдань Програми на 2016-2020 рр., наприклад, передбачається залучити з бюджету міста 129,8 млн. грн. коштів за такими напрямками використання: встановлення межі міста; формування землекористувань та оформлення прав на земельні ділянки комунальної власності територіальної громади; організація завершення оформлення прав на землю усіма землекористувачами; оптимізація земельно-господарського устрою міста; спрощення процедури оформлення прав на землю; підвищення ефективності міського землекористування і збільшення надходження коштів до міського бюджету від плати за землю, продажу земельних ділянок і права оренди землі; підвищення еколого-економічної ефективності міського землекористування.

Основною суттю програми є передбачувані заходи, їх обсяги, строки виконання та джерела фінансування. Завдання поділяються на 7 видів (землеустрій, ринок земель, міський земельний кадастр, землеоціночні роботи, топографічне забезпечення, наукове та організаційне забезпечення).

Прогноз надходження коштів внаслідок реалізації програми характеризується показниками, наведеними у табл. 1 [2, с. 28].

Таблиця 1.

Прогноз надходження коштів в результаті реалізації Програми використання та охорони земель м. Києва на 2016-2020 рр.

№ п/п	Показник	Надходження коштів, усього, млн. грн	У тому числі за роками:				
			2016	2017	2018	2019	2020
1	Земельний податок	5000	900	950	1000	1050	1100
2	Оренда землі	10350	1900	2000	2100	2150	2200
3	Продаж земельних ділянок несільськогосподарського призначення та права оренди землі	875	100	150	175	200	250
4	Відшкодування втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва, пов'язаних з вилученням (викупом) сільськогосподарських і лісових угідь	10	2	2	2	2	2
Разом		16235	2902	3102	3277	3402	3552

Досвід столиці України підтверджує, що розроблення програм використання та охорони земель на п'ятирічні періоди повністю себе виправдало. Завдяки програмно-цільовому підходу забезпечується стабільний приріст надходження коштів до міського бюджету від використання земельних ресурсів, виконується комплекс робіт з ключових напрямів розвитку земельних відносин і здійснення землеустрою, створюються умови для суттєвого зростання соціального, екологічного, інвестиційного та виробничого потенціалів землі.

Поряд із зростанням вказаних потенціалів землі буде завершено здійснення найважливіших заходів щодо гарантування прав на землю територіальної громади столиці України, формування високоякісного екологічного середовища для киян, зокрема: затверджено межу міста, завершено

формування комунальної власності, розроблено плани земельно-господарського устрою окремих районів, як основний документ для оптимізації і екологізації землекористування, встановлення межі об'єктів водного фонду, природно-заповідного, рекреаційного та історико-культурного призначення, забезпечено подальший розвиток ринку землі.

1. Про генеральну схему планування території України: Закон України від 7 лютого 2002р. № 3059-III// Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 30. – С. 204. 2. Програма використання та охорони земель міста Києва на 2016-2020 рр./ за ред. Л.Я. Новаковського, О.Г. Поліщука. – К.: Аграрна наука, 2016. – 32 с.

УДК330.15:504.062

А.Я. ПАУЛИК

старший викладач

кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ОСНОВА ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі людство вступило в якісно новий етап взаємодії з навколишнім природним середовищем та інакше дивиться і на широкомасштабне використання його ресурсів. Початок радикальної економічної реформи загострив питання про зміну ролі екологічного фактора в розвитку суспільства. При загальній спрямованості державної стратегії переходу на засади сталого розвитку особливої актуальності набуває управління охороною довкілля, раціональним використанням природних ресурсів та безпекою життєдіяльності людини.

Сучасний стан виробничого споживання ресурсів в Україні характеризується їх високими питомими витратами щодо економічно розвинених країн. Дефіцит багатьох видів ресурсів, значне подорожчання імпортованих видів ресурсів, низький рівень використання вторинних ресурсів та відновлюваних джерел енергії в умовах незадовільного екологічного середовища викликає підвищення значущості ресурсозбереження. Створення ефективного економічного механізму ресурсозбереження в є важливим завданням, оскільки він має забезпечити високу ефективність споживання ресурсів як на етапі формування ринкових відносин, так і при повноцінному функціонуванні інститутів економіки.

Під екологізацією виробництва розуміють сукупність усіх видів господарської діяльності, що забезпечують зменшення негативного впливу виробництва й запобігання порушення екологічної рівноваги в природному середовищі [1]. Екологізація суспільного виробництва має кількісну і якісну визначеність, виражена цілісною системою натуральних і вартісних (еколого-економічних) показників.

Пріоритетом ресурсозберігаючої діяльності для кожного окремого підприємства є економічний результат, в той час як підсумковим пріоритетом ресурсозбереження в регіоні стає соціальний аспект розвитку.

Шляхами вирішення проблеми ресурсозбереження, зменшення господарського тиску на природу можуть бути такі заходи:

1) істотне зниження матеріаломісткості виробництва, зменшення витрат сировини на одиницю продукції;

2) зниження енергомісткості виробництва, зменшення витрат електричної та теплової енергії на одиницю продукції;

3) комплексне використання мінерально-сировинних і паливних ресурсів;

4) впровадження ресурсозберігаючої техніки і технології;

5) широке використання в галузях переробної промисловості вторинної сировини та ін.

Серед усієї сукупності можливих заходів економії матеріальних ресурсів слід відокремлювати, насамперед, виробничо-технічні та організаційно-економічні заходи. До виробничо-технічних напрямків відносять заходи, пов'язані з якісною підготовкою сировини до її виробничого споживання; удосконалення конструкції машин, устаткування і виробів; застосування більш економічних видів сировини, палива; комплексне перероблення сировини; застосування маловідходної та безвідходної технології.

До основних організаційно-економічних напрямків економії матеріальних ресурсів відносять такі: удосконалення та підвищення наукового рівня нормування і планування матеріаломісткості продукції; розроблення і впровадження технічно обґрунтованих норм і нормативів витрат матеріальних ресурсів тощо.

Головним напрямком економії матеріальних ресурсів на підприємстві є: збільшення виходу кінцевої продукції з однієї і тієї самої кількості сировини і матеріалів. Це, у свою чергу, залежить від технічного рівня виробництва, рівня кваліфікації, майстерності робітників, що виготовляють продукцію, раціональної організації матеріально-технічного забезпечення, норм витрат і запасів матеріальних ресурсів.

Необхідне також використання нетрадиційних відновлювальних джерел енергії, що дозволяє заощадити звичні види енергії і позитивно впливає на навколишнє середовище. Найбільші резерви підвищення рівня ефективного використання важливих видів матеріальних ресурсів зв'язано з широким застосуванням вторинних ресурсів. Щорічно утворюється близько 700 млн. тон відходів в структурі яких переважає видобувна, паливно-енергетична, металургійна, хімічна промисловість [4]. У перспективі передбачається формування ефективного механізму вторинного споживання ресурсів і залучення у цю сферу іноземних інвестицій.

Комплексний розвиток усіх напрямів ресурсозбереження дасть змогу сформувати нову ідеологію господарювання, що базується на економічному використанні наявної ресурсної бази, оптимальному співвідношенні первинних і вторинних ресурсів та маловідходному виробничому циклі. Практичне відображення екологічності тісно пов'язане, насамперед, з державним регулюванням процесів природокористування. У першу чергу, практичне відображення екологічності регулюється через здійснення процесів природокористування державою. Саме врівноваження процесів обміну між людиною, природою та державою, які впроваджуються через законодавчі та організаційно-технічні рішення, постають на цей час особливо важливою проблемою. Для досягнення збалансованого стану необхідним виступає втручання держави в природно-екологічну сферу. Держава також повинна закласти основи глобального еколого-економічного партнерства між суб'єктами підприємництва та іноземними партнерами заради виживання і подальшого розвитку України [2].

В основу нової екологічної політики уряду України необхідно закладати вимогу обов'язкового й неухильного дотримання екологічної безпеки життєдіяльності людини і природних екосистем на основі екологізації суспільного виробництва.

Основні напрями екологізації економіки повинні реалізуватись через створення та впровадження нового економічного механізму охорони та раціонального використання природних ресурсів, які передбачають:

- підвищення ефективності фінансово-кредитного механізму природокористування;
- облік та оцінка природо – ресурсного потенціалу та екологічного стану держави;
- екологічне страхування та стимулювання раціонального природокористування;
- створення та функціонування ринку екологічних робіт і послуг.

Виконання цих вимог можна забезпечити тільки за наявності виробничо-господарська діяльність суспільства, що ґрунтуватиметься на науково виваженому еколого-економічному прогнозі розвитку продуктивних сил [3].

Серед принципів якими необхідно керуватись виділяють наступні:

- оптимальне поєднання галузевого та територіального управління природокористуванням та охороною довкілля, переміщення центру ваги й відповідальності за вирішення ресурсо-екологічних проблем на місцеві органи влади, дотримання суб'єктами господарської діяльності екологічних обмежень, нормативів і стандартів;

- суворий контроль за дотриманням вимог екологічного законодавства, раціональне використання ринкових та державних економічних інструментів, адміністративних важелів регулювання екологічних відносин, систем і методів природокористування та охорони природи;

- інтеграція екологічного й економічного підходів до розвитку й розміщення продуктивних сил держави в єдиний еколого-економічний підхід за допомогою прогнозування, планування, проектування й будівництва народногосподарських об'єктів із розробленням і використанням інтегральних еколого-економічних критеріїв, показників, нормативів і стандартів, (сюди також слід віднести вплив інвестиційних процесів).

І.Гахович Н. Стан і проблеми екологізації промислового виробництва / Н. Гахович // Економіка виробництва. – 2008. – №4. – С. 73-81. 2. Сотник І.М. Формування самовідтворювального еколого-економічного механізму управління ресурсозбереженням / І.М. Сотник // Вісник СумДУ. Серія економіка. – 2011. – №1. – С. 5-13. 3. Шахраюк-Онофрей С. І. Природо-економічні та природо-екологічні фактори розвитку і розміщення продуктивних сил: їх вплив на формування економіки регіонів // Науковий вісник БДФА. Економіка науки: зб. наук праць / гол. ред. В. В. Прядко; МФУ, БДФА. – Чер.: Технодрук, 2008. Вип. 3. ч. 1. – С. 74-80. 4. www.ukrstat.gov.ua – офіційний сайт Державного комітету статистики України.

УДК 005.591:504:339.92

С.М. РОГАЧ

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства ім. проф. І.Н.Романенка,
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЕКОЛОГО-ОРІЄНТОВАНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Глобальний, інтерсоціальний характер екологічних проблем, їх актуальність об'єктивно потребують налагодження системи співробітництва країн світової спільноти щодо їх вирішення. У таких умовах особливо гостро відчувається необхідність процесу міжнародної інтеграції з метою оптимального регулювання сфери природокористування.

У науковій літературі міжнародні аспекти екологізації природно-ресурсної сфери економіки та визначення шляхів їх імплементації у національну практику господарювання знайшли своє відображення у працях провідних вітчизняних та зарубіжних учених, таких як Л.Абалкін, І.Андрощук, І.Бистряков, В.Голян, Л.Гужеля, А.Жирицький, Н.Зіновчук, І.Кукліна, Є.Лісіцин, Б.Мільнер, Р.Новікова, Р.Перелет, Ю.Розенбаум, Т.Туниця, А.Чухно та ряду інших.

Поряд із цим, сама екологічна ситуація, що склалася в Україні, посуває нашу державу на периферію сучасних цивілізаційних процесів, сприяючи, зокрема, імпорту до нас екологічно небезпечних технологій, продукції та виснажливому використанню природних ресурсів, що обумовлює необхідність подальших досліджень проблем регулювання сфери природокористування з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду.

Сьогодні у багатьох країнах світу захист природи та розвиток економіки часто розглядаються як окремі і навіть суперечливі види діяльності. Разом із тим, більшість

розвинених країн все ж таки досягли позитивних результатів у галузі раціоналізації природокористування, які заслуговують на увагу.

У зарубіжних країнах, з урахуванням актуальності та необхідності вирішення проблем регулювання й управління природокористуванням, державні зусилля сконцентровано на таких напрямках:

- безпосереднє здійснення великомасштабних природоохоронних заходів, що передбачають організацію і фінансування НДДКР, підготовку спеціалістів, реалізацію загальнонаціональних проектів природоохоронного призначення, формування екологічної інфраструктури;

- забезпечення нормативно-правового регулювання, що передбачає розроблення природоохоронного законодавства і контроль за його виконанням, екологічну експертизу проектів, екологічне інспектування і ліцензування діючого виробництва, установлення екологічних стандартів, норм, квот тощо;

- економічне стимулювання та підтримання державними структурами природоохоронної діяльності приватного сектору за допомогою субсидій, податкових пільг, позик, кредитів за низькими відсотками, режиму прискореної амортизації природоохоронного устаткування, купівлі-продажу прав на забруднення [1, с. 89].

Зазначені напрями свідчать, що у сфері природокористування промислово розвинених країн сформувався своєрідний, ретельно збалансований симбіоз із адміністративних та ринкових регуляторів, пошук яких триває і надалі.

Це дає підстави згрупувати економічні методи стимулювання природоохоронної діяльності у країнах із класично розвинутими ринковими відносинами у дві великі групи законодавчо закріплених регуляторів екологічної поведінки підприємців (рис. 1).



Рис. 1. Система економічних методів та регуляторів стимулювання природоохоронної діяльності з урахуванням досвіду зарубіжних країн

На думку фахівців, більш дієвим інструментарієм екологізації сфери природокористування в зарубіжних країнах вважається друга група регуляторів, оскільки, з одного боку, вона економічно приваблива для природокористувачів, а з іншого – дає змогу здійснювати перехід до принципово нової технологічної політики: від контролю забруднення навколишнього середовища до його запобігання [2, с. 15–17]. Слід погодитись, що саме ця група регуляторів стимулює екологічну поведінку підприємців, сприяє впровадженню превентивних техніко-технологічних і організаційних методів боротьби з деградацією природного середовища, переходу на безвідходну і ресурсозберігаючу основу.

Також досвід розвинених країн засвідчує, що найбільш ефективним інструментом екологічної політики та гарантій безпеки життєдіяльності людей є поєднання ринкових механізмів захисту здоров'я громадян і навколишнього середовища із державним регулюванням сфери природокористування.

Отже, урахування світового досвіду регулювання сфери природокористування сприятиме формуванню дієвого інституціонального простору взаємодії міжнародних організацій природоохоронного характеру та урядів окремих держав з метою узгодження як глобальних, так і регіональних пріоритетів охорони навколишнього середовища, особливо гарантування екологічної безпеки соціально-економічного розвитку країни.

1. *Хвесик М.А., Голян В.А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів: [монографія] / М.А. Хвесик, В.А. Голян // – К.: Кондор, 2007. – 480 с. 2. Андрощук І.В. Аналіз міжнародного досвіду застосування економічних важелів для здійснення екологічної політики в Україні/ І.В. Андрощук // Гідрологія, гідрохімія і гідроекологія: Наук. збірник / Відп. редактор В.К.Хільчевський. – Київ – Луцьк: РВВ Луцького ДТУ, 2012. – Том 4. – С. 13-17*

УДК 338.246.2

САГАЙДАК І.С.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри техногенно-екологічної безпеки,

КОЗЮРА Д.О.

студент,

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

СТАНДАРТИ ISO В СИСТЕМІ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Поява ISO 14000 – серії міжнародних стандартів систем екологічного менеджменту (СЕМ) на підприємствах і в компаніях – вважається однією з найбільш значних міжнародних ініціатив відносно запобігання і контролю за забрудненням навколишнього природного середовища (НПС), впровадження природоохоронних заходів, використання екологічно чистих технологій.

Рішення про розробку ISO 14000 стало результатом Уругвайського раунду переговорів по Всесвітній торговельній угоді і прийняття у 1992 р. на конференції ООН в Ріо-де-Жанейро Декларації щодо НПС. В 1993 р. Міжнародна організація зі стандартизації (англ. International Organization for Standardization, ISO) створила технічний комітет ТК 207 «Управління навколишнім середовищем», задачею якого стало розроблення системи стандартів для управління НПС, важливим результатом діяльності якого стало прийняття в 1996 р. п'яти стандартів ISO серії 14000 (з подальшими переглядами), що містили склад та опис елементів системи управління НПС, настанови з їх застосування, а також настанови щодо здійснення екологічного аудиту [1].

Стандарти ISO 14000 є добровільними, орієнтовані не на кількісні параметри (обсяг викидів, концентрації речовин тощо), не на технології (вимога використовувати або не використовувати певні технології, вимога використовувати «найкращу доступну технологію»), а служать своєрідним посібником дотримання установами щодо самозобов'язань у сфері природокористування.

Стандарти ISO 14000 сумісні з іншими міжнародними стандартами систем менеджменту (ISO 9000, OHSAS 18000, ISO / IEC 27000 та ін.), що робить можливим їх використання як незалежно один від одного, так і в якості інтегрованих систем менеджменту.

Стандарти ISO 14000 застосовуються до будь-якої організації, незалежно від її типу, розміру, продукції, що виробляється, рівня ризику для НПС тощо. Це стосується підприємств усіх галузей промисловості, включаючи державний і приватний сектор, підприємств і організацій сфери обслуговування.

Завдяки сертифікації СЕМ відповідно до вимог стандартів ISO 14000 підприємство/організація отримує такі переваги: придбання позитивного іміджу підприємства серед споживачів, громадськості і регулюючих органів, як організації, що демонструє прихильність захисту НПС; розширення ринку збуту (у тому числі і доступ до міжнародних ринків збуту) за рахунок збільшення числа лояльних споживачів і нових ділових партнерів; збільшення потоку інвестицій і отримання кредитів на більш вигідних умовах, зважаючи на зниження екологічних ризиків; підвищення конкурентоспроможності за рахунок наявності визнаного на міжнародних ринках сертифіката. Крім того, СЕМ, яка працює результативно, підвищує керованість організації в природоохоронних питаннях, збільшує її нематеріальні активи, дозволяє підвищити економію сировини і енергії, а також знизити ризик виникнення екологічних інцидентів, в тому числі аварій. Тому не дивно, що кількість сертифікатів СЕМ у світі щорічно зростає (рис. 1). Станом на 1 січня 2016 р. за даними ISO («The ISO Survey of Certifications») в 201 країні світу здійснювали діяльність 319 324 компанії зі сертифікованими СЕМ.

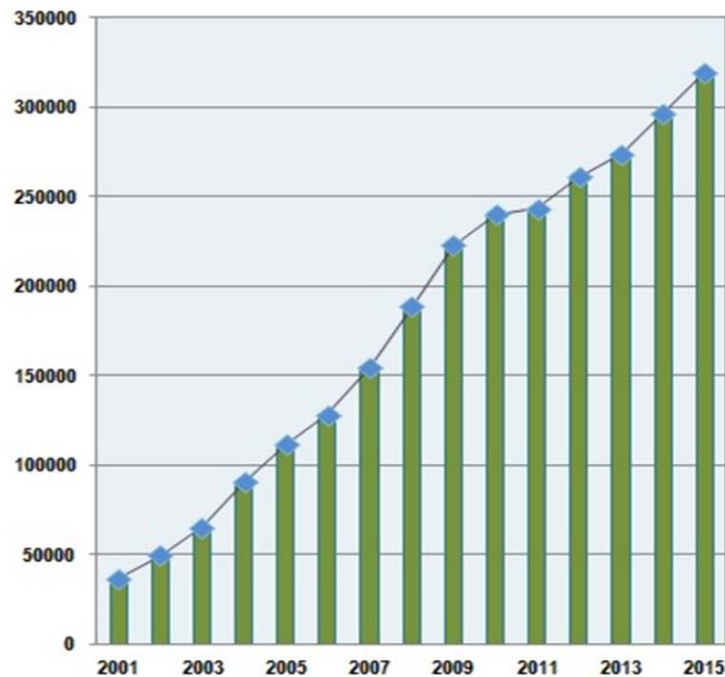


Рис. 1. Кількість сертифікатів ISO 14001, виданих в світі з 2001 по 2015 роки (Згідно даних «The ISO Survey of Certifications – 2015»)

В Україні міжнародні стандарти ISO серії 14000 були прийняті як національні в 1997 р. Однак їхнє впровадження здійснюється досить повільними темпами. Станом на 2013 рік в національній системі сертифікації УкрСЕПРО було зареєстровано 196 вітчизняних підприємств, що впровадили й сертифікували системи управління НПС [2].

Стратегічний курс України на інтеграцію з Європейським Союзом зумовлює необхідність запровадження екологічної системи управління у сфері господарської діяльності. Адже це є одним із необхідних умов маркетингу продукції на міжнародних ринках. Проте, лівова частка українських підприємств не має змоги запровадити ISO 14000 через високу вартість проведення попереднього екологічного аудиту та потреби в проведенні реконструкції «проблемних» ділянок виробництва, які й спричиняють забруднення довкілля. Таким чином, необхідність великої кількості капіталовкладень при сертифікації породжує її непопулярність серед вітчизняних підприємств, адже процедура сертифікації може коштувати від кількох тисяч до кількох десятків тисяч доларів [3].

І тим не менш, впровадження СЕМ є одним з важливих напрямків діяльності вітчизняних підприємств, що є необхідним при здійсненні господарської, управлінської діяльності для забезпечення безпечності життя і здоров'я населення; запобігання забрудненню НПС; впровадження маловідходних технологій на виробництвах; сприяння відтворенню та відновленню використовуваних природних ресурсів; підвищення відповідальності за стан довкілля. Крім того, це підвищить конкурентоспроможність вітчизняних підприємств і забезпечить доступ на міжнародний ринок.

1. Черпа О., Виниченко В. ISO 14000 – международные стандарты в области систем экологического менеджмента. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecoguild.narod.ru/docs/iso14000.htm>. 2. Сагайдак Ю.А. Екологічний менеджмент: нові можливості діяльності українських підприємств // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – № 2 (14). – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe. 3. М. Д. Михайлова, О. К. Костенко. Переваги та недоліки впровадження системи екологічного менеджменту та сертифікації на промислових підприємствах // АГРОСВІТ. – 2016. – № 7. – С. 57 – 60.

УДК 338.1:338.23

М.І. СТЕГНЕЙ

доктор економічних наук, доцент,
Мукачівський державний університет, м. Мукачєво, Україна,

А.І. АРХАНГЕЛЬСЬКА

студент,
ДВНЗ “Ужгородський національний університет”, м. Ужгород, Україна

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В КОНЦЕПЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Загострення екологічної ситуації, яке спричинено критичною деформацією взаємовідносин людини з природою, зосередило увагу на необхідності радикального переосмислення цільових пріоритетів подальшого розвитку суспільства. Саме тому концепція сталого розвитку, що об'єднує три базові частини, включаючи економічну, соціальну й екологічну складові, логічно потребує динамічного визначення ключової ланки, впливаючи на яку можливо активізувати процеси самоорганізації господарських систем.

Сьогодні такою ланкою стає саме інноваційний економічний механізм, тому що наріжною проблемою України є впорядкування різноспрямованих інтересів влади, бізнесу та громади. У свою чергу, це потребує пошуку методів гармонізації відносин між

суб'єктами господарювання. Спираючись на європейський досвід, це можливо тільки за умов децентралізації системи управління з акцентом на низовий територіальний рівень. Особливе значення такий підхід має для сільських територій, де антропогенна діяльність безпосередньо впливає на навколишнє природне середовище, значною мірою послаблюючи його здатність до відтворення, а відтак – не тільки економічну складову сталого розвитку, а й соціальну як джерело культурологічного національного відродження.

Враховуючи інтеграційні процеси, що відбуваються в Україні, набуває особливої актуальності завдання адаптації національного досвіду обґрунтування сталого розвитку до стандартів Євросоюзу. На цьому шляху суттєвим фактором є саме визначення способів методологічного поєднання засобів ефективного еколого-економічного забезпечення простору життєдіяльності із сучасними тенденціями організації сільськогосподарського виробництва та методами децентралізованого управління територіями в цілому.

Центральним питанням обґрунтування теоретичних засад формування економічних механізмів сталого розвитку сільських територій визначено цілісне функціонування соціо-еколого-економічної системи, у межах якої відбувається впорядкування складних процесів взаємодії суб'єктів господарювання, тобто принципи комплексності, адаптованості та збалансованості.

Сталий розвиток сільських територій є особливим об'єктом впливу економічних механізмів, який орієнтує на: стабільне відтворення сільського населення; упорядкування інфраструктурного забезпечення території; створення гідних соціальних та екологічних умов життєдіяльності; забезпечення зайнятості сільського населення; підвищення середнього рівня доходів; збереження та розвиток культури і традицій; раціональне використання природних ресурсів у господарському просторі.

Розглядаючи децентралізацію як процес розширення прав та повноважень адміністративно-територіальних одиниць, слід звернути увагу саме на зміцненні їх фінансового забезпечення з метою реалізації регіональних і місцевих інтересів на засадах сталого розвитку. В цьому контексті розширюються сутнісні ознаки та основні види сучасної децентралізації. Зокрема, питання реалізації зростання обсягу наявних фінансових активів територіальних громад пов'язується із розширенням загального спектру автономії їх функціональних дій. Це стосується передусім можливостей впливу на процеси формування людського, соціального, природного, виробничого і фінансового капіталів, а також умов функціонування ринків, інститутів регулювання, бізнесу, підвищення громадської активності тощо.

Врахування різноманітності регіональних особливостей господарювання сприятиме підвищенню сталості розвитку всієї держави. Такий підхід передбачає орієнтацію на традиційні основи [2, с. 58]

У рамках визначеного концепту децентралізованого сталого розвитку сільських територій [2; 3] розширюється структурний склад інструментів економічного механізму збалансованого природокористування, згідно з яким до традиційного комплексу організаційних та нормативно-правових складових на адаптивних засадах включається фінансова група інструментів. Це сприятиме фінансовому забезпеченню екологічної компоненти та охоплює процеси оподаткування, кредитування, субсидіювання, страхування і ціноутворення.

Наявність соціальних і екологічних складових у сільськогосподарському виробництві формує додаткові істотно важливі елементи економічного механізму збалансованого природокористування в рамках багатofункціонального розвитку. В сучасних умовах трансформації економіки розроблення такого механізму необхідно здійснювати на основі принципу максимального обліку синергетичного впливу всіх базових чинників.

Виходячи з цієї позиції, концептуальна схема економічного механізму формування

збалансованого природокористування в концепції забезпечення сталого розвитку сільських територій, вимагає виокремлення додаткового блоку організаційно-методологічного забезпечення, який спрямовуватиме дії щодо ефективного функціонування господарюючих суб'єктів на подолання негативних тенденцій в аграрній економіці за рахунок використання систематизованого економічного механізму.

Важливим інструментом державного забезпечення збалансованого природокористування на засадах розвитку об'єднаних територіальних громад є вдосконалення бюджетної політики. Серед напрямів покращення існуючої методології бюджетування особливої уваги потребує шлях встановлення чіткого взаємозв'язку між витраченими ресурсами та отриманими результатами щодо задоволення інтересів громади. Очевидною є необхідність упровадження методів бюджетування, орієнтованих на соціально значущий результат та використання програмно-цільового методу, що сприяє розробленню та прийняттю адекватних рішень стосовно забезпечення сталого розвитку сільських територій об'єднаних територіальних громад.

1. Сталий розвиток: світоглядна ідеологія майбутнього : [монографія] / [Хвесик М.А., Бистряков І.К., Левковська Л.В., Пилипів В.В.]; за ред. акад. НААН України М.А. Хвесика. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 465 с. 2. Стегней М.І. Сталий розвиток сільських територій в умовах децентралізації: від теорії до практики : [монографія] / М.І. Стегней. – Миколаїв : ФОП Швець В.Д., 2014. – 484 с. 3. Стегней М.І. Екологічні пріоритети розвитку сільських територій / М.І. Стегней // Економіка та держава. – 2015. – № 1. – С. 17–21.

**СЕКЦІЯ 9.
ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА**

УДК 339.138 : 655.4/5

І.Р. БЕЗПАЛЬКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та маркетингу,
Українська академія друкарства, м. Львів, Україна

**МАРКЕТИНГОВИЙ АУДИТ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

В умовах кризових явищ економіки України актуальними залишаються питання щодо забезпечення економічної безпеки вітчизняних видавничо-поліграфічних підприємств, підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції (товарів, робіт, послуг), задоволення внутрішніх потреб держави та її населення, що має привести до зростання загального рівня життя у державі.

Видавнича справа України за два останні десятиліття зазнала значних змін. Суттєво змінився інформаційний ринок. На додаток до газет, радіо і телебачення все потужнішу роль почав відігравати Інтернет. Видавнича продукція набула функціонального значення і стала товаром. Розвиток галузі відбувається на тлі серйозної конкурентної боротьби, перш за все з іноземним видавничим продуктом. Дедалі гострішими стають економічні проблеми видавничих підприємств. Скоротилися кількісні та знизилися якісні показники випущеної друкованої продукції, зростає собівартість видань, зменшується купівельна спроможність населення, слабшає інтерес до читання. В особливо критичному стані опинилася україномовна література.

На мікрорівні сьогодні має місце нестабільність економічного стану багатьох видавничо-поліграфічних підприємств (рис. 1), яка у значній частині пов'язана з невикористанням маркетингової концепції з орієнтацією виробництва на всебічне задоволення ринку.

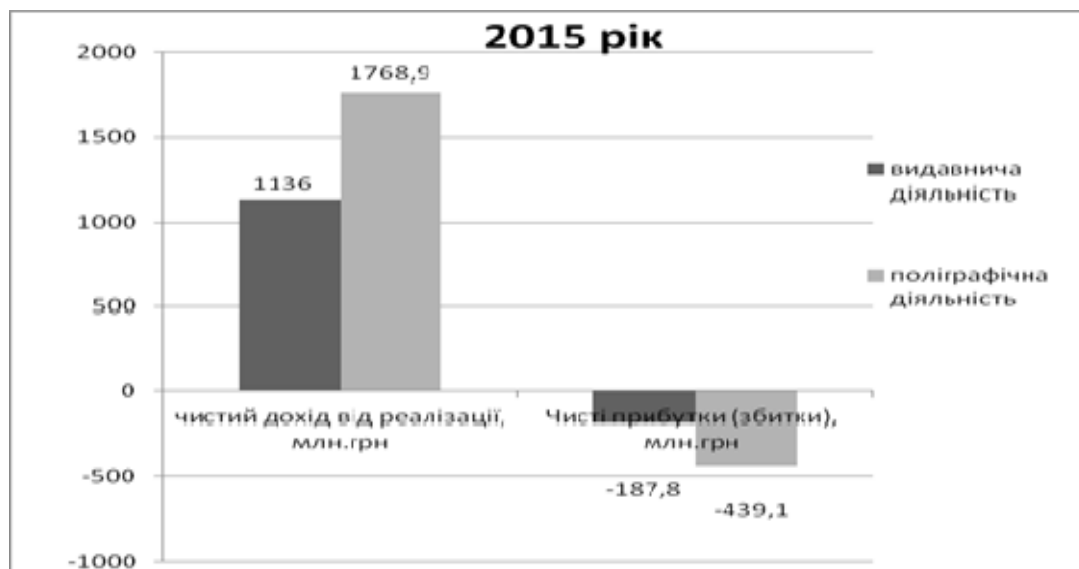


Рис. 1 Показники доходу від реалізації та чистого прибутку (збитку) підприємств видавничої та поліграфічної діяльності у 2015 році

Недостатнє приділення уваги цим питанням у роботі кожного підприємства призводить до неповного задоволення попиту, відсутності достатніх обігових коштів, низької рентабельності вітчизняних суб'єктів господарювання, значних обсягів дебіторської заборгованості (в тому числі простроченої); високого відсотку збиткових підприємств у видавничо-поліграфічній галузі тощо.

Світовий досвід засвідчує, що особливістю сучасної маркетингової концепції є програмно-цільовий та системний підхід до управління підприємством. Традиційні форми і методи управлінського контролю виявились неспроможними задовольнити нові інформаційні потреби управління суб'єктів підприємництва, власників підприємств, інвесторів, кредиторів та інших споживачів інформації. За даних обставин особливу роль при організації та системного управління маркетинговою діяльністю на підприємстві почав відігравати маркетинговий аудит.

Необхідність використання системи маркетингового аудиту підтверджується і тим, що вітчизняні видавничо-поліграфічні підприємства не здійснюють ефективного контролю маркетингової діяльності. Така оцінка здебільшого має епізодичний характер, що призводить до фінансових втрат підприємств через низьку ефективність управління системою маркетингової діяльності.

В умовах посилення конкуренції на ринку видавничо-поліграфічних послуг, а також системних проблем вітчизняного ринку маркетинговий аудит може стати ефективним засобом аналізу та контролю щодо визначення проблем у системі управління маркетинговою діяльністю видавничо-поліграфічного підприємства, превентивного виявлення невідповідності їх стану вимогам ринкового середовища, а також розробки рекомендацій щодо зменшення таких невідповідностей.

Оскільки використання практики та методики маркетингового аудиту у вітчизняних умовах, зокрема і в діяльності видавничо-поліграфічних підприємств, є достатньо новітнім засобом, тому важливо перш за все визначити фактори впливу на якість та ефективність його проведення. Відповідно пропонується усю сукупність таких факторів розділити на дві групи – зовнішні (державне, нормативно-правове регулювання ринку видавничо-поліграфічної продукції; стан розвитку ринку маркетингових досліджень та ринку рекламних послуг; стан розвитку видавничо-поліграфічних підприємств та ринку книготорговельних підприємств та розповсюджувачів видавничо-поліграфічної продукції) та внутрішні (технологія виробництва та виробничі можливості поліграфічного підприємства; стратегічна мета підприємства; система корпоративних стратегій; особливості системи виробничого менеджменту; управлінські традиції підприємства; досвід роботи на ринку менеджерів підприємства; відношення управлінців до ризику; кваліфікація аудиторів підприємства).

Грунтовний аналіз вище зазначених зовнішніх та внутрішніх факторів з врахуванням особливостей поліграфічного ринку є визначальним при розробленні організаційно-економічного механізму здійснення аудиту маркетингової діяльності видавничо-поліграфічних підприємств.

Впровадження практики маркетингового аудиту на видавничо - поліграфічних підприємствах дасть можливість критично оцінити їх маркетингову діяльність, розкрити причини її неефективності, визначити ступінь компетенції працівників маркетингових служб та ефективності їхньої роботи, а також здобути інформацію про закономірності й особливості розвитку ринку видавничо-поліграфічних послуг, віднайти способи покращення господарського становища конкретних суб'єктів, підвищити рівень їх економічної безпеки.

ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЕНЕРГОРИНКУ

Однією з важливих умов підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарських відносин є врахування факторів забезпечення економічної безпеки. Згідно з авторською інтерпретацією термін «економічна безпека» означає такий стан, при якому на основі ефективного управління людськими та матеріальними ресурсами і захисту економічних інтересів від загроз зовнішнього та внутрішнього характеру забезпечується стійкий розвиток суб'єктів господарської діяльності.

Енергетичний сектор відіграє ключову роль в економіці кожної держави, будучи основою для функціонування всіх галузей народного господарства. Шумахер Е.Ф. зазначав, що у сучасному світі енергія не має рівнозначних замінників, і хоча її купують і продають як товар, енергія перестала бути просто одним із благ, а стала основою їх створення на рівні з повітрям, водою та ґрунтом [1, с. 107]. Відповідно до попереднього твердження у межах енергетичного ринку відбувається цілеспрямоване управління цінністю продукту для кінцевого споживача.

Варто зазначити, що економічні перетворення, що відбуваються на енергоринку, пов'язані з його реформуванням, здійснюються при безпосередній взаємодії суб'єктів енергетичного ринку. У свою чергу, економічна безпека енергетичного ринку залежить від узгодження економічних інтересів, що виникають і реалізуються в сферах виробництва, передачі, розподілу та споживання електроенергії.

Поняття «інтереси» має філософські, соціальні, психологічні, економічні аспекти, тож є за своєю природою трансдисциплінарним. Нами пропонується детермінація поняття економічних інтересів як форми задоволення сформованих і таких, що розвиваються, на основі принципу економічної вигоди матеріальних потреб особистості, підприємств та держави.

Економічні інтереси є основною категорією для позначення реальних причин економічної поведінки суб'єктів. Будучи рушійною силою діяльності економічних агентів, інтереси визначають їх модель поведінки та функціональну спрямованість в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ.

Кожній системі економічних відносин притаманна своя система економічних інтересів, а також структура суб'єктів, які є носіями економічних інтересів. На рис. 1 представлено суб'єктно-функціональну структуру економічних інтересів енергоринку.

Відповідно, структура економічних інтересів учасників енергоринку проявляється у вертикальному зрізі, утворюючи ланцюжок: загальнодержавні – господарсько-виробничі – господарсько-організаційні – господарсько-індивідуальні – індивідуальні економічні інтереси.

Варто зазначити, що горизонтальна взаємодія економічних інтересів має місце тільки у тому випадку, коли результати діяльності суб'єктів одного рівня приносять спільну вигоду для них усіх, тобто відбувається перетин отриманих результатів. Наприклад, відмінність у завданнях, покладених на Міністерство енергетики та вугільної промисловості та Державну інспекцію ядерного регулювання України (регулюючі органи), полягає у охопленні різних аспектів функціонування енергетики задля досягнення спільного результату – формування та реалізації державної політики в паливно-енергетичному комплексі. У свою чергу, горизонтальна взаємодія економічних інтересів

буде властива тільки тим інвесторам, що об'єднані одним проектом, та споживачам, пов'язаних спільним домашнім господарством або установчим документом.

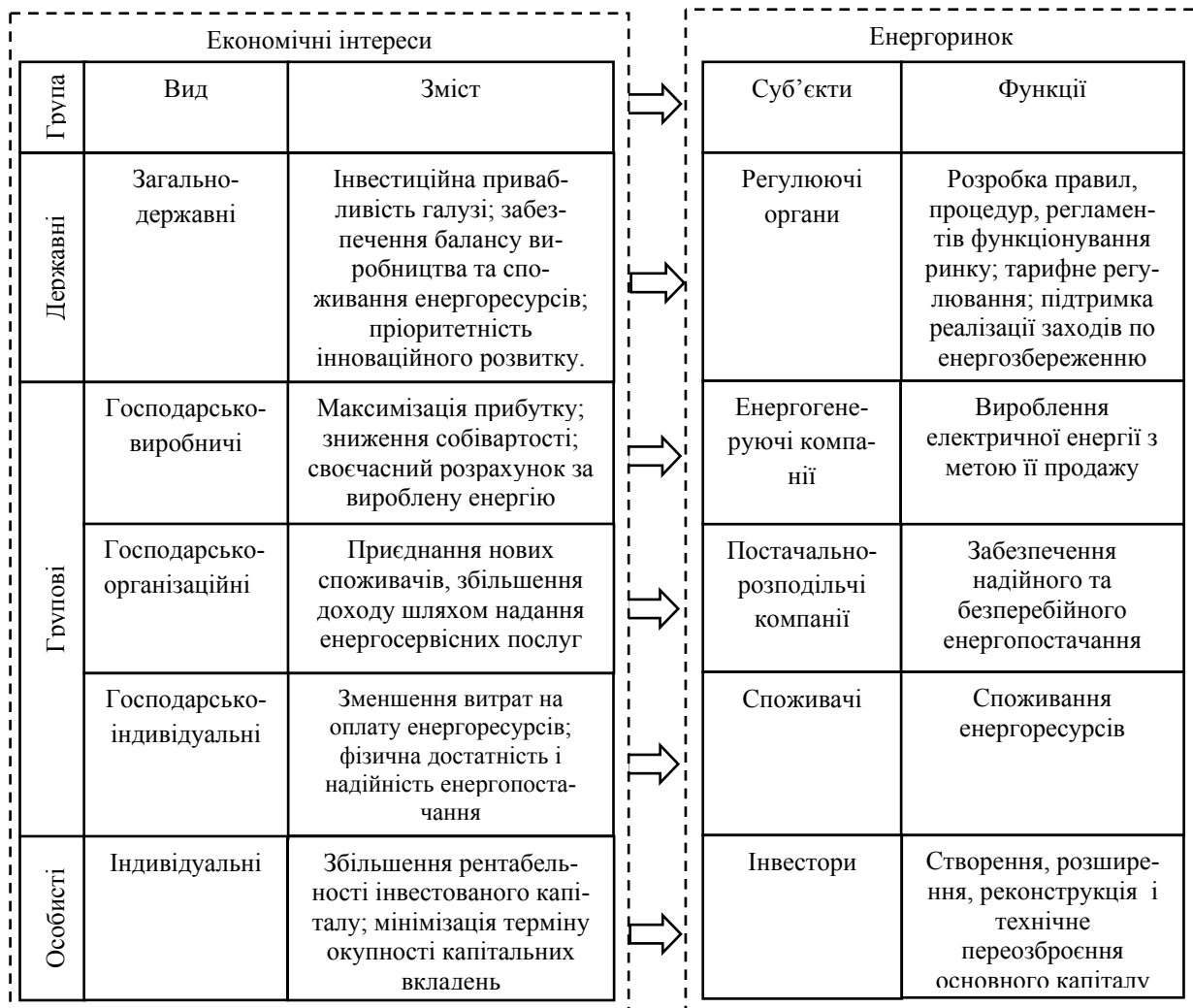


Рис. 1. Суб'єктно-функціональна структура економічних інтересів енергоринку

Джерело: розроблено автором

Завдяки рис. 1 можна простежити неоднозначність діалектики економічних інтересів виробників і споживачів продукції електричної енергії, пов'язані з недосконалістю державного регулювання галузі. Суперечливість інтересів, притаманна всім природним монополіям, полягає у механізмі монопольного ціноутворення, відсутності стимулюючих факторів до зниження витрат і підвищення якості продукції, що виробляється в умовах державного регулювання тарифів за принципом «витрати плюс».

Та, будучи протилежними сторонами економічних стосунків, енергетичні підприємства та споживачі мають спільні інтереси щодо ринку. Не задовольнивши інтереси споживача, виробник не може забезпечити і власні інтереси. Взаємозалежність цих груп об'єктивно зумовлює їх співробітництво. Тож, важливим аспектом організації економічних відносин в енергетиці, що лежать в основі державної політики, а також забезпечення економічної безпеки енергоринку є дотримання балансу економічних інтересів енергетичних компаній і споживачів енергоресурсів.

1. Schumacher E.F. *Small Is Beautiful: Economics As If People Mattered. 25 Years Later... With Commentaries* / E.F. Schumacher [introduction by P.Hawken]. – Vancouver: Hartley and Marks Publishers, 2000. – 286 p.

К.В. ГЕГЕДОШ, М.Л. ФОЗЕКОШ,
магістри,
І.С. КОВАЛЬЧУК

старший викладач кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Економічна безпека у системі міжнародної регіональної співпраці набуває особливої, як з теоретичної так практичної точки зору зацікавленості, так, як рівень безпеки впливає на інтенсивність ділових відносин між прикордонними територіями. Це безумовно можна обґрунтувати тим, що за наявності певних загроз (військових, сепаративних, нестабільна законодавча база, корупція тощо), ті потенційні партнери, які намагалися почати з нами співпрацювати в торгівельній, виробничій, інвестиційній чи іншій діяльності, будуть боятися піддати власні кошти (майнового чи немайнового характеру) викликаним ризикам депресивного регіону. Тобто, при наявній стійкій економічній безпеці в тому чи іншому місті, регіоні чи країні – це все сприятиме налагодженні міжнародних ділових відносин і піднятті соціально-економічного рівня життя загалом. І тому, актуальність економічної безпеки в системі міжнародного регіонального співробітництва набирає всеохоплюючої актуальності, як для зовнішніх, так і внутрішніх учасників ринку.

Для ефективного здійснення транскордонного співробітництва необхідно поєднати політику економічної безпеки між прикордонними територіями по обидва боки кордону, що вимагатиме аналізу та оцінки індикаторів економічної безпеки, які характеризують соціально-економічне становище прикордонної території з позиції її економічних інтересів.

Закарпатська область входить до прикордонних регіонів України, межує з чотирма країнами ЄС (Румунія, Угорщина, Словаччина, Польща), в результаті чого, вона має – як в чотири рази більше потенційних можливостей для розвитку, так, і, в чотири рази загрози та ризики щодо економічної небезпеки регіону. Щодо національного складу, то згідно статистичних спостережень в області проживає близько 12% угорців, 3% - румун, 0,5% - словаки та 0,04% поляків.

Найбільш тісна співпраця Закарпаття в сфері економічної співпраці здійснюється з Угорською та Словацькою республікою. З Польщею та Румунією діють тільки формально укладені договори про дружні стосунки, які не вимагають ні фінансових, ні іншого роду чинників впливу.

Якщо аналізувати економічну взаємодію між Угорщиною та Україною на конкретному регіональному рівні, то співпраця між Закарпатською та Саболч-Сотмар-Берегською областями є найбільш інтенсивною та ефективною. Для транскордонної співпраці між цими двома регіонами сусідніх країн характерним є наявність дієвої Концепції спільного розвитку прикордонних територій. Загальна мета та основні завдання Концепції, які визначають принципи стратегії розвитку українсько-угорського співробітництва, – це сприяння суспільному згуртуванню, підвищення якості життя населення прикордонного регіону за умов максимального використання наявних можливостей транскордонного співробітництва [4]. Тепер тут діють 5 прикордонних пунктів перетину кордону. Найбільший з них це Загонь-Чоп. Але він не відповідає вимогам сьогодення, тож тому тут планується побудувати ще один міст. Крім того, регіональні органи влади обох країн планують розвантажити тут рух і перенести його в інший пункт – Берег-Шурані. І тому в програмах розвитку ТКС до 2020 року розробили проект щодо будівництва дороги навколо Берегова та реставрувати окремі ділянки дороги

в сторону Мукачева. Також в основі стратегічних планів поставлено на порядок денний щодо відкриття ще одного пункту перетину малого прикордонного руху Нодь Годош з угорського боку і Велика Паладь з українського. На даному пункту перетину хочуть запровадити спільну угорсько-українську перевірку документів та транспорту, задля запобігання корупційних дій та контрабандного вивезення певних товарів[1].

На сучасному етапі транскордонне співробітництво між Словаччиною та Україною залишається практичним і дієвим засобом зміцнення міждержавних відносин та вирішення регіональних проблем. Ці заходи проходять у межах фінансування програми Європейського інструмента сусідства і партнерства «Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна». Таким стратегічним документом для України і Словацької Республіки є проект «Стратегія розвитку словацько-українського транскордонного співробітництва до 2020 року» розроблений в рамках завдань реалізації проекту «Словацько-український культурний центр – формування і посилення співпраці між Пряшівським самоврядним краєм і Закарпатською областю України». У даному документі зазначено, що українські і словацькі суміжні прикордонні території потрібно розглядати, «як один регіон, розділений на дві окремі частини, які повинні навчитися співпрацювати на всіх рівнях, що представляють взаємний інтерес». На цих засадах й сформована стратегічна мета розвитку словацько-українського транскордонного регіону у середньостроковій перспективі до 2020 року – підвищення інноваційності і конкурентоспроможності транскордонного регіону шляхом його розвитку та продуманістю спеціалізації; покращення зовнішньої та внутрішньої доступності транскордонного регіону для транскордонного та міжрегіонального потоку осіб, товарів і послуг; інтернаціоналізація, тобто залучення регіону до європейських та глобальних процесів тощо. Також домовлено продовжити зусилля, спрямовані на спрощення механізму малого прикордонного руху між Україною та Словаччиною, поширення його на 50 - 100 км (до Пряшева та Кошице) та будівництво пункту пропуску «Забрідь - Уліч» (Програма спільних дій) і відкриття пункту пропуску та розбудову інфраструктури «Чіерна - Соломоново» (Виконавчий протокол №7) на українсько-словацькому кордоні. Однак в останні роки однією з найгостріших питань розвитку транскордонного регіону було питання посилення охорони державного кордону та розбудови прикордонної інфраструктури. Ключовою загрозою на українсько-словацькому державному кордоні є активні дії злочинних угруповань, які займаються незаконним переправленням осіб, торгівлею тютюнових виробів, наркотичних речовин, викрадених автомобілів, товарів і вантажів тощо [3].

В загальному, вчені виділяють такі основні види загроз регіону в реалізації зовнішньоекономічної діяльності [2], які актуальні для більшості українських підприємств:

- 1) прагнення володіти власністю або брати участь у ній як умова сприяння інвестиціям;
- 2) прагнення будувати бар'єри на шляху вивезення або ввезення продукції;
- 3) особливі відносини з окремими підприємцями, обмеження конкуренції і підтримка окремих підприємств;
- 4) необґрунтована відмова в реєстрації господарюючих суб'єктів, зайнятих у сфері ЗЕД;
- 5) необґрунтована пряма заборона на здійснення окремих видів зовнішньоекономічної діяльності;
- 6) пряма корупція (особливо при видачі ліцензій і реєстрації).

Тож, на сьогодні, коли доля України вирішується на полях військових та дипломатичних баталій – Закарпаття має взяти на себе відповідальність за побудову дієвої платформи безпосередньої прямої взаємодії бізнесу України та ЄС через механізми транскордонного співробітництва з ефективною системою економічної безпеки. І тому, в даному випадку актуальним є створення незалежного аутсорсингового транскордонного

агентства з питань підприємницького розвитку та економічної безпеки. Особливість його побудови та функціонування залишається вельми цікавим для подальших наукових досліджень.

1. Ділова Громада. Спеціальний випуск 2016. Київ – Budapest. – С. 75. 2. Проскура В. Ф. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності регіону: Сутність і методи забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e111_57/e111pros.pdf. 3. Розвиток транскордонного співробітництва: науково-аналітична доповідь / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»; наук. редактор В.С. Кравців. – Львів, 2016. – 125 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»). 4. Чучка І. М. Транскордонне співробітництво в контексті економічної безпеки України / І. М. Чучка // Актуальні проблеми економіки [Текст]. – 2010. – № 9. – С. 92-98

УДК 658.586

О.А. ДЄГТЯР

доктор наук з державного управління,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування,

А.Д. ТРЕГУБ

магістр,

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна

СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Комплексна система безпеки підприємства – сукупність взаємозалежних організаційних, правових і технічних заходів спрямованих на зниження й протидію реальним і потенційним, внутрішнім та зовнішнім ризикам і загрозам діяльності підприємства, які можуть привести до істотних економічних втрат, зупинити або загальмувати розвиток підприємства.

В основі комплексної системи забезпечення економічної безпеки (КСЕБ) лежать скоординовані дії:

- служби фінансово економічної безпеки підприємства,
- всіх структурних підрозділів підприємства,
- органів державної влади різних рівнів і силових структур.

Задачами комплексної системи забезпечення економічної безпеки підприємства є такі: прогнозування можливих загроз економічної безпеки підприємства; організація діяльності про попередженню загроз та ризиків діяльності підприємства; виявлення, аналіз і оцінка реальних та потенційних загроз та ризиків економічної безпеки підприємства; прийняття рішень і організація діяльності щодо протидії загрозам і ризикам та ліквідації їх наслідків; організація взаємодії з зовнішніми організаціями щодо протидії загрозам економічної безпеки підприємства; постійне удосконалення системи безпеки [1].

За організацію і управління комплексної системи безпеки підприємства відповідає його перший керівник (власник). Для вирішення завдань щодо комплексного забезпечення економічної безпеки необхідно задіяти весь персонал підприємства, всі його структурні підрозділи.

Оснвою, організаційне ядро комплексної системи безпеки підприємства становить служба фінансово-економічної безпеки (ФЕБ), яка є структурним підрозділом підприємства. Служба економічної безпеки організації - це структурний підрозділ, що

підпорядковується першому керівникові (власникові) і взаємодіє з іншими структурними підрозділами та зовнішніми суб'єктами державної й недержавної системи безпеки для вирішення завдань щодо попередження і протидії небезпекам, загрозам та ризикам, і тим самим створює умови для стійкого функціонування й розвитку організації.

У кожній конкретній ситуації на службу економічної безпеки організація покладає виконання таких конкретних завдань:

- збір, обробка, систематизація, аналіз інформації про процеси що відбуваються на ринку й, особливо в тому його сегменті, де працює організація;
- підготовка аналітичних записок, довідок і рекомендацій керівництву (власникам) організації для прийняття рішень щодо розвитку бізнесу;
- визначення ступеня вірогідності інформації про позитивні й негативні фактори зовнішнього і внутрішнього середовища організації, що використовується керівництвом (власниками) організації для визначення політики, розробки стратегії й здійснення стратегічного керування;
- цілеспрямований пошук і одержання інформації необхідної для прийняття правильних рішень у виробничій сфері та сфері ведення бізнесу;
- захист комерційної таємниці;
- захист електронних носіїв інформації від несанкціонованого доступу [2].

В рамках реалізації своїх функцій Служба безпеки підприємства здійснює такі безпосередні повноваження: організовує і забезпечує пропускний режим у приміщеннях, порядок несення служби охорони, контролює дотримання вимог режиму співробітниками, сумісниками, партнерами та відвідувачами; керує роботами щодо правового та організаційного регулювання відносин по захисту комерційної таємниці; бере участь в розробці головних документів з метою дотримання в них вимог щодо комерційної таємниці, положень в підрозділах, а також трудових договорах, угодах, посадових інструкціях; розробляє та здійснює спільно з іншими підрозділами заходи щодо забезпечення роботи з документами, які містять відомості, котрі вважаються комерційною таємницею при всіх видах робіт, організовує та контролює виконання вимог інструкцій по захисту комерційної таємниці; вивчає всі сторони виробничої, комерційної, фінансової діяльності для виявлення й закриття можливих каналів витоку конфіденційної інформації; веде облік та аналіз покращення режиму безпеки, накопичує та аналізує дані про наміри конкурентів та інших організацій по відношенню до підприємства та її клієнтів; організовує та проводить службові розслідування по фактах розголошення, втрати документів та інших порушень безпеки підприємства; розробляє, веде, поновлює і поповнює список даних, які становлять комерційну таємницю та інші нормативні акти, які регламентують порядок забезпечення безпеки і захисту інформації; організовує і регулярно проводить навчання персоналу підприємства за всіма напрямкам захисту комерційної таємниці, забезпечуючи обізнаність усіх працівників в охороні комерційної таємниці; підтримує контакти з правоохоронними органами та службами безпеки сусідніх та споріднених підприємств.

У підходах до планування забезпечення економічної безпеки обов'язково повинен бути передбачений комплекс конкретних політичних, економічних, соціальних і пропагандистських заходів, об'єднаних в одну програму на основі єдиного концептуального підходу для реалізації мети і поставлених задач діяльності організації. До цього комплексу ми відносимо такі напрямки діяльності служби безпеки: участь у плануванні заходів загально-організаційного характеру, забезпечення матеріально-технічної безпеки, фізична охорона та охорона об'єкта т. ін. Служба безпеки підприємства завжди має бути готовою до подолання критичної (кризової) ситуації, що може постати через зіткнення інтересів бізнесу та злочинного світу. Для управління безпекою фірми створюють так звані „кризові групи”, до складу яких входять: керівник фірми, юрист, фінансист і керівник служби безпеки підприємства [1].

1. Карлін М. І., Борисюк О.В. *Управління державними фінансами: [навч. посіб.] / М. І. Карлін. – Луцьк : ПП Іванюк, 2013. – 273 с.* 2. *Комплексна програма розвитку фінансового ринку на 2015 – 2020 роки. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nssmc.gov.ua/user_files/content/965/1427444686.pdf* 3. Сомик А. В. *Доларизація економіки України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3271>*.

УДК 338.1: 007.5

Є.А. ІВЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Северодонецьк, Україна

ТРАНСФОРМАЦІЙНИЙ ЦИКЛ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Система економічної безпеки підприємства знаходиться під постійним впливом зовнішнього й внутрішнього середовища, що зазначається на її стані та умовах управління системою. Система економічної безпеки підприємства досягає мети свого функціонування за допомогою трансформацій, які є не тільки процесом перетворення, а й процесом становлення системи. Перехід на новий рівень функціонування і розвитку системи економічної безпеки підприємства, змінюючи якість простору, відбувається під впливом зовнішнього середовища та потребує зміни функцій самої системи.

Система завжди знаходиться в стані трансформаційно безперервно тривалого процесу, який необхідно розглядати як історично нетривалий відрізок часу, протягом якого відбуваються перетворення соціально-економічних відносин. Такий процес пов'язаний із змінами підсистем та змінює характер взаємодії елементів, що створює умови до формування нової системи економічної безпеки підприємства. Таке явище в науковій літературі називають трансформаційним циклом.

Деякі вчені виокремлюють дві основні групи концепцій, пов'язаних із дослідженням проблем трансформаційних процесів. Перша група включає теорії, де процеси трансформації є предметом самостійного дослідження (концепція перехідної економіки, теорія циклів), друга група використовує підходи, де трансформація розглядається як внутрішня складова процесів глобальної економічної динаміки (еволюційний підхід, цивілізаційний) [1, с. 9].

В роботі [2] пропонується визначення трансформаційного циклу, як прогресуюче перетворення соціально-економічної системи, що здійснює закінчений круг розвитку і причиною якого служить зміна її структурних елементів та зв'язків між ними, що виходить за рамки можливостей самоорганізації системи на попередньому рівні.

Доцільно скористатися дослідженнями у працях [3, 4], які дозволять відобразити процес переходу від функціонування системи економічної безпеки підприємства до функціонування та розвитку якісно нової, за допомогою еволюційних (революційних) поетапних перетворень якісних характеристик за рахунок певних фаз трансформаційного циклу. Нами запропоновано такі поетапні фази трансформаційного циклу функціонування та розвитку системи економічної безпеки підприємства:

- генеративної трансформації,
- проектної трансформації,
- структурної трансформації,
- просторової трансформації.

Причому, необхідно зазначити, що у даному випадку розглядається трансформаційний цикл з точки зору еволюційної парадигми функціонування та розвитку системи.

В запропонованих фазах трансформаційного циклу функціонування системи економічної безпеки підприємства перша фаза «генеративна трансформація» вміщує два етапи:

- інспіративний етап – функціональна криза, порушення системної рівноваги, що призводить до збудження системи та спонукання до дії;
- системний етап – пошук рішення системних проблем, переоцінку існуючого стану системи та змісту й масштабів кризи.

Наступна фаза «проектна трансформація» включає такі етапи:

- етап інтерформації - етап нестійкого та невизначеного стану;
- інвазійний етап – вплив зовнішнього середовища на зародження (проникнення) ядра нової системи, формування нових структурних елементів та зв'язків підсистем.

Третя фаза «структурна трансформація» включає:

- діагностичний етап – неупереджена об'єктивна діагностика реального стану речей, ідентифікація ситуації, його джерел та причин виникнення, можливостей і шляхів виходу з кризової ситуації;
- інтоформаційний етап – «період набуття нової форми». Такий етап характеризується набуттям системою елементів цілісності, домінуванням якісно нової системи господарювання.

На останній четвертій фазі «просторової трансформації» пропонуються посттрансформаційний та оцінювальний етапи. На посттрансформаційному етапі визначається здатність нової системи охопити усі ланки відтворювального процесу, цілісності. На цьому етапі повинна відбутися переорієнтація якісних ресурсів від ядра до периферії. Пошук якісно нових стратегій розвитку системи, аналіз та оцінка результатів у зв'язку із створенням нової системи економічної безпеки підприємства здійснюється на оцінювальному етапі.

Таким чином, запропоновані фази еволюційного трансформаційного циклу системи економічної безпеки підприємства дозволяють розглядати процес перетворень та становлення від системи економічної безпеки підприємства до її функціонування та розвитку на якісно новій основі за допомогою проходження певних фаз трансформації (генеративної, проектної, структурної, просторової). Зазначене дає змогу впровадити організаційно-економічний механізм керованих трансформаційних процесів у системі економічної безпеки підприємства та розвинути надалі інструментарій моделювання керованих трансформаційних процесів.

1. Рудченко Т.І. *Трансформаційні процеси та формування протикорупційного економічного порядку в Україні: Навчальний посібник* / Т.І. Рудченко, С.М. Качан, Г.М. Усачова. – Донецьк, ДонНТУ, 2009. – 250с. 2. Захарченко П.В. *Трансформаційний цикл в економіці курортно-рекреаційних систем* / П.В. Захарченко, Д.І. Савушкін // [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.business-inform.net/pdf/2014/10_0/148_152.pdf. 3. Степанова С.В. *Трансформація регіональної соціально-економічної системи в контексті еволюційної теорії: концептуальна модель* / С.В. Степанова // *Вестн. Том. гос. ун-та.* -2015. - № 393. - С. 171-177. 4. Беляєв О.О. *Держава і перехідна економіка: механізм взаємодії* / О.О. Беляєв, А.С. Бебело, О.М. Комяков. – К. : КНЕУ, 2003. – 190 с.

О.В. КАРАБАНОВ,
здобувач Дипломатичної академії України при Міністерстві закордонних справ,
Є.М. ЧЕРАН
здобувач Одеського державного аграрного університету,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, м. Умань, Україна

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАХИСТУ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ

Проблеми соціально-економічного захисту аграрного бізнесу в Україні розглядаються як один з найважливіших аспектів формування високого рівня якості життя її населення. Зростає роль людського капіталу в соціально-економічному розвитку (у тому числі сільських територій). Вітчизняний аграрний бізнес упродовж останніх років є одним із стратегічних напрямів регуляторної політики держави, від успішної реалізації якої безпосередньо залежать стабільний розвиток країни та її продовольча безпека.

Забезпечення соціально-економічного захисту аграрного бізнесу – це досить складне завдання. Незважаючи на пильну увагу до проблеми продовольчої безпеки з боку світового співтовариства, вона не тільки не вирішена, але й істотно погіршилася в умовах глобалізації, з огляду на що розробка стратегічних напрямів соціально-економічного захисту аграрного бізнесу є сьогодні одним з найактуальніших завдань [1].

Ситуація, що склалася в аграрному бізнесі, створює ряд викликів як для даної сфери так і для суспільства, економіки країни та держави. Тому подальший соціально-економічний захист аграрного бізнесу, що є одним з найбільш важливих в економіці України, потребує якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках та продовольчу безпеку держави.

Ефективне функціонування соціально-економічного захисту аграрного бізнесу України безпосередньо залежить від розвитку його економічного потенціалу та його компонент. Удосконалення функціональної організації, раціоналізація та оптимізація видової структури, запровадження соціально відповідального бізнесу, конкурентоспроможність на світових ринках та можливість протистояти глобальним викликам перебуває у безпосередній залежності від формулювання, обґрунтування, розробки та реалізації стратегії соціально-економічного захисту аграрного бізнесу в контексті забезпечення сталого розвитку національної економіки [2].

Для формування стратегічних орієнтирів подальшого соціально-економічного захисту нами було проведено SWOT аналіз аграрного бізнесу з метою виявлення сильних та слабких сторін, можливостей та загроз. Першочергово нами було побудовано SWOT – матрицю, в якості інформаційної бази були використані програмні документи Міністерства агропромислової політики та продовольства України. Для формування матриці (табл.1) було проведено аналіз складових соціально-економічного захисту аграрного бізнесу (виробнича, організаційно-технічна, фінансово-кредитна, науково-дослідна та соціально-екологічна) як чинника та результату діяльності аграрного бізнесу.

Стратегія в загальному виді є генеральною програмою дій, яка виявляє пріоритетні проблеми та можливості для досягнення поставленої мети. Стратегія соціально-економічного захисту аграрного бізнесу це довгостроковий план, система концептуальних цілей та важелів для їх досягнення.

Розглядаючи стратегію як визначення базових довгострокових цілей й орієнтирів соціально-економічного захисту аграрного бізнесу та забезпечення необхідних ресурсів для їх досягнення, ми дотримуємось позиції, що за таких умов зростає необхідність концептуального осмислення ролі державного регулювання аграрного бізнесу в частині формування довгострокової стратегії та методологічних підходів до її реалізації на основі

досвіду зарубіжних країн, де за останні десятиліття значно збагатилася практика здійснення державної підтримки аграрного бізнесу [3].

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу аграрного бізнесу України

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> - наявність земельних ресурсів необхідних для забезпечення продовольчої безпеки та подальшої переробки; - різноманітний природно-кліматичний ландшафт для ведення ефективного сільського господарства; - розвинуте підприємницьке середовище та високий рівень ділової й інноваційної активності; - достатній рівень освіченості населення, значний науково-технічний потенціал; - наявність необхідних умов для розвитку туристично-рекреаційної сфери, включаючи можливість для зайнятості значної частки сільського населення; - використання різних організаційно-правових форм ведення аграрного бізнесу 	<ul style="list-style-type: none"> - недосконалість програм реформування аграрного сектору та їх невідповідність вимогам законодавства і принципам права Європейського Союзу; - незавершеність земельної реформи; - деіндустріалізація і деконцентрація сільськогосподарського виробництва; - недостатній рівень упровадження досягнень науково-технічного прогресу, поширення прогресивних технологій; - відсутність прозорих правил поведінки на галузевих ринках; - недостатність обсягів державної фінансової підтримки розвитку аграрного бізнесу; - наявність технологічно застарілих технологій використання природних ресурсів, та мінімізації впливу виробництва на навколишнє середовище; - наявність структурних диспропорцій у розвитку аграрного бізнесу, значні диспропорції в просторово-економічному розвитку; - низький технологічний рівень підприємств базових галузей та їх недостатня конкурентоспроможність; - високий рівень зношеності та низька ефективність використання інженерної інфраструктури
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> - вигідне гео економічне розташування (територією країни проходять важливі міжнародні транспортні коридори); - активізація співробітництва з ЄС, поліпшення інвестиційного клімату, удосконалення економічної діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> - значний рівень розораності, деградації сільськогосподарських земель, екологічного навантаження на довкілля; - недостатній сучасний рівень, який не забезпечує отримання екологічно безпечних та економічно ефективних результатів діяльності; - значна енерговитратність виробництва в умовах збереження високих цін на енергоносії; - можливість загострення соціальної ситуації на селі у зв'язку з економічною та політичною нестабільністю в державі

*Джерело: розроблено автором

При розробці стратегії розвитку державної підтримки національного аграрного бізнесу слід у повній мірі враховувати вплив зовнішніх чинників та їх наслідки, Першочерговим при цьому є визначення аграрного бізнесу пріоритетним і стратегічним напрямом використання державної політики, а протекціонізму – природною компенсацією неминучих втрат бізнесу в умовах ринку.

1. Gryshova I., Kryukova I., Mityay O. *Ukraine's positions in international ratings evaluation as a factor of its competitiveness* // *Економічний часопис-XXI*. – 2015. – № 5-6. – С. 24–27. 2. Mityay O., Lagodiienko V., Safonov V. *Competitiveness of agriculture enterprises as the main factor of sustainable development of agricultural sphere* *Економічний часопис-XXI*. – 2015. – № 155 (11-12). – С. 59-62. 3. Gryshova I., Mityay O., Stoyanova-Koval S. *The estimation of the enterprise trade name competitiveness* // *Науковий вісник Полісся*. – 2016. – № 2 (6). – С. 85-91.

ВДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ГАЛУЗІ

Високий фізичний і моральний знос рухомого складу та інфраструктури залізничного транспорту, істотні недоліки в організації та забезпеченні перевезень, зниження рівня платоспроможності залізниць, недосконалість нормативно-правового забезпечення та інші системні проблеми у цій сфері становлять реальну загрозу економічній, соціальній та оборонній безпеці держави. Все це актуалізувало питання реформування залізничної галузі, метою якого є формування раціональної для економіки держави і населення системи функціонування, організації та розвитку залізничного транспорту шляхом створення нормативно-правових основ щодо впровадження у галузі інвестиційно-інноваційної моделі розвитку, здатної забезпечити ефективне функціонування підприємств в умовах ринкової економіки та надавати комплексні транспортно-експедиційні послуги на рівні європейських стандартів.

Вивчення кращих світових практик, зокрема європейських та їх запровадження сприяють успішному реформуванню галузі. Саме тому Україна взяла на себе зобов'язання протягом восьми років імплементувати Директиви ЄС. Адаптувати національне законодавство допомагають експерти іспансько-польського проекту Twinning, які працювали над новим проектом Закону України «Про залізничний транспорт» [1] та іншими нормативно-правовими документами.

Стара редакція Закону України «Про залізничний транспорт» містить низку невідповідностей Директивам ЄС, а поняття функціонування залізниць в умовах ринкової економіки було взагалі відсутнє, а саме: формування цін, недискримінаційний підхід до різних учасників, відділення державних функцій від функцій АТ, можливість участі приватних перевізників у бізнесі, пов'язаному з вантажними перевезеннями, підхід до питання безпеки тощо [2].

Реформування економіки України, в тому числі реформування залізничного транспорту, зміни в законодавстві, економічна криза, а також інші фактори впливу актуалізують проблему забезпечення економічної безпеки залізничних підприємств.

Безперечно, надзвичайно важливим є питання нормативно-правового регулювання економічної безпеки суб'єктів господарювання, адже без нього створення та ефективне функціонування системи економічної безпеки є практично неможливим.

Нормативно-правове забезпечення регулювання економічної безпеки підприємств визначається основними засадами Конституції України. Правові основи господарської діяльності, що базуються на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності регулюються Господарським Кодексом України [3]. Варто погодитись із вченим Є.М. Рудніченком, що Господарський Кодекс визначає основні засади господарювання в Україні і регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання. Окрім того, особливості створення, діяльності, права і обов'язки суб'єктів господарювання, а також інші напрямки регулювання економічної безпеки України регулюються Кодексами України, Законами України, Постановами, Указами, Розпорядженнями, Декретами, Наказами [4, с. 134].

В ст. 17 Конституції України зазначено, що забезпечення економічної безпеки (поряд із захистом суверенітету і територіальної цілісності України) є найважливішою

функцією держави і справою всього українського народу [5]. Провівши аналіз законодавчої бази України встановлено, що у багатьох законодавчих актах зазначається, що економічна безпека є пріоритетним напрямком розвитку державності. Однак, у жодному документі не визначено суб'єкти, об'єкти, принципи, методи економічної безпеки.

Нормативно-правова основа забезпечення економічної безпеки наразі складається з кількох рівнів правових актів: Конституції України; Кримінального, Кримінально-процесуального, Бюджетного, Податкового, Митного, Цивільного, Цивільно-процесуального, Господарського, Господарсько-процесуального Кодексів України; Законів України «Про основи національної безпеки України», «Про Національну поліцію», «Про прокуратуру», «Про службу безпеки України»; підзаконних нормативних актів, політико-правових документів декларативного характеру та інших.

В результаті дослідження нормативно-правової бази економічної безпеки встановлено, що не існує жодного документа, що стосується саме економічної безпеки підприємства. Тому пропонуємо розробити Закон України «Про економічну безпеку України» та «Про економічну безпеку підприємств», а також створити Стратегію економічної безпеки держави та Стратегію економічної безпеки підприємств. Окрім того, вважаємо за доцільне створення Методичних рекомендацій щодо розвитку рівня економічної безпеки підприємств із встановленим переліком основних індикаторів стану економічної безпеки суб'єкта господарювання.

1. *Проект Закону України «Про залізничний транспорт України» [Електронний ресурс] : за даними Міністерства інфраструктури України. – Режим доступу : <http://mtu.gov.ua/news/200.html>. 2. *Всеукраїнська транспортна газета «Магістраль» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ru.magistral-uz.com.ua/reformuvannja/perevireno-evropoju.htm>. 3. *Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. 4. *Рудніченко Є. М. Аналіз нормативного забезпечення системи економічної системи / Є. М. Рудніченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 5, Т.1. – С. 133–140. 5. Конституція України № 254к/96-ВР від 28.06.1996 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>****

УДК 338.124

Т.В. КУЧІНКА

аспірант,

Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

ЗНАЧЕННЯ ІНДИКАТОРІВ СТРУКТУРНИХ СКЛАДОВИХ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ

Найбільш вагомою складовою ефективного механізму державного управління кризовими процесами є розробка ефективної системи оцінювання економічних процесів. Саме вона забезпечує результативність та досягнення поставлених цілей.

Кризові процеси країни можуть характеризуватися багатьма індикаторами, тому важливим завданням є обґрунтування достатнього для аналізу кола індикаторів та визначення інтегрального показника, прийняттого для характеристики динаміки рівня кризи. Постає необхідність сформулювати та обґрунтувати методологічні підходи до комплексної оцінки рівня кризового стану та вчасного реагування на дестабілізуючі чинники. Індикатор (indicator) – це показник за допомогою яких здійснюють контроль

зміни параметра контрольованого явища, процесу, системи або стану об'єкта і створюють сигнал інформації у формі, зручній для сприйняття суб'єктом контролю.

Важливим пунктом у алгоритмі державного управління кризовими процесами є встановлення значень індикаторів кризових процесів, що дає підстави для визначення рівня кризових процесів у державі (прийнятий ризик, передкризовий стан, кризовий стан). Нормативні значення індикаторів визначаються залежно від впливу взаємопов'язаних факторів часу, рівня розвитку й відкритості економіки, стадій економічного циклу. Нормативні значення диференціюються залежно від обраної економічної стратегії, якій відповідають визначені заходи і ресурси.

Стратегія оборонного або імітаційного типу включає заходи щодо самозбереження або слідування за лідерами, наступальна стратегія генерує активні дії щодо реалізації конкурентних переваг і зайняття лідерських позицій на ринках, антикризова стратегія спрямована на нейтралізацію криз та їх наслідків. В рамках оборонної чи імітаційної стратегії встановлюються менш жорсткі нормативи безпеки, в рамках наступальної вони підвищуються до оптимального рівня, метою антикризової стратегії є утримання параметрів безпеки у річці тимчасових граничних значень із поступовим їх піднесенням [1].

Для кожного індикатора визначаються оптимальні та граничні значення. Оптимальні (нижнє і верхнє) характеризують припустимий інтервал величин, у межах якого створюються сприятливі умови для функціонування економіки. Граничні значення – це кількісні величини, порушення яких спричинює несприятливі тенденції в економіці. Нормативи значення індикаторів переглядаються відповідно до економічних змін.

Для кожного індикатора структурних складових стану кризи України розроблені характеристичні значення, які визначають рівень економічної кризи. Діапазон характеристичних значень кожного індикатора вимірюється від 0 до 1 (або від 0 до 100 відсотків) та ділиться на п'ять інтервалів (табл. 1):

$$[U_0, U_{\text{крит}}]; [U_{\text{крит}}, U_{\text{небезп}}]; [U_{\text{нездв}}, U_{\text{здв}}]; [U_{\text{здв}}, U_{\text{опт}}], \quad (1)$$

Таблиця 1

Характеристика значень індикаторів кризових процесів [2, 3]

Параметри	Характеристика	Рівень безпеки, %
U_0	значення індикатора, яке характеризується як мінімальний або абсолютно небезпечний рівень економічної безпеки	0
$U_{\text{крит}}$	значення індикатора, яке характеризується як критичний рівень економічної безпеки	0,2 або 20%
$U_{\text{небезп}}$	значення індикатора, яке характеризується як небезпечний рівень економічної безпеки	0,4 або 40 %
$U_{\text{нездв}}$	значення індикатора, яке характеризується як незадовільний рівень економічної безпеки	0,6 або 60%
$U_{\text{здв}}$	значення індикатора, яке характеризується як задовільний рівень економічної безпеки	0,8 або 80 %
$U_{\text{опт}}$	значення індикатора, яке характеризується як оптимальний рівень економічної безпеки	1 або 100%

Індикатори, що характеризують кризовий стан України, поділено на три типи: індикатори типу А, тобто ті, вплив яких є змішаним: до певного рівня показник виступає стимулятором, після якого перетворюється на дестимулятор; індикатори типу В – дестимулятори; індикатори типу С – стимулятори, що представлено на рис. 1.

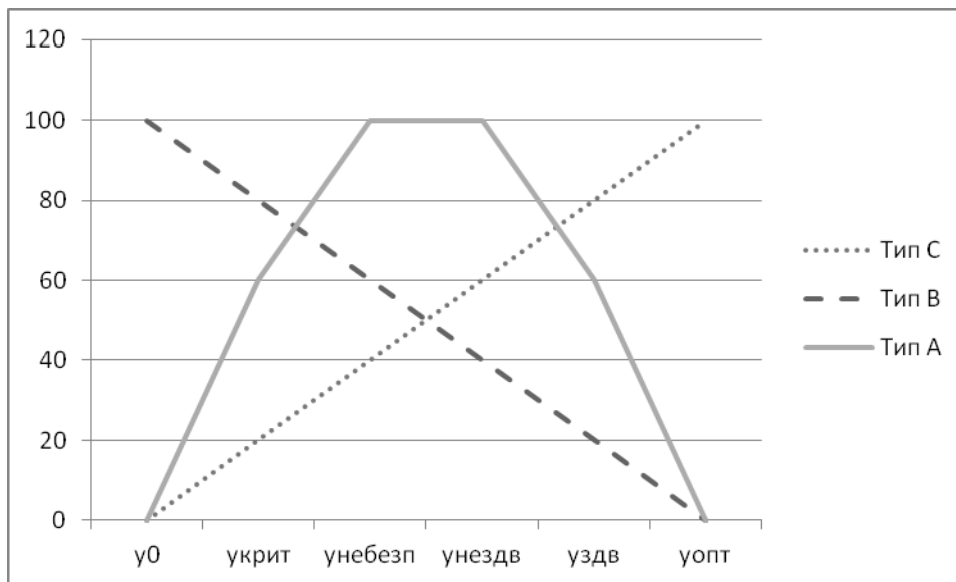


Рис. 1 Типи індикаторів, які діагностують рівень кризи України [2]

Отже, для визначення рівня кризового стану необхідним є розроблення ефективної методики оцінки результативності механізму державного управління кризовими процесами. Визначення оптимальних та граничних значень індикаторів є необхідним етапом у побудові інтегрального показника рівня кризового стану.

1. Харазішвілі Ю. М. *Методологічні підходи до оцінки рівня економічної безпеки країни* / Ю. М. Харазішвілі // *Наука та наукознавство*. – 2014. – № 4. – С. 44-58.
 2. *Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджена наказом Мінекономіки України № 60 від 2.03.2007 р.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmi.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id.
 3. *Наказ про затвердження методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України № 1277 від 29.10.2013 р.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.

УДК 336.71:658.15

І.В. ЛІНТУР
 кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів,
 І.В. РУСИН
 магістр,
 Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ЯК ФАКТОРУ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ КРАЇНИ

Фінансова безпека банку – це захист фінансових інтересів банку, його фінансової стійкості і середовища, в якому він функціонує. Сучасні особливості функціонування фінансових ринків зумовлюють зростання ролі фінансової безпеки для кожного комерційного банку. Це питання є складним з огляду на можливість виникнення несприятливих ситуацій на декількох рівнях (макро-, мезо-, та мікрорівні) як окремо, так і комплексно.

Забезпечення фінансової безпеки комерційних банків та їх установ є дуже важливим ще й тому, що підрив довіри до кредитних інститутів негативно впливає на фінансову безпеку всієї країни. Насамперед, слід зазначити, що фінансова безпека банків – проблема

не тільки національна, а й міжнародна. Крім того, на макрорівні фінансова безпека комерційних банків в першу чергу потерпає від глобальних та міжнародних фінансових криз, головними причинами яких можуть бути: недостатній контроль над комерційними банками; слабе управління ними; надмірне втручання уряду в справи банку.

Загалом, на макро- та мезорівнях фінансова безпека банківської системи залежить від таких факторів:

- внутрішньої і зовнішньої політики, економічної стабільності;
- ступеню залежності банківської системи від внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування;
- ступеню концентрації активів банків у різних країнах або галузях промисловості;
- структури власності банківських установ.

На мікрорівні фінансовій безпеці комерційних банків загрожує брак власних коштів, цілеспрямований підрив ділової репутації, неточна оцінка кредитних ризиків, відсутність бази даних про несумлінних позичальників, недосконалість кадрової політики, використання фальшивих векселів, зростання кримінальної активності тощо.

Одними з найбільш поширених внутрішніх ризиків фінансової безпеки банків є: – неправомірна розтрата коштів службовцями банків; – незаконне привласнення доходу; – підробка витрат; – зловживання реальними активами банку або клієнта; – перевищення повноважень управлінським персоналом; – підробка документів або внесення в них недостовірних даних; – підробки в сфері бухгалтерського обліку.

Слід зазначити, що питання сутності та факторів фінансової безпеки є предметом широких наукових дискусій, але не є основним об'єктом цього дослідження.

Дослідженням цієї проблеми займаються і вітчизняні, і закордонні науковці, і фінансисти – Бланк І. А., Барановський О. І., Перехрест Л. М., Пластун О. Л., Побережний С. М.

На сьогодні у науковій літературі пропонують низку методичних підходів до визначення рівня фінансової безпеки, які можна розділити на наступні групи.

Так як, на думку деяких фахівців, основою фінансової безпеки банку є його фінансова стійкість, існує певна можливість її оцінки з використанням показників фінансової стійкості. Але оцінка рівня фінансової безпеки банку на основі аналізу його фінансової стійкості є занадто вузькою, і це пов'язано з тим, що вона охоплює не всі напрями його діяльності і відповідно фінансової безпеки.

Низка вчених пропонують оцінювати фінансову безпеку на основі визначення загального стану фінансової діяльності. Так, Бланк І. А. виокремлює п'ять систем аналізу фінансової безпеки, які базуються на таких методах його проведення: горизонтальному фінансовому аналізу, вертикальному фінансовому аналізу, порівняльному фінансовому аналізу, аналізу фінансових коефіцієнтів, інтегральному фінансовому аналізу [1, с. 121–140]. Такий підхід є дуже широким, оскільки в цьому випадку процес забезпечення фінансової безпеки ототожнюється фактично з усією діяльністю банку.

Найбільш поширеним є індикаторний підхід, який полягає у виборі певних показників, що характеризують фінансову безпеку, і порівняно з їх фактичних значень із граничними. До складу індикаторів автори включають показники, які характеризують різні сторони фінансового стану банку і дозволяють оцінити його фінансові результати за різними напрямками. В якості порогових значень індикаторів фінансової безпеки розуміють їх граничні величини, недотримання яких призводить до формування негативних тенденцій (виникнення загроз) у сфері фінансової безпеки, а отже, диспропорцій у діяльності банку і порушення його розвитку в цілому.

Багато авторів дотримуються думки про необхідність визначення інтегрального показника фінансової безпеки банку. Але на сьогодні не існує єдиного загальновизнаного способу його розрахунку.

На наш погляд, алгоритм побудови системи фінансової безпеки банку повинен мати такі етапи:

1. Визначення стратегії розвитку банку, займаного ним сегмента на ринку організаційно- штатної структури, підходів до підбору персоналу.

2. Аналіз зовнішніх і внутрішніх загроз. Аналіз кризових ситуацій, що мали місце раніше, їх причини та шляхи вирішення.

3. Проведення аудиту наявних (раніше введених) заходів щодо забезпечення фінансової безпеки та аналіз їх відповідності виявленим загрозам.

4. Моделювання нової системи фінансової безпеки банку: – план усунення виявлених в процесі аудиту зауважень; – пропозиції щодо вдосконалення фінансової безпеки банку, розрахунок всіх видів необхідних додаткових ресурсів; – плановані щомісячні витрати (бюджет) на забезпечення функціонування системи фінансової безпеки банку, визначення доцільності запланованих витрат.

5. Відповідно до визначених загроз, створення структури, головним завданням якого є забезпечення діяльності системи фінансової безпеки.

6. Експертна оцінка дієвості побудованої системи, введення її в експлуатацію.

Таким чином, на сьогодні не існує єдиної методики оцінки фінансової безпеки банку. Тому, для отримання повної інформації про рівень фінансової безпеки банку необхідно застосування сукупності методів, оскільки окремо жоден з них не надає повну інформацію для прийняття управлінських рішень та планування відповідних заходів.

Отже, фінансова безпека банків є важливим інструментом для досягнення їх комерційної мети – збільшення прибутку, накопичення капіталу, захисту їх різних інтересів, а також зміцнення позицій на ринку банківських послуг.

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. - 2-е изд., стер. - К. : Эльга, 2009. - 776 с.

УДК 338.3

В.Ф. ПРОСКУРА

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту та
управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Під економічною безпекою, як правило, розуміють найважливішу якісну характеристику економічної системи, яка визначає її спроможність на основі стійкого забезпечення ресурсами підтримувати належний рівень функціонування економічних процесів, що в свою чергу буде сприяти розвитку народного господарства та покращенню умов життєдіяльності населення. Економічна безпека органічно входить у загальну систему державної безпеки, нарівні з такими її складовими, як підтримання соціального миру в суспільстві, обороноздатність країни, екологічна безпека. Всі елементи системи взаємопов'язані між собою та впливають один на одного: рівень обороноздатності держави напряму залежить від рівня розвитку та ефективності функціонування економіки яка у свою чергу забезпечується стабільністю взаємовідносин та відсутністю соціальних, або ж міжнаціональних конфліктів.

Термін «економічна безпека» уперше з'явився у 70-тих роках ХХ століття та отримав широке розповсюдження в економічно розвинутих капіталістичних країнах. У міжнародній практиці поняття «економічна безпека» з'явилося у 80-тих роках, а утвердилося і стало загальноновизнаним з прийняттям 40-ою сесією ГА ООН (1985 р.)

резолюції Міжнародна економічна безпека. Це стало підґрунтям для появи нової науки про економічну безпеку, яка отримала назву «екосестейт» (economic security of state) як науки про безпеку на рівні держави і в подальшому «екосекент» (ecosecent) – науки про економічну безпеку підприємства [1]. Першоджерелом виникнення поняття «економічна безпека» багато авторів вважають недобросовісну конкуренцію, що впливала на конкурентоспроможність національних товарів на зовнішньому та внутрішньому ринках, що у свою чергу зумовило необхідність розробки системи заходів як для захисту національних економічних інтересів, так і для захисту прав власних виробників та впорядкування взаємовідносин між ними на внутрішніх ринках..

В Україні поняття «економічна безпека» ввійшло у науковий лексикон не раніше 1994 року, після написання науковцем Г. Пастернак-Таранушенком підручника «Економічна безпека держави» [2].

У вітчизняних дослідженнях проблеми економічної безпеки регіональний аспект розглядався неодноразово, проте на багатоаспектність змісту відповідного поняття і неоднозначність підходів в розумінні «регіону» і «соціально-економічної системи» зумовили виникнення різних трактувань поняття «економічна безпека» стосовно до регіонального рівня.

На даний час існує значна кількість поглядів авторів на визначення суті поняття «економічна безпека регіону». Ми вважаємо, що економічна безпека регіону – це здатність його економічної системи ефективно функціонувати для забезпечення сталого поступального соціально-економічного розвитку регіону не зважаючи на постійний вплив зовнішніх і внутрішніх загроз. Можливо у недалекому майбутньому ми будемо говорити про появу нового напрямку науки про безпеку – економічну безпеку регіону «екосекрег» (ekosecreg) (від англ. economicsecurityofregion)

Рівень економічної безпеки регіону залежить від багатьох умов, а саме: його ресурсного потенціалу, виробничих та інвестиційних можливостей, ступеня економічної самостійності регіону, загальної та регіональної бюджетно-фінансової політики держави, а також рівня розвитку ринкової інфраструктури та наявності кваліфікованих кадрів для економіки і органів місцевого самоврядування.

Економічна безпека на регіональному рівні складається з наступних блоків [1]: виробничого, фінансового, науково-технологічного, соціально-демографічного, регіонального ринку праці, громадського, продовольчого, екологічного.

Основними загрозами економічній безпеці регіону в сучасних умовах є наступні:

- Відсутність нормативно-правової бази, яка регламентує економічні взаємовідносини регіонів, що в кінцевому результаті призводить до появи конфліктних ситуацій.
- Сучасна бюджетно-фінансова політика України яка не спрямована на створення мережі регіональних банків, наділених правом: надання позик, стягнення місцевих податків і зборів, розробки фінансового балансу та формування спеціальних фондів на рівні регіону, підтримки фінансової стабільності регіональних підприємств.
- Високий рівень корупції в управлінській системі та зрощення кримінальних структур з банківською та управлінською структурами.
- Недостатність або повна відсутність сприяння регіональному підприємництву, що призводить до зниження темпів розвитку економічної інфраструктури, в першу чергу суб'єктів господарювання – підприємців та підприємств.
- Протидія впровадженню економічних реформ системи господарювання як результат засилля консервативних керівників та низького рівня підготовки сучасних управлінських кадрів.
- Нерозуміння широкими масами населення суті економічних реформ, а також відсутність у населення свідомості господаря свого регіону і держави в цілому.

На економічну безпеку значний вплив має також можливість формування керівництвом регіону власної економічної політики яка буде враховувати як особливості регіону, так і загальнодержавні інтереси. При цьому першочергове та надзвичайно важливе значення має розмежування управлінських функцій між державним та регіональним рівнями управління.

Світовий досвід свідчить, що децентралізація призводить до поживлення економічних процесів, зростання темпів економічного розвитку регіонів, підвищення рівня життя населення, появу здорової конкурентної боротьби між підприємствами.

1. *Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія. / О.М.Ляшенко – Луганськ : вид-во СНУ ім. В.Даля, 2011. – 400 с. 2. Пастернак-Таранушченко Г. А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: Монографія. - К.: Київський економічний інститут менеджменту, 2003. - 320 с. 3. Криленко В.І. Економічна безпека регіону як складова забезпечення національної економічної безпеки / В.І. Криленко // Ефективна економіка. –2013. – No2. [Електронний ресурс].– Режим доступу : www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1779.*

УДК 330.101.5

В.С. РЕЙКІН

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк, Україна

«ІТАЛІЙСЬКИЙ» МЕТОД ОЦІНКИ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

До спеціальних методів оцінки тіньової економіки макrorівня відноситься «італійський» метод, що базується на розрахунках показників зайнятості [1; 2]. При розробці цього методу фахівці італійського інституту статистики виходили з того, що отримати достовірні дані у секторі тіньового виробництва (особливо в малому бізнесі) та сфері послуг досить проблематично, внаслідок заниження реальних показників з метою ухилення від оподаткування. Окрім того, з одного боку малі підприємства та індивідуальні підприємці мають легальне право не вести повноцінний облік та здавати статистичну звітність, а з іншого – намагаються мінімізувати будь-які контакти із фіскальною службою. Тому основний акцент було зроблено на отриманні даних стосовно фактично відпрацьованого часу робочої сили. З цією метою організувалися спеціальні вибіркові анкетні опитування дорослих членів домогосподарств на предмет їх формальної та неформальної діяльності, які виступали джерелом первинної інформації для оцінки реального рівня зайнятості.

Дослідження проводяться на основі випадкової вибірки з дотриманням умов репрезентативності, а інтерв'юери здійснюють опитування щодо затрат часу членів домогосподарств в тій чи іншій галузі економіки. При цьому обліковуються будь-які затрати робочого часу – на великих чи малих підприємствах, або стосовно індивідуальної зайнятості. Отримана інформація надалі обробляється та екстраполюється на всю генеральну сукупність із перерахунком у середні відпрацьовані людино-дні. Одночасно здійснюється співставлення із продуктивністю праці одного зайнятого на підприємствах в офіційній економіці. Розмір тіньової економіки визначається як різниця між розрахунковою та офіційною величиною ВВП.

«Італійський» метод має два різновиди: 1) на базі розбіжностей між реальним рівнем зайнятості (з врахуванням самостійної та додаткової зайнятості) і офіційним показником; 2) між фактично відпрацьованим робочим часом та формально зареєстрованим [3, с. 33; 4, с. 55]:

$$ВВП = \left(\frac{T_n}{T_3} \right) \times N_3 \times W, \quad (1)$$

де $\left(\frac{T_n}{T_3} \right)$ – загальна кількість відпрацьованих за рік годин в перерахунку на одного

зайнятого (за вибіркою); N_3 – офіційно зареєстрована чисельність зайнятих; W – продуктивність праці, розрахована за ВВП.

Чисельність зайнятих в еквіваленті повного робочого дня та продуктивність праці одного працюючого дозволяє оцінити випуск та додану вартість із врахуванням тіньової зайнятості за видами діяльності. Завдяки цьому виникає можливість для додаткових коригувань ВВП. Вважається, що головна перевага такого підходу – відносна повнота та надійність інформації щодо зайнятості членів домогосподарств внаслідок відсутності сенсу приховувати чи спотворювати персональну інформацію, оскільки опитування спрямоване не на встановлення розміру особистих доходів, а на реєстрацію реально відпрацьованого робочого часу.

До об'єктивних недоліків «італійського» методу слід віднести такі:

- припущення про еквівалентність продуктивності праці у тіньовому та офіційному сегментах економіки сумнівне (розбіжність в результаті екстраполяції може бути як у бік завищення, так і заниження);

- дослідження домогосподарств та на підприємствах містить концептуальні відмінності в джерелах інформації: в першому випадку одиницею спостереження є окрема особа, а в другому – робоче місце;

- метод стосується, насамперед, виробничого процесу, але ігнорує тіньові доходи на стадії їх розподілу та використання, доходи від володіння капіталом;

- обстеження на основі вибіркового опитування, як правило, не охоплює багаті верстви населення (навіть в економічно розвинутих країнах) та кримінальну складову;

- не враховується вплив інших чинників суб'єктного походження (наприклад, на результати співставлення може впливати «маятникова» трудова міграція);

- існує проблема нівелювання перепопону інформаційної «закритості», що характерно для країн із високим ступенем тіньової економіки.

Загалом застосування «італійського» методу в реаліях національної економіки України надто проблематичне, оскільки переважна більшість економічних агентів занижує не тільки дані щодо випуску продукції, але й фактичну чисельність працюючих, внаслідок надмірного навантаження на фонд оплати праці. Ця тенденція властива як для сфери малого бізнесу, так і для великих підприємств. За монокритерієм зайнятості, на наш погляд, реально визначати тільки розмір прихованої зарплати, а не обсяги всієї тіньової економіки.

1. Baldassarini A. *The italian approach to estimating the extent of the Non-observed economy: methods and results* [Електронний ресурс] / A. Baldassarini, C. Pascarrella. – Режим доступу: <http://lipari.istat.it/SebinaOpac/.do?idopac=IST0035515#1>. 2. Contini B. *The Irregular Economy of Italy: a Survey of Contributions* / B. Contini // *Guide-book to statistics on the hidden economy: conference of European statisticians*. – New York: UN, 1992. – P. 65-79. 3. Бекряшев А.К. *Теневая экономика и экономическая преступность* / А.К. Бекряшев, И.А. Белозеров, Н.С. Бекряшева. – Омск: ОГУ, 2000. – 459 с. 4. Голованов Н.М. *Теневая экономика и легализация преступных доходов* / Н.М. Голованов, В.Е. Перекуслов, В.А. Фадеев. – СПб.: Питер, 2003. – 303 с.

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА БАНКУ

Для досягнення зручності управління безперервним процесом забезпечення інформаційної безпеки банку, його слід розкласти на складові процеси.

Управління інформаційною безпекою банку являє собою управління складним багатограним процесом оцінки і зниження інформаційних ризиків, зачіпають всі сфери діяльності банку. Практика показує, що декомпозиція [1] складної задачі на прості складові часом є єдиною можливим методом її вирішення.

Система забезпечення інформаційної безпеки, існує практично в кожній банку. Навіть на найнижчому рівні зрілості підходу банку до вирішення питань захисту інформації, в ньому присутні керуюча складова (наприклад, прийняття управлінського рішення про встановлення антивірусної системи) і виконавча складова (установка системним адміністратором антивірусу на комп'ютери та його реагування на його спрацьовування). Перше – це зачаток управління ризиками (неформальне усвідомлення високого рівня критичності небезпеки вірусної активності в мережі і необхідності мінімізації ймовірності виникнення цього явища). Друге – це неформальний процес функціонування впровадженого засоби зниження ризику.

Таким чином, система забезпечення інформаційної безпеки банку (СЗІББ) складається з двох частин – керуючої системи, приймаючої рішення про те, які ризики як обробляти, тобто системи менеджменту інформаційної безпеки банку (СМІББ), так і об'єкта управління – безпосередньо процесів обробки ризиків, складових системи інформаційної безпеки банку (СІББ).

Якщо ми поглянемо на методологію, запропоновану стандартами інформаційної безпеки Національного банку України [2], то ми побачимо в ній опис структури системи забезпечення інформаційної безпеки банку, яка складається з двох компонентів - системи менеджменту інформаційної безпеки та системи інформаційної безпеки.

Структура системи забезпечення інформаційної безпеки банку представлена на рис.1.



Рис. 1. Структура системи забезпечення інформаційної безпеки банку

У відповідності з описаною структурою, ми розглянемо два види процесів: процеси системи менеджменту інформаційної безпеки банку (СМІББ) і процеси системи інформаційної безпеки банку (СІББ).

Як відомо, в основі СМІББ лежить модель безперервного покращення якості, також відома як цикл Демінга або цикл PDCA [3]. Звідси стають очевидні чотири процеси СМІББ:

- Процес планування, метою якого є виявлення, аналіз і проектування способів обробки ризиків інформаційної безпеки банку. При створенні цього процесу слід розробити методику присвоєння категорій інформаційним активам і формальної оцінки ризиків на основі даних про актуальні для розглянутої інформаційної інфраструктури загрози та вразливості.

- Процес впровадження спланованих методів обробки ризиків, що описує процедуру запуску нового процесу забезпечення інформаційної безпеки банку, або модернізації існуючого. Особливу увагу слід приділити опису ролей і обов'язків, а також планування впровадження.

- Процес моніторингу функціонування процесів СЗІББ (варто відзначити, що моніторингу ефективності підлягають як процеси СІББ, так і самої СМІББ).

- Процес вдосконалення процесів СЗІББ згідно з результатами моніторингу, який робить можливим реалізацію коригувальних і превентивних дій.

На практиці ці процеси описуються політикою менеджменту інформаційної безпеки банку, яка є частиною політики інформаційної безпеки банку, або самостійним документом, представленим на верхньому рівні структури бази нормативних документів.

Для невеликих банків, а також окремих банківських підрозділів буде достатньо розробити методику формального аналізу інформаційних ризиків і передбачити процедуру перегляду процесів за результатами регулярного аудиту.

Система інформаційної безпеки банку – це те, що кожен день, кожну годину і кожну хвилину безпосередньо забезпечує захист конфіденційності, цілісності і доступності інформаційних активів банку. Вона складається з безлічі різних процесів, кожний з яких спрямований на обробку певних банківських ризиків. Такими процесами є, наприклад, управління доступом, управління змінами, управління інцидентами, та інші.

Окремо взятий процес може бути неформальним (не регламентованим ніяким документом), проте в тій чи іншій мірі він буде знижувати ризик, однак такий процес практично некерований, також неможливо оцінити його повноту і ефективність.

Процес управляється як мінімум на двох рівнях. На тактичному рівні до процесу пред'являються вимоги, які знаходять своє документарне відображення в приватній політиці другого рівня, іноді вони мають назву регламенту того чи іншого процесу. По суті, регламент другого рівня є збіркою всіх вимог до процесу – вимог законодавства, вимог міжнародних та національних стандартів, вимог регулюючих органів, вимог бізнесу, вимог інформаційної безпеки на основі аналізу ризиків, договірних вимог контрагентів і технологічних обмежень.

Документ другого (тактичного) рівня встановлює рамки, з яких процес не повинен виходити, але він не повинен містити в собі опис реалізації процесу і складових його процедур. Реалізація процесу може змінюватися від системи до системи, від підрозділу до підрозділу, адаптуючись під ті чи інші технології та бізнес-процеси. Хід процесу описують документовані процедури нижнього рівня бази нормативних документів (наприклад – процедура надання користувачам прав доступу до даних, що визначає форму і маршрут узгодження заявки на доступ). Головна умова – процедура повинна строго залишатися в межах, визначених для неї регламентом процесу.

Розклавши, таким чином, процес забезпечення інформаційної безпеки банку на більш прості складові, ми досягаємо необхідного нам рівня керованості. Своєчасно реагуючи на зміну картини інформаційних ризиків, ми змінюємо відповідні процеси системи забезпечення інформаційної безпеки і тим самим підтримуємо її актуальність.

1. Сингх М. Системы: декомпозиция, оптимизация, управление / М. Сингх, А. Титли. – М.: Машиностроение, 1986. – 496 с. 2. Постанова Правління НБУ від 28 жовтня 2010 року N 474 «Про набрання чинності стандартами з управління інформаційною безпекою в банківській системі України». [Електронний ресурс] // – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. 3. Жемчугов А.М. Цикл PDCA Деминга. Современное развитие // А.М. Жемчугов, М.К. Жемчугов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 2 (54). – С. 3-28.

УДК 65.012.

І.А. ШЕВЧУК

здобувач,

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна

ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ ЗАГРОЗАМ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

В управлінні системою фінансової безпеки підприємства важливе місце займає правовий захист, який, в більшості випадків, залежить від глибини втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання. Серед фінансистів існує думка, що, якщо держава забезпечує правове поле діяльності підприємств і не втручається в економіку, то це є модель розвинутої ринкової економіки, якщо ж вона втручається в процеси діяльності підприємства (регулює ціни, курс іноземної валюти), порушує міжнародні принципи ринкової економіки (приватизація, деприватизація), то така держава ще тільки на шляху до ринкової економіки.

Для підвищення ефективності управління системою фінансової безпеки підприємствам необхідне державне нормативно-законодавче регулювання, а в умовах, коли глобальна фінансова криза зруйнувала дуже багато позитивних процесів в економіці, Україні необхідно знайти ефективні державні важелі, а також запозичити позитивний досвід, який вже напрацьовано в європейських країнах.

В управлінні системою фінансової безпеки важливе значення повинно надаватись господарському та фінансовому праву, які забезпечать реалізацію сукупності правових норм, спрямованих на захист підприємницької діяльності, приватної і державної власності, підвищення відповідальності за порушення господарських договорів та податкового законодавства [1, 23 с.].

Як показує практика вітчизняної економіки, важливою складовою фінансової безпеки підприємств є безпека фінансових інвестицій, яка складається з безпечного розміщення коштів на ринках цінних паперів, валютних ринках і ринках дорогоцінних металів, депозитних рахунках [2, с. 59].

Вагомий внесок в інтерпретацію і вирішення різних аспектів указаної проблеми зробили роботи вітчизняних учених і публіцистів. Серед функціональних складових належного рівня економічної безпеки фінансова складова вважається провідною й вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є двигуном будь-якої економічної системи.

У процесі забезпечення фінансової безпеки спочатку оцінюються загрози економічній безпеці підприємства, що мають правовий характер і включають:

- внутрішні негативні дії (неефективне фінансове планування та управління активами; малоефективна ринкова стратегія; помилкова кадрова і цінова політика);
- зовнішні негативні дії (спекулятивні операції на ринку цінних паперів; цінова та інші форми конкуренції);
- форс-мажорні (стихійне лихо, страйки, збройні конфлікти) та наближені до форс-мажорних обставини.

Розглянемо найважливіші фактори, які мають вплив на фінансову безпеку підприємства:

1. Ступінь досконалості законодавчої бази. В першу чергу, повинна бути створена така законодавча база, яка б могла не лише регулювати правовідносини, а й була підготовлена для реалізації різноманітних бізнес-процесів, змогла забезпечити чесні взаємовідносини різних підприємств на ринку.

2. Рівень оподаткування, який має бути помірним, із застосуванням компенсаційних механізмів.

3. Доступ на світові ринки збуту. Для підприємств має бути забезпечений вільний вихід на ринок задля не лише купівлі ресурсів, але й для збуту продукції, створеної з цих ресурсів.

4. Інвестиційна привабливість регіону, держави є важливою в процесах міжрегіонального та міждержавного переміщення капіталу, як одного з основних факторів економічного розвитку. В силу значної територіальної нерівномірності розподілу економічних факторів взагалі та капіталу зокрема, країни, регіони та й самі підприємства виступають конкурентами в боротьбі за вільні ресурси. Проте це може бути позитивним лише в тому випадку, коли на ринку існує «здорова» конкуренція [3].

Одним із шляхів запобігання загрозам економічної безпеки підприємства, які є актуальними в наш час, може виступати страхування. Але страхування не завжди є безпечним, саме тому держава повинна проводити ряд заходів, які б зменшили загрози у діяльності підприємства [4, с.279]. Такі заходи обов'язково повинні бути закріплені у законодавстві. Варто зазначити й те, що, насамперед, фінансова безпека підприємства залежить від фінансової безпеки держави, регіону, адже ґрунтується на їхньому сировинному та виробничому потенціалі, перспективах розвитку.

Забезпечення фінансової безпеки є одним з основних принципів нормального функціонування підприємства, реалізація якого передбачає використання комплексного науково-практичного системного підходу. Головний його зміст – це виявлення й усунення зовнішніх і внутрішніх загроз.

Тому кожне підприємство має розробляти власну комплексну систему забезпечення фінансової безпеки. Головна роль у цьому процесі належить службі безпеки. Фахівці служби безпеки покликані відстежувати економічну ситуацію на підприємстві, у його внутрішньому та зовнішньому середовищі, і вчасно реагувати на небезпечні, ризикові ситуації й загрози.

Загалом, діяльність кожного підприємства є ризиковою, усі вони мають певну ймовірність зазнати ризик і не існує повної впевненості у можливості їх уникнення. Проте кожне з них прагне мати певні гарантії якщо не повного уникнення, то хоча б зниження рівня загроз до мінімального.

1. Кириченко О.А. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах кризи / О.А. Кириченко // *Інвестиції: практика та досвід*, 2014. – №10, - С. 22-26.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія / О.І. Барановський. Інститут економічного прогнозування. - К.: Фенікс, 2014. – 338 с.
3. Терехов И.С. Экономическая безопасность предприятия как успешная составляющая современного бизнеса [Електронний ресурс] : Режим доступу: <http://www.bre.ru/security>.
4. Шевчук О.А. Проблемні аспекти імплементації МСФЗ в Україні / О.А.Шевчук // *Стан та перспективи розвитку обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю в умовах євро інтеграційних процесів. Матеріали Міжнародної наукової інтернет-конференції. Чернівці, 26-27 листопада 2015 р.- Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2015. - С.279-281.*

СЕКЦІЯ 10. УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЕКТАМИ

УДК 658:005.521

І.В. МАРТИШИН

викладач,

Рогатинський державний аграрний коледж, м. Рогатин, Україна

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЕКТАМИ

Управління бізнес-проектами, в свою чергу обумовлюють необхідність наукового пошуку нових механізмів і методів стратегічного управління.

Управління бізнес-проектами – це так званий складний економічний процес, який розглядається, як реалізація циклу керування, що містить операції синтезу, аналізу та оцінювання. Важлива роль бізнес-проектів визначається тим, що в них є чітка орієнтація на результативність конкретних заходів та необхідність їх досягнення.

Характерними рисами управління бізнес-проектами є чітко визначена кількість ресурсів та конкретні встановлені терміни виконання. Варто зазначити, що не менш важливим в управлінні бізнес-проектами є управління елементами, такими, як:

- інвестиційні проекти;
- бізнес-планування.

Бізнес-планування – є самодостатнім інструментом внутрішнього планування та результатом дослідження і обґрунтування конкретного напрямку стратегічного розвитку підприємства та його діяльності в цілому. Необхідність цього елемента, пояснюється тим, що значна кількість підприємств (новостворених) не приділивши значну увагу цьому елементові, особливо в перші роки після заснування мають високий ризик оголосити себе – банкрутом (самоліквідуватися). У ньому міститься оцінка теперішнього моменту, сильних і слабких сторін проекту, аналіз ринку і інформація про споживачів продукції або послуг. Бізнес-план:

- дає можливість визначити життєздатність проекту в умовах конкуренції;
- містить орієнтир розвитку проекту (підприємства, організації);
- служить важливим інструментом отримання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів.

Бізнес-план призначений, перш за все, для трьох категорій учасників проекту:

- менеджерів - творців бізнес-плану, розробка якого, окрім вищезгаданих результатів, дозволяє отримати очевидні переваги від самого процесу планування;
- власників, зацікавлених в складанні бізнес-плану з погляду перспектив розвитку фірми;
- інвесторів - зазвичай банків, для яких бізнес-план є обов'язковим документом, підтверджуючим комерційну привабливість проекту[1. с. 75-76].

Не менш важливим є елемент – інвестиційні проекти, які дають можливість залучити додаткові кошти для створення та управління бізнес-проектами. В даному випадку важливу роль відіграє – інформаційне поле, яке дає можливість ознайомити підприємців, економістів про наявність таких інвестиційних проектів.

Недостатня кількість інформації про наявність інвестиційних проектів являється основною проблемою в Україні для підприємців чи для будь-яких інших закладів і установ, які могли б шляхом управління бізнес-проектами залучити додаткові інвестиції для розвитку підприємництва, оновлення матеріально-технічної бази чи спрямувати їх на соціальний розвиток та інфраструктуру господарства.

Вітчизняний досвід вирішення проблеми щодо розвитку підприємств виділяє набір базових стратегій, таких як: стратегічне планування, оперативне планування,

прогнозування, бізнес-проектування. Саме розробці і управлінню бізнес-проектами в даному випадку не приділяється достатньо уваги. Залучивши зарубіжний досвід провідних країн світу, успішних компаній, господарств де управлінню бізнес-проектами приділяється висока увага, без яких неможливе функціонування підприємства, дозволить вирішити дану проблему.

Тенденції сучасного розвитку економічної ситуації в Україні характеризується високим динамізмом, активізацією структурних зрушень на користь сфери послуг та загостренням конкурентної боротьби. Усі ці процеси, що відбуваються в зовнішньому середовищі підприємства набувають ознак комплектності, взаємодоповнюваності, ці явища та процеси обумовлюють необхідність пошуку нових методів управління, яким є і бізнес-проектування.

Глобалізація і прискорений інформаційний потік спричиняють необхідність постійних змін в організації і вимагають, щоб управлінські рішення були частішими і швидшими. Емпіричні факти показують, що компанії досягають значно кращих результатів через проектний підхід, ніж через традиційні методи. Управління бізнес-проектами перетворюється на конкурентну перевагу організації, що, в свою чергу, формує на ринку потребу у фахівцях з проектного менеджменту.

1. Ноздріна Л.В., Яцук В.І., Полотай О.І. Управління проектами: Підручник/За аг. ред. Л.В. Ноздріної. – К.: Центр учбової літератури, 2010.

УДК 330.322:332.1

М.А. РУБІШ

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЕКТИ В ЕКОНОМІЦІ РЕГІОНУ

Інвестиційні проекти на сучасному етапі розвитку регіону є одним із пріоритетних напрямків транскордонного співробітництва, основним завданням яких є розвиток і покращення стану соціально-економічних зв'язків на суміжних територіях.

За європейським та національним досвідом проекти транскордонного співробітництва можуть мати наступний характер:

- вишукувальні та науково-дослідні роботи з визначення наявних транскордонних проблем, необхідного кола суб'єктів, учасників і конкретних цільових груп для здійснення відповідних локальних, національних і спільних дій, їх співфінансування, нормативно-правового та інформаційно-методичного забезпечення і ресурсів, необхідних для розв'язання цих проблем з урахуванням інтересів інших країн і регіонів;

- вихідні навчальні та інфраструктурні проекти, головним завданням яких є залучення національного і європейського досвіду та визначення кращих доступних технологій, підготовка необхідних техніко-економічних обґрунтувань і стратегічної екологічної та ресурсної оцінки, створення вихідної інфраструктури для подальшої реалізації інноваційно-інвестиційних проектів та/або спільного розв'язання транскордонних соціальних проблем із залученням фахової і суспільної громадськості та отримання широкої підтримки різними верствами населення;

- пілотно-демонстраційні проекти, що дозволяють безпосередньо опрацьовувати нові спільні рішення і механізми взаємодії (включаючи співфінансування) суб'єктів, учасників та відповідних цільових груп щодо інтеграції та сталого регіонального розвитку для подальшого поширення цих напрацювань відповідно до головних пріоритетів;

- інноваційно-інвестиційні проекти з трансрегіонального сталого соціально-економічного і просторового розвитку та безпеки зі співфінансуванням таких проектів місцевими, регіональними і національними бюджетними джерелами, коштами Структурних фондів ЄС і пільгових кредитів відповідних європейських і міжнародних структур та приватного капіталу[1].

Більшість прикордонних територій намагаються створювати прямі економічні, торговельні, культурні зв'язки, з адміністративно-територіальними одиницями сусідніх держав. Закарпатська область не є винятком, адміністрацією області постійно здійснюються різні заходи з метою впровадження інвестиційних проектів які передбачають значну частину іноземного інвестування в різних сферах економіки регіону зокрема: науки та освіти, охорони здоров'я, туризму та рекреації, комунального господарства, транспорту, логістики та розбудова інфраструктури. Закарпатська область має всі можливості для того, щоб стати регіональним центром зовнішньоекономічної діяльності України – центром зовнішньої торгівлі та іноземних інвестицій. Передумовами для активізації зовнішньоекономічної співпраці є етнічна близькість населення прикордонних територій України та суміжних країн-членів ЄС на які припадає більше 60% експорту та 25% зовнішньоторговельних операцій Закарпаття і які є головними партнерами у зовнішньоекономічному, інвестиційному та транскордонному співробітництві регіону.

Закарпатська область є одним з найактивніших учасників транскордонного співробітництва в Україні, протягом 2007-20013 років в межах області було реалізовано цілий ряд успішних інвестиційних проектів за підтримки ЄС в межах усіх програм сусідства які діяли на той період. На сучасному етапі транскордонного співробітництва Україна – ЄС Закарпаття має можливість брати участь у трьох нових масштабних програмах.

Перша – «Польща-Білорусь-Україна 2014-2020» (PL-BY-UA). У рамках аналогічної програми, яка діяла в попередні роки, реалізовано в Ужгороді проект реставрації пам'ятки історії та архітектури «Совине гніздо». Зараз програма передбачає загальне фінансування на 116 мільйонів євро. На сприяння місцевій культурі та збереженню історичної спадщини – 14,84 млн. євро; підвищення доступності регіонів, розвиток міцного та стійкого до кліматичних впливів транспорту, комунікаційних мереж і систем – 28,32 млн. євро; спільні виклики в галузі захисту і безпеки -14.53 млн. євро; сприяння управлінню кордонами та управлінню безпекою, мобільністю та міграцією - 23,79 млн. євро.

Друга програма – «Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна-2014-2020» (HU-SK-RO-UA). У ній значний акцент робиться на проектах для довкілля, здоров'я людей. Спільний технічний секретаріат знаходить в Будапешті, закріплений за офісом прем'єр-міністра Угорщини.

Третя Програма – Румунія-Молдова-Україна-2014-2020 (RO-MD-UA) зорієнтована на програми в освіті, доступ до якісної медичної допомоги, розвиток транспортної прикордонної інфраструктури, запобігання надзвичайним ситуаціям та боротьбу з організованою злочинністю. Малі проекти за цією програмою передбачають фінансування у розмірі до мільйона євро, великі – на понад мільйон[2].

У 2016 році реалізовано та продовжується реалізація 15 спільних інвестиційних проектів у соціальній сфері Закарпаття загальною вартістю понад 14 млн грн. Крім того, торік, враховуючи важкі наслідки буревію в ряді районів Закарпаття, край Височина додатково виділив 1 млн чеських крон на подолання наслідків стихії. Також придбано обладнання для еколого-натуралістичного центру у с. Лазещина Рахівського району, комп'ютерне обладнання для кафедри богемістики УжНУ, профінансовано участь студентів у Літній журналістській школі та ін [3].

Закарпатська область має всі умови і можливості для реалізації спільних проектів транскордонного співробітництва, зацікавлення потенційних іноземних інвесторів та забезпечення високих темпів економічного зростання регіону.

1. Про Методичні рекомендації щодо підтримки проектів транскордонного співробітництва на національному та регіональному рівнях [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.zakon-i-normativ.info/index.php/component/lica/?href=0&view=text&base=1&id=493497&menu=621172>. 2. Транскордонне співробітництво: Закарпаття може взяти участь у трьох масштабних програмах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.khustnews.in.ua/novini/khustschina/susplstvo/9234-transkordonne-svprobtnictvo-zakarpattya-mozhe-vzyati-uchast-u-troh-masshtabnih-programah-foto.html>. 3. Закарпаття та Височина обговорили інвестиційні проекти у рамках співпраці на 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakarpattya-rada.gov.ua/zakarpattya-ta-vysochyna-obhovoryly-investytsijni-proekty-u-ramkah-svivpratsi-na-2017-rik/>

УДК 330.117

Р.М. СТРЕЛЬНИКОВ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, фінансів і економічної безпеки,

М.А. БАТУШАНСЬКИЙ

магістр,
Донецький національний технічний університет, м. Покровськ, Україна

СОЦІАЛЬНА СКЛАДОВА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ДЕРЖАВНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Сенс інвестора априорі укладається в одержанні певної вигоди. З погляду господарюючих суб'єктів такою вигодою є можливість у майбутньому одержати додатковий дохід, виражений у грошовому еквіваленті. Але не всі інвестиційні проекти своєю кінцевою метою ставлять одержання фінансової вигоди. Досить велика кількість інвестицій здійснюються в екологічній, освітній, науковій, соціальній та інших сферах діяльності. «На виході», при таких інвестиціях, інвестор *бажає* одержати не грошовий дохід, а поліпшення певних якісних показників.

Державні інвестиційні програми покликані, насамперед, поліпшити рівень життя громадян певної територіальної громади або поліпшити якість середовища проживання жителів певного регіону. У такому випадку не можна говорити про можливість розрахувати економічний ефект від інвестицій, оскільки основним завданням виступає одержання якісних результатів, виражених в абстрактних і відносних показниках (поліпшення здоров'я, збільшення тривалості життя, ріст соціальних стандартів та ін.).

Питання впливу інституціональних факторів на інвестиційну діяльність держави розглянуті в працях В.Р. Купчак, Т.Г. Затонацька, О.А. Шиманська, А.А. Карпович, В.В. Самсонова, Н.Ю. Шевченко, О.А. Шакіна, О.П. Цюпата ін. У той же час, соціальна складова результатів державної інвестиційної діяльності, все ще вимагають детального аналізу і розробки єдиної методики для визначення їх ефективності реалізації.

Так, наприклад, В.Р. Купчак у своїй роботі [1] вказує, що «стратегічна мета економіки України – гарантувати стабільність розвитку на базі створення високоефективної соціально-орієнтованої економіки усіх регіонів, яка забезпечить високий рівень життя населення, мотивацію до трудової і підприємницької діяльності, умови рівноправного партнерства у світовому економічному співтоваристві» [1, с.1].

Також необхідно підкреслити, що розробка державних інвестиційних програм не може охоплювати всі верстви населення, усі регіони та усі сфери діяльності. Відповідно,

інвестиційні програми, які здійснюються державною або муніципальною владою, завжди носять певну спрямованість, яка обумовлена впливом різних інституціональних факторів. Найчастіше, все ж таки, державні інвестиції здійснюються по регіональній складовій. Це пов'язано з можливістю більш ефективного проектного управління і визначення пріоритетів, що визначають першочергові потреби конкретної територіальної громади.

Як відзначають Т.Г. Затонацька і О.А. Шиманська, соціальна сфера є «досить складним об'єктом державного регулювання. Основна проблема полягає в тому, щоб знайти кошти для надання соціальної допомоги групам населення, котрі не можуть без неї вижити, та при цьому підтримати на належному рівні інвестування в людський капітал, без якого не можливе майбутнє будь-якої держави: освіта, наука, культура, доступна медична допомога, інформаційне забезпечення. Головною метою фінансування соціальної сфери є підвищення її економічної ефективності, що означає отримання від бюджетних видатків найбільшої соціальної віддачі. Економічно ефективні соціальні системи повинні забезпечувати вирішення питань соціального захисту населення, підвищення рівня життя, збереження життєвих стандартів» [2, с.94]. Дані автори також вказують, що соціальний ефект від реалізації інвестиційного проекту або програми, а отже й вплив на соціально-економічне середовище, може бути прямим і непрямим. Прямими є ефекти, що виникають безпосередньо в результаті реалізації інвестиційної програми, непрямыми - поліпшення або погіршення демографічної ситуації, зміни на ринку праці тощо. Крім того, вони зауважують, що соціальний ефект може мати як позитивний, так і негативний характер, що треба враховувати при розробленні інвестиційного проекту чи програми. Позитивним є той ефект, який загалом сприяє підвищенню рівня життя населення. Такими є бажані зрушення в питаннях охорони навколишнього природного середовища, підвищення кваліфікації співробітників, котрі беруть участь у реалізації програми або проекту, розвитку національної інноваційної системи тощо. Прикладами негативних соціальних ефектів є скорочення робочих місць у результаті модернізаційного переобладнання виробництва, збільшення міграційного припливу населення, спричинене розвитком інфраструктури [2, с.96].

На думку вітчизняних вчених А.А. Карповича, В.В. Самсонової і Н.Ю. Шевченко, у сфері державної підтримки інвестиційних проектів також необхідно керуватися пріоритетом соціально-економічного ефекту [3, с.140]. Але вказані фахівці зазначають, що проблематика оцінки ефективності державних інвестицій у проекти, які прогнозують соціально-економічний ефект, полягає у неточності кількісної оцінки результатів. Також впровадження деяких проектів передбачає порівняно низький економічний результат, великий строк окупності, потребує значних фінансових ресурсів. Пріоритетом для надання державної допомоги повинні стати проекти, націлені саме на отримання соціального ефекту, впровадження інновацій та новітніх технологій.

О.П. Цюпа пропонує для розподілу коштів бюджету розвитку територіальної громади використовувати метод аналізу ієрархій (МАІ), котрий є процедурою для ієрархічного представлення елементів, що визначають суть якої-небудь проблеми, і полягає в декомпозиції проблеми на простіші складники, а також у подальшій обробці послідовних думок експерта щодо парних порівнянь. У результаті може бути виражений відносний ступінь (інтенсивність) взаємодії елементів в ієрархії. Експертні оцінки потім виражаються чисельно [4, с.28]. Але в цьому випадку некоректно говорити про вірогідність отриманих якісних показників ефективності реалізації інвестиційних проектів, які здійснюються державою на регіональному рівні в різних соціальних сферах, оскільки оцінки, що надаються експертами, носять досить суб'єктивний характер.

Доведено, що в Україні немає єдиної методики визначення ефективності реалізованих державних інвестиційних програм на регіональному рівні або в інтересах певної територіальної громади. Відповідно, з урахуванням досвіду реалізації державних інвестиційних програм за рубежом, необхідно розробити єдину методику оцінки

одержуваних соціальних ефектів, яка може бути використана при формуванні пріоритетів фінансування інвестиційних програм, які здійснюються за рахунок коштів державного або місцевого бюджетів. Крім того необхідно збільшити розмір регіональних інвестиційних програм, що здійснюються за рахунок державних коштів, для можливості отримання позитивного соціального ефекту від використання різноманітного спектру інституціональних факторів.

1. Купчак В.Р. *Державна політика розвитку економіки регіону в системі проектного управління інвестиціями* / В.Р. Купчак // *Ефективна економіка*. – 2013. – №8. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4219>. 2. Затонацька Т.Г. *Методичні підходи до оцінки соціальної ефективності державних інвестиційних програм і проектів* / Т.Г. Затонацька, О.А. Шиманська // *Фінанси України*. – 2012. – з №11. – С. 94-102. 3. Карпович А.А. *Методика оцінки інвестиційних проектів, для розробки або реалізації яких надається державна підтримка* / А.А. Карпович, В.В. Самсонова, Н.Ю. Шевченко // *Економіка*. Том 6. – 2014. – №1-2. – С. 138-145. 4. Цюпа О.П. *Методика капітального бюджетування інвестиційних проектів бюджету розвитку для територіальної громади* / О.П. Цюпа // *Інвестиції: практика та досвід*. *Науково-практичний журнал*. – 2012. – № 22. – С. 24–30.

УДК 658:005

Т.Й. ТОВТ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачевський державний університет, м. Мукачеве, Україна

РОЛЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ

В умовах динамічного розвитку суб'єктів господарювання для підвищення ефективності їх бізнесу й зростання конкурентоспроможності необхідні сучасні підходи до управління.

Управління проектами – одна з ключових складових менеджменту, адже саме за допомогою реалізації бізнес-проектів різні за розмірами та видами діяльності підприємства здатні перетворити свої цілі на реальність. Бізнес-проекти ініціюються в міру виникнення потреб, які потрібно задовольнити. Важлива роль бізнес-проектів визначається чіткою орієнтацією на результативність заходів та необхідність їх досягнення.

Бізнес-проекування є ефективним інструментом управління та розвитку суб'єктів господарювання, оскільки саме в процесі розробки бізнес-проекту визначається мета підприємницької діяльності, стратегія, засоби та умови її досягнення.

Одним із найбільш ефективних інструментів управління бізнесом є бізнес-планування, яке відіграє все більшу роль у сучасному менеджменті. В самій технології бізнес-планування закладено механізм пошуку оптимального управлінського рішення, виходячи з потенціалу внутрішнього середовища підприємства і можливостей зовнішнього оточення.

В науковій літературі та практичній діяльності менеджерів підприємств існує значна кількість визначень бізнес-плану й процесу бізнес-планування, які є суперечливими та не в повній мірі відображають сутність цих понять.

Бізнес-планування слід розглядати як механізм інтеграції управлінських функцій з метою створення стратегічно керованого підприємства, що, в свою чергу, вимагає тісного взаємозв'язку стратегічного й оперативного планування. В межах підприємства бізнес-планування реалізує елементи стратегічного планування (формулювання цілей і вибір

стратегій, визначення політики підприємства) та оперативного планування (визначення конкретних дій для досягнення поставлених цілей). Загальновизнаним документом процесу бізнес-планування є бізнес-план, який використовується як засіб управління.

На думку С.Ф. Покропивного, сфери застосування бізнес-планів можна згрупувати за наступними аспектами:

- як самодостатній інструмент внутрішньофірмового планування й аналог стратегічного плану;
- як інструмент ділового планування, насамперед, планування відносин з контактними аудиторіями організації, від яких залежить обсяг її фінансових ресурсів (кредиторами, інвесторами);
- як плановий документ, що розробляється на рівні структурного підрозділу підприємства [1, с. 6].

На базі синтезу цих підходів можна визначити, що бізнес-план – це письмовий документ, в якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації, охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним [1, с. 6].

Бізнес-план – це документ, який містить систему ув'язаних в часі та просторі та узгоджених з метою і ресурсами заходів і дій, спрямованих на отримання максимального прибутку внаслідок реалізації підприємницького проекту [2, с. 16].

Під бізнес-планом також розуміють загальноприйняту в світовій господарській практиці форму подання ділових пропозицій і проектів, що містить розгорнуту інформацію про виробничу, збутову та фінансову діяльність організації та оцінку перспектив, умов і форм співробітництва на основі балансу власного економічного інтересу фірми та інтересів партнерів, інвесторів, споживачів, посередників та інших учасників інвестиційного проекту [3, с. 37].

Відмінності бізнес-планування від внутрішньогосподарського (корпоративного) планування полягають:

по-перше, бізнес-планування об'єднує не весь комплекс цілей підприємства, а лише одну, що визначає зміст підприємницького проекту;

по-друге, бізнес-плани розробляються на інноваційні проекти, які мають визначені строки їх виконання, після закінчення яких робота над цим бізнес-проектом завершується;

по-третє, основне призначення бізнес-плану полягає у розробці на підприємстві інноваційного (інвестиційного) проекту й одержанні для його виконання потрібних грошових коштів (бізнес-плани більше необхідні для зовнішніх інвесторів і кредиторів);

по-четверте, бізнес-плани розробляють безпосередньо під керівництвом і за особистої участі керівника підприємства, що забезпечує в майбутньому найкращу організацію виконання бізнес-проекту.

Отже, на відміну від внутрішньовиробничих планів, бізнес-план спрямований на розробку та детальний опис процесу виконання проекту підприємства, а не на встановлення планових показників роботи самого підприємства. Тому підприємство може мати в розробленні та виконанні одночасно декілька бізнес-планів (залежно від кількості бізнес-проектів) або один бізнес-план може належати декільком підприємствам (якщо проект об'єднує діяльність декількох підприємств). Крім того, мета складання бізнес-плану може бути різною: проектне планування майбутньої діяльності, отримання фінансування для здійснення проекту, координація роботи підприємств у спільному проекті та ін.

Бізнес-план в системі менеджменту підприємства виконує дві основні функції:

- зовнішню, яка полягає в необхідності ознайомлення зацікавлених суб'єктів зовнішнього середовища (фінансово-кредитних установ, інвесторів, засновників,

партнерів по бізнесу та ін.) із сутністю та основними аспектами певного підприємницького проекту;

- внутрішню, яка полягає в моделюванні системи управління реалізацією бізнес-проекту підприємства.

Розглядаючи бізнес-планування як складову системи управління підприємством можна виділити три основні сфери його застосування для прийнятих управлінських рішень:

- управління поточною діяльністю і розвитком підприємства;

- управління змінами на підприємстві;

- управління специфічними разовими завданнями в діяльності підприємства.

Для управління поточною діяльністю та розвитком підприємства застосовується корпоративний бізнес-план, який можна також називати управлінським, оскільки він слугує саме для потреб управління підприємством. Основною функцією такого бізнес-плану є внутрішня, яка передбачає його застосування як інструменту стратегічного планування та оперативного управління діяльністю підприємства, механізму аналізу, контролю й оцінювання його діяльності.

Динамічний розвиток підприємства можливий лише при створенні спеціального механізму управління змінами, складовою частиною якого є розробка бізнес-планів проектів. Бізнес-план проекту на відміну від корпоративного бізнес-плану здебільшого орієнтований на реалізацію зовнішньої функції і виступає в певній мірі документом «рекламного» характеру, основним призначенням якого є ефективне представлення бізнес-проекту контактним аудиторіям та потенційним зовнішнім учасникам. Тобто бізнес-план проекту дозволяє сформулювати бізнес-ідею, розробити та донести план реалізації цієї ідеї до всіх зацікавлених осіб.

Практичне значення для розвитку підприємства має розробка та обґрунтування інвестиційних бізнес-проектів. Зазвичай це проекти основною метою яких є вкладення коштів у різні сфери діяльності з метою отримання прибутку. Розрізняють бізнес-плани великих інвестиційних проектів (орієнтованих на пошук зовнішніх джерел фінансування як на внутрішньому так і на зовнішніх ринках капіталу) та бізнес-плани локальних інвестиційних проектів (орієнтованих на вирішення конкретного завдання у складі загального управлінського плану підприємства – розробити конкретний план реалізації проекту й дати економічну оцінку ефективності інвестування в даний проект).

Також у процесі управління підприємницькою діяльністю іноді виникають завдання, успішно вирішити які можливо лише при наявності спеціально підготовленого бізнес-плану для прийняття разових управлінських рішень (планування разових фінансових операцій з купівлі-продажу бізнесу або його частини, планування фінансового оздоровлення підприємства, обґрунтування диверсифікації діяльності підприємства, планування процесів реорганізації підприємства, планування інноваційного розвитку (проекту), здійснення великих комерційних угод та ін.).

Отже, можна виділити три типи бізнес-планів, які використовуються у процесі планування, як функції та базової технології управління бізнесом:

- корпоративні (управлінські) бізнес-плани – застосовуються для управління поточною діяльністю та розвитком підприємства;

- бізнес-плани проектів – спрямовані на планування та управління проектами, що реалізуються в межах даного підприємства – застосовуються для управління змінами на підприємстві;

- цільові бізнес-плани – спрямовані на прийняття окремих рішень, пов'язаних з управлінням бізнесом – застосовуються для управління специфічними разовими завданнями в діяльності підприємства.

Таким чином, одним із основних елементів бізнес-проекткування є бізнес-планування, яке є самостійним інструментом внутрішнього планування та аналогом

стратегічного плану, інструментом ділового планування (відносин з іншими організаціями) і результатом дослідження й обґрунтування конкретного напрямку діяльності та стратегічного розвитку підприємств.

1. Покропивний С.Ф. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: навчальний посібник. / С.Ф. Покропивний, С.М. Соболь, Г.О. Швиданенко, О.Г. Дерев'янка. – [Вид. 2-ге, доп.]. – К.: КНЕУ, 2002. – 379 с. 2. Васильців Т.Г. Бізнес-планування: навчальний посібник. / Т.Г. Васильців, Я.Д. Качмарик, В.І. Блонська, Р.Л. Лупак. – К.: Знання, 2013. – 173 с. 3. Ноздріна Л.В. Управління проектами: підручник / Л.В. Ноздріна, В.І. Яцук, О.І. Полотай; за заг. ред. Л.В. Ноздріної. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 432 с.

**СЕКЦІЯ 11.
УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ**

УДК 331.101.3:331.102.344:339.137.2:001.895

Я.С. БРЮХОВЕЦКИЙ

младший научный сотрудник,
Институт экономики промышленности НАН Украины, Киев, Украина

**МОТИВАЦИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ИННОВАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

1. Конкурентные начала присущи природе человека, однако при соответствующих внешних обстоятельствах они могут либо усиливаться, либо затихать и приобретать либо разрушительные либо созидательные формы, мотивирующие творческое поведение во благо общества и трудовых коллективов, как это было с соревнованием в плановой экономике. «На протяжении всей истории человечества люди постоянно конкурировали с природой и между собой за «место под солнцем» - за лучшие условия жизни и труда, за более плодородные земли, за обладание различными преимуществами, влиянием в обществе, властью, за оптимальный доступ к материальным и духовным благам. В разные времена и при разных обстоятельствах конкуренция проявлялась в разных формах и принимала разные характерные очертания – от относительно спокойного противостояния соперников до их конкурентной борьбы и войны» [1, с. 102].

Рубин Ю.Б. конкуренцию, соперничество, соревнование и состязание рассматривает как синонимы и полагает, что «конкуренция – это взаимные действия людей, основанные на конфликте интересов и необходимости их самостоятельного отстаивания. Эти действия направлены на достижение превосходства над соперниками в доступе к необходимыми благам и ресурсам, а также на обеспечение относительно лучших условий существования, функционирования и развития... в основе конкуренции в рыночной экономике лежат, прежде всего, экономические и социальные интересы людей, обусловленные их экономическим потребностями. Таковыми являются потребительские интересы, производственные интересы, интересы коммуникации (взаимодействия), интересы регулирования и др.» [1, с. 102].

2. В настоящее время в мире конкуренция усиливается. Сформирован мощный транснациональный финансовый капитал, диктующий условия и обеспечивающий себе господство. Конкуренция разъединяет товаропроизводителей, приводит к жесткой борьбе, принимающей различные формы вплоть до открытых военных конфликтов.

К примеру, истории с Nokia, Samsung. Nokia создала свою операционную систему для телефонов Simbian (SimbianOS). Ранее они создали Linux, то есть создали себе серьезные конкурентные преимущества перед американскими ТНК. Серьезные успехи финской компании Nokia вынудили главного их конкурента - Microsoft – прибегнуть к особой стратегии по защите своих коммерческих интересов. Планировалось вместе с Nokia осуществлять политику стратегического партнерства, обеспечивающую выгоды обеим сторонам. Однако в реальности произошло иное: на момент заключения в 2004 г. договора о стратегическом партнерстве между Nokia и Microsoft стоимость Nokia оценивалась за 20 млрд. евро, ежегодные продажи компании достигали 30 млрд. евро, обеспечивая 10% ВВП Финляндии. Топ-менеджер вновь образованной компании был поставлен из Microsoft. В результате «умелых» действий высшего управленческого персонала через 5-6 лет Microsoft купила Nokia уже за сумму, в 4 раза меньшую - 5 млрд. евро. Топ-менеджер был вознагражден более 20 млн. евро. Через год бренд Nokia исчез, а еще через год всех сотрудников компании уволили. Потери для государства, экономики и работников невосполнимые. Таковы результаты конкурентной борьбы, не говоря уже об исчезновении с рынка качественных, надежных и недорогих телефонов.

Похожая ситуация разворачивается сейчас с корейской компанией Samsung. Из-за преждевременного выхода на рынок телефонов и другой техники, окончательно не

протестированной и подготовленной к эксплуатации, компания несет убытки в 17 млрд. дол. При том, что Samsung вкладывали в НИОКР больше, чем компании Intel, Appll. При нынешней сумме убытков эксперты прогнозируют кардинальное урезание научных исследований на 2-3 года, а значит существуют высокие риски потери лидерства в отрасли и исчезновения с рынка, как и Nokia.

3. Образование самостоятельных государств после развала СССР привело к серьезным негативным последствиям для их экономик и обществ. «Под давлением узкоэгоистических политических интересов усилилась национальная обособленность стран, в результате чего природно-сырьевая направленность их экономик усилилась, а разложение соответствующих технологических укладов значительно обусловило деиндустриализацию... Сегодня конкуренция в отработке экономической идеологии не утихает, скорее, наоборот. Но никто прямо почему-то не говорит, какому же интересу она служит: державе и народу в целом, финансовому капиталу, капиталу промышленному. Свободному от собственности труду и т.д... Наихудшее положение занимает главный источник богатства – труд, а, точнее, человек. Но он оказывается сегодня наименее организованным и наиболее уязвимым с точки зрения влияния все информационно-пропагандистской машины на его мировоззренческие позиции, на его культуру в широком смысле слова, включая производственную... »[2, с. 23].

4. Экспертные оценки людей, работавших в крупных трудовых коллективах времен плановой экономики, указывают на качества, особо ценимые работниками и утерянные в настоящее время: моральное вознаграждение по итогам соревнования, признание обществом и коллективом заслуг работников и трудовых коллективов, чувство коллективизма, причастности к великому общему делу, уверенность в правильности действий, в завтрашнем дне и т.д. К сожалению, опыт функционирования экономики и предприятий в совершенно иных общественных и экономических условиях, когда поменялись движущие силы и целевые установки государства, общества, предпринимательства указывают на разрушение всей системы моральных факторов обеспечения эффективности производства.

5. Опыт преобразований за 25 лет показывает иллюзорность тезиса о том, что частная собственность «сама» решит проблемы развития производства, в том числе инновационного. Ведущие эксперты постсоветских стран полагают, что в результате приватизации и разукрупнения предприятий было уничтожено и продолжает уничтожаться огромное число трудовых коллективов. Теряются источники функционирования и развития предприятий: чувство принадлежности к большому делу, коллективизм, здоровая состязательность. Эти качества всегда были присущи ментальности и культуре нашего народа, что служило мощным фактором экономического развития.

6. Сохраняющиеся в производственном и экономическом поведении субъектов хозяйствования приоритеты коллективизма следует использовать при разработке норм и правил организационного поведения и социального взаимодействия. Следует использовать соревновательность и состязательность, ментально присущие нашему народу, в политико-экономической и социально-психологической деятельности предприятий, что послужит мощным источником их инновационного развития.

7. Управление в обществе, экономике, предприятиями должно ориентироваться на повышение благосостояния всего общества и ликвидацию колоссального социального расслоения, строиться на принципах, мотивирующих общее благосостояние и повышение эффективности.

8. Инновационное развитие экономики, повышение интеллектуализации производства может происходить только в соответствующей среде, где присутствует коллективный труд. Это предполагает восстановление крупных субъектов хозяйствования, их трудовых коллективов, обеспечения надлежащего развития и финансирования научных исследований.

1. Рубин Ю.Б. *Что такое конкуренция? (введение в теорию конкурентного поведения)* / Ю.Б. Рубин // *Современная конкуренция.* – 2014. - №1(43). – С. 101- 126. 2. Лемещенко П.С. *Институциональная конкуренция как движущая сила разрушения и созидания современной экономики*/ П.С.Лемещенко // *Теоретическая экономика.* – 2014. - №2. – С. 17-24.

УДК 331.108:339.137.2

В.О. КУШНІРУК

студент,

Науковий керівник: к.е.н., доц. Гаєвська Л.М.,
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

ВПЛИВ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні все більше управлінців визнають, що конкурентну перевагу підприємства визначає передусім перевага персоналу даного підприємства у порівнянні з іншими. Через те, що нова техніка, обладнання, сировина будь-якої якості однаково доступні всім конкурентам на існуючому ринку, саме особливості роботи персоналу, їх знання, рівень підготовки і кваліфікації, постійний розвиток, своєрідна організація роботи і стимулювання найманих працівників можуть стати перевагою, недосяжною для конкурентів.

Теоретичні аспекти кадрової політики досліджували у своїх працях провідні фахівці-економісти Л.В. Балобанова, В.О. Савельєва, А.І. Власова. Дана тематика є досить актуальною на сучасному етапі та потребує постійних досліджень.

Кадрова політика - це складова частина стратегічно зорієнтованої політики організації. Змістом кадрової політики є робота з персоналом у відповідності з концепцією розвитку підприємства. Метою кадрової політики є забезпечення оптимального балансу процесів оновлення і збереження кількісного та якісного складу кадрів у його розвитку відповідно до потреб самої організації та еволюції розвитку технологій [1]. Дана політика повинна відповідати вимогам сучасності. Тому постає питання, які навички важливі сьогодні, і що буде актуальним через п'ять років?

Через п'ять років, більше однієї третини навичок (35%), які вважаються важливими в сучасній робочій силі буде змінено (табл. 1) [2].

Деякі робочі місця будуть зникати, інші будуть з'являтися і робочі місця, які навіть не існують сьогодні стануть звичайним явищем.

Таблиця 1

Топ-10 навичок, які вважаються важливими для сучасної робочої сили

У 2015 році	У 2020 році
1. Уміння комплексно вирішувати проблеми	1. Уміння комплексно вирішувати проблеми
2. Координація з третіми особами	2. Критичне мислення
3. Управління персоналом	3. Творчі здібності
4. Критичне мислення	4. Управління персоналом
5. Ведення переговорів	5. Координація з третіми особами
6. Контроль якості	6. Емоційний інтелект
7. Орієнтація послуг	7. Судження і прийняття рішень
8. Судження і прийняття рішень	8. Орієнтація послуг
9. Активне слухання	9. Ведення переговорів
10. Творчі здібності	10. Когнітивна гнучкість

Як видно з табл.1. творчі здібності будуть одними з трьох кращих навичок за якими будуть потребувати працівників. З лавиною нових продуктів, нових технологій і нових способів роботи, кадри повинні стати більш творчими, щоб отримати вигоду з цих змін.

Роботи можуть допомогти дістатися туди, де не може бути присутня людина, але вони не можуть бути настільки ж творчими, як люди (поки).

У той час як уміння вести переговори займає п'яту позицію у списку навичок на 2015 рік, то у 2020 році ця навичка буде займати дев'яту позицію.

Крім того, активне слухання, вважається основною навичкою сьогодення, яке в майбутньому повністю зникне з топ-10, а на зміну прийде навичка емоційного інтелекту, яка не фігурує в топ-10 сьогодні, але стане однією з головних навичок, необхідною всім.

Характер зміни багато в чому буде залежати від самої галузі. Працюючим в галузі продажів і виробництва будуть потрібні нові навички, такі як технологічної грамотності. Але деякі навички успішно опереджують інших. Мобільний інтернет і хмарні технології вже впливають на результати праці. Штучний інтелект, 3D-друк і сучасні матеріали все ще знаходяться на ранніх стадіях використання, але темп їхніх змін, як видно, буде швидким.

Зміни не чекатимуть: бізнес-лідери, педагоги і уряд, всі повинні проявляти ініціативу щодо підвищення кваліфікації і перекваліфікації працівників та розробки ефективних кадрових програм.

Актуальність оцінки ефективності кадрових програм і розробка методики їхнього впровадження будуть зберігатися протягом багатьох років. Для підприємств, що проводять постійний моніторинг персоналу, безліч окремих програм кадрової роботи (оцінка і атестація, планування кар'єри, підтримка ефективного робочого клімату, планування і т.д.) включаються в єдину систему внутрішньо пов'язаних задач, способів діагностики і впливу, способів прийняття і реалізації рішень. У такому випадку можна говорити про існування кадрової політики як інструменту управління підприємством, який має безпосередній вплив на конкурентоспроможність підприємства.

Англійський спеціаліст у сфері кадрового менеджменту Д. Грест вважає, що кадрова політика підприємства повинна забезпечити:

- організаційну інтеграцію – вище керівництво і лінійні керівники приймають розроблену та добре скоординовану стратегію управління людськими ресурсами як "свою власну" і реалізують її у своїй оперативній роботі, тісно взаємодіючи з функціональними службами;

- високий рівень відповідальності усіх працівників, під яким розуміють як ідентифікацію з базовими цінностями підприємства, так і наполегливу реалізацію визначених цілей у практичній роботі;

- функціональність – варіантність функціональних завдань, що передбачає відмову від традиційного, жорсткого розмежування різних видів робіт, а також використання різноманітних форм трудових контрактів (повна, часткова і погодинна зайнятість);

- структурність – адаптація до безперервного навчання, організаційних змін, гнучкість організаційно-кадрового потенціалу, висока якість роботи і її результатів, умов праці (робоче середовище, зміст роботи, задоволеність працівників).

Таким чином, наявність кадрової політики в організації як інструменту управління нею дає можливість здійснення конкурентоспроможної політики за наявності високої якості кадрового потенціалу. Так як конкурентоспроможність компанії залежить від конкурентоспроможності кожного із членів команди.

1. Балабанова Л. Управління персоналом: навчальний посібник / Людмила Балабанова, Олена Сардак, ; Мін-во освіти і науки України, ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського. - К. : Професіонал, 2006. - 511 с. 2. WorldEconomicForum [Електронний ресурс] [URL:https://www.weforum.org/](https://www.weforum.org/)

УДК 658.114.25

А.Г. ЛИЗАНЕЦЬ

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,

Б.В. КОТУБЕЙ

магістр,

Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ОЦІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ

Стрімкий розвиток зовнішнього ринкового середовища створює підприємствам сфери послуг передумови для самовдосконалення, створення конкурентних переваг, які для кожного підприємства є особливими. Сукупність конкурентних переваг формує конкурентоспроможність (КСП) підприємства, тобто здатність, яка проявляється лише в порівнянні з аналогічними відповідними характеристиками інших підприємств-конкурентів на ринку.

Дослідженням проблеми конкурентоспроможності займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці як М. Портер, Р. Фатхутдінов, В. Блонська, М. Саєнко, М. Юдін, В. Гуляєв, І. Школа та багато інших. В їхніх наукових працях визначено поняття та складові конкурентоспроможності, розроблено універсальні підходи до її формування та управління. Поряд з цим актуальною проблемою залишається розробка механізму оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства з огляду на здійснюваний ним вид діяльності.

Так, можливість транспортного підприємства конкурувати на ринку транспортних послуг залежить від КСП перевезень і сукупності економічних методів управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, які впливають на результати конкурентної боротьби.

Транспортна послуга є специфічним продуктом операційної діяльності, для управління КСП якого не завжди можуть бути використані загальні методики. При здійсненні перевезень вантажів транспортна послуга – це не просто перевезення вантажу як такого, а комплексне транспортне обслуговування, тобто процес послідовних, добре скоординованих операцій з урахуванням індивідуальних вимог клієнтів.

В загальному вигляді вимоги клієнтів (вантажовідправників і вантажоодержувачів) можна сформулювати наступним чином: гарантована доставка вантажу швидко і точно в строк, наявність достатньої перевізної потужності, гнучка організація перевезень у просторі і часі (зручні маршрути і розклад), прийнятні і стабільні тарифи, забезпечення надійності і безпеки, надання інформації про просування вантажу.

Управління КСП транспортного підприємства слід розглядати як певний аспект менеджменту, спрямованого на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції. Воно має бути спрямованим на: нейтралізацію або обмеження кількості негативних (деструктивних) чинників впливу на здійснення операційної діяльності; використання позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг; забезпечення гнучкості управлінських дій і рішень, а також їх синхронізації з динамікою дії негативних і позитивних чинників конкуренції на даному ринку.

В основі управління конкурентоспроможністю транспортного підприємства лежить виділення чинників, що впливають на можливості виграшу або програшу в конкурентній боротьбі. На нашу думку, всі чинники, що впливають на автотранспортні перевезення, доцільно об'єднати у дві групи: зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх чинників слід віднести: загальноекономічні (ринкові механізми господарювання, кон'юнктура ринків), інфраструктурні (міжнародна транспортна

інфраструктура), науково-технологічні (фактори, що пов'язані з розвитком техніки, обладнання, інструментів і технологій), політичні (політичне становище, світові інтеграційні процеси), природо-кліматичні (фактори, пов'язані з розміщенням, топографією місцевості, кліматом), а також особливості функціонування автотранспортної системи, купівельна спроможність та платоспроможний попит та екологічна політика.

Внутрішні чинники можуть бути розподілені на:

1) залежно від виду діяльності: операційні (якість та оперативність перевезення вантажу, об'єм перевезень), фінансові (величина прибутку, співвідношення власного та позикового капіталу), інвестиційні (ефективність реалізації інвестиційних проектів і проведення операцій з корпоративними правами тощо);

2) залежно від виду ресурсів: техніко-технологічні (ступінь зносу рухомого складу та оновлення транспортного парку, технологічні особливості організації та управління перевезеннями), соціально-трудові (рівень оплати праці, рівень підготовки кадрів, соціальна відповідальність перевізника), фінансові (тарифи транспортування, прибутковість, рентабельність, ліквідність підприємства), організаційні (організація управління АТП, логістичні фактори), наявність додаткових послуг – послуги з митного оформлення вантажів, маркетингові (частка ринку, частка постійних клієнтів, наявні та потенційні конкуренти, лояльність перевізника до клієнтів).

Слід відмітити, що єдиної методики оцінки конкурентоспроможності транспортного підприємства не існує. Для оцінки й аналізу конкурентного положення транспортного підприємства можуть бути використані такі загальні методи як модель Бостонської консультативної групи; модель М. Портера; метод «Мак-Кінзі»; модель Shell/DPM; метод LOTS; метод PIMS; ситуаційний аналіз; метод експертного оцінювання; модель Хофера/Шенделя; фінансово-економічний метод; метод картування стратегічних груп. Проте для їх застосування щодо транспортних підприємств необхідний диференційований підхід, аналіз специфіки галузі й цільового споживача.

Але існують і специфічні методи, які розроблені власне для підприємств даного виду діяльності. Зокрема, це методика оцінки КСП транспортного підприємства за його виробничим потенціалом і впливом зовнішнього середовища [1]. Перевагою даного методу є можливість врахування особливостей розвитку конкурентної ситуації на ринку транспортних послуг, з'ясування місця кожного підприємства на даному ринку, визначення найсильніших конкурентів серед його учасників.

Також дієвою можна вважати методику визначення КСП транспортного підприємства на основі оцінки КСП його транспортних послуг за технічними та економічними параметрами [3]. Результатом її застосування є формування можливих стратегій розвитку транспортного підприємства та вибір тих з них, які реально можуть використовуватися виробником, з огляду на його фінансові, матеріальні, технічні та інші можливості. Ряд науковців пропонує оцінювати КСП транспортного підприємства на основі комплексного методу, який заснований на використанні комплексних (групових, інтегральних, узагальнених) показників або порівнянні питомих корисних ефектів транспортної послуги, що аналізується [2].

Застосування транспортними підприємствами сучасних методологічних підходів щодо визначення та оцінки конкурентоспроможності дозволить їм ефективно визначати свої сильні та слабкі сторони, можливості і ресурси, забезпечувати необхідний рівень якості послуг, рентабельності операційної діяльності і тим самим нарощувати власні конкурентні переваги та управляти конкурентоспроможністю.

1. Блонська В.І. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції / В.І. Блонська, Н.Т. Депа // Науковий вісник НЛТУ України.- 2010. - Вип.2015. - С.115-120. 2. Буркинський Б.В., Конкурентоспособность продукции и предприятия / Б.В. Буркинський, Е.В. Лазарева, И.Н. Агеева и др. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины. – 2002. – 132 с. 3. Дикань В.Л.

Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства / В.Л. Дикань, Т.В. Пономарьова // Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. праць – Харків, УкрДАЗТ, 2011. - № 36. – С. 100 -105.

УДК 338.49

К.В. ПАВЛОВ

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин та управління проектами,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк, Україна

УЗАГАЛЬНЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЙНИХ ОЗНАК ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОГО МАЙНА

Розвиток будь-якої держави, в першу чергу залежить від стану національної економіки, однією з складових якої є ринок нерухомості. Він включає в себе такі інфраструктурні сегменти, як будівництво, страхування, кредитування, девелопмент, управління нерухомістю тощо.

В процесі становлення ринкових відносин нерухомість стала об'єктом адміністративних, податкових, цивільних та житлових відносин. З метою їх врегулювання виникла потреба в розробці уніфікованої класифікації нерухомого майна. Це обумовлено, в першу чергу, її якісною та кількісною різноманітністю, необхідністю «своєрідної» стандартизації процедур щодо групування об'єктів нерухомості у відповідності до операцій, що здійснюються з об'єктами нерухомості та послуг, які надаються на ринку нерухомого майна. Класифікація об'єктів нерухомого майна повинна забезпечувати ті типи нерухомості, що відрізняються за методами їх обліку як активу, досягнення цілей власника та вартісної оцінки.

Питанням класифікації об'єктів нерухомості займався багато науковців та кожен з них пропонував своє бачення класифікаційних ознак. До прикладу, у наукових роботах Н. Князевої проаналізовано найбільш поширені класифікації комерційної нерухомості. В роботах Є. Кудрявцевої основну увагу приділено складській нерухомості. Є. Озеров систематизує напрацювання управляючих та консалтингових компаній в сфері класифікації нерухомого майна, а саме: складської, мульти-функціональної, офісної, торгової [4].

На сьогодні існує та практично застосовується значна кількість різноманітних класифікацій об'єктів нерухомого майна за різними ознаками та критеріями, що значно ускладнює процес їх використання. На самперед, це пов'язано з тим, що класифікаційні норми було розроблено різними організаціями і відомствами за різних обставин та цілей їх застосування.

На думку Іваницького В.С. класифікувати нерухоме майно слід за матеріально-речовими ознаками та ціллю використання, а класифікацію бізнес-центрів та складської нерухомості слід здійснювати за такими ознаками:

- за ціллю використання: комерційна нерухомість; некомерційна нерухомість;
- за матеріально-речовими ознаками: земельні ділянки; споруди; будівлі; цілісні майнові комплекси; повітряні і морські судна; судна внутрішнього плавання та космічні об'єкти, що підлягають державній реєстрації;

- класифікація бізнес-центрів (офісні приміщення з професійним управлінням): клас А – найбільш престижні будівлі із всіх існуючих; клас В – нові офіси, або повністю реконструйовані офісні приміщення з якісним та недорогим оздобленням – «офіси економ-класу»; клас С – будівлі перепрофілейовані в офісні приміщення – колишні приміщення заводоуправлінь, або науково-дослідних інститутів. Приміщення, як правило мають непрезентабельний вигляд та низький рівень надання послуг; Клас D – офісні приміщення зазвичай розташовані в неспеціалізованих будівлях з низьким рівнем естетичного вигляду та потребують капітального ремонту;

- класифікація складської нерухомості: клас А – нові складське приміщення, що відповідають сучасним параметрам та встановленим вимогам; клас В – як правило, реконструйовані будівлі з висотою стель 5-8 метрів, які оснащено необхідним

обладнанням та комунікаціями. Приміщення даного класу повинні відповідати більшості критеріїв «сучасного складського приміщення»; клас С – опалювальні та неопалювальні ангари, промислові підприємства в яких не було здійснено реконструкцію приміщень [3].

В свою чергу Айтмухаметова І.Р. пропонує класифікацію нерухомого майна за рівнями: I рівень – природна та штучна нерухомість; II рівень – житлові, нежитлові будівлі та будівлі, що призначено для знесення; III рівня – за місцем знаходження (прийнятне, неприйнятне, невдале), за технічним станом (відмінний, добрий, задовільний, незадовільний) [2]. Дану класифікацію, на нашу думку слід застосовувати для цілей інвестування в нерухоме майно – метою її, в першу чергу є комерційна площа.

Такі науковці, як Тютюнник П.С. та Маляревський Ю.Д. здійснюють класифікацію нерухомого майна, а саме виробничих та невиробничих об'єктів за функціональним призначенням. Власні та орендовані об'єкти – за належністю. За принципом використання – об'єкти, що ремонтуються, модернізуються та ті, що використовуються в даний час. Авторами виділено три класифікаційні ознаки: використання, функціональне призначення, належність.

У працях Адамчука А. А. розглянуто нерухомість за джерелами її фінансування, а не як господарський засіб. Та, відповідно, об'єкти нерухомого майна поділяють на дві групи: нерухомість, що фінансується за рахунок джерел власних коштів; нерухомість, що фінансується за рахунок позикових коштів [1].

Отже, ми бачимо, що класифікаційний поділ об'єктів нерухомості здійснюється узагальнено, а кожен автор-науковець має особисту точку зору їх класифікаційних ознак. Це суттєво ускладнює участь, та безпосередньо, саму роботу учасників ринку нерухомого майна; не дозволяє отримати уявлення про реальне становище як окремих об'єктів нерухомого майна, так і самого ринку нерухомості.

Класифікація нерухомого майна – це поділ великої кількості об'єктів нерухомості за подібністю та розбіжністю відповідно до їх ознак, характеристик та призначення. А отже, покликана для швидкого та простого пошуку закономірностей, які визначають ринкові властивості і споживчі якості об'єктів нерухомості, що в свою чергу полегшує процес їх дослідження.

Сьогодні, в результаті ситуації, що склалася, учасники ринку нерухомості не мають можливості ідентифікації об'єктів нерухомості із застосуванням чітких вимог та відносити їх до абсолютно різних сегментів ринку, видів та цінних категорій.

На нашу думку, для успішного здійснення класифікаційного поділу об'єктів нерухомості, слід застосовувати різні принципи її здійснення – залежно від походження або призначення, ознак та об'єктів. З метою уніфікації класифікаційної системи об'єктів нерухомого майна пропонуємо дотримуватися певних критеріїв для її здійснення, а саме: об'єкти (члени) класифікації повинні взаємовиключати один одного та не перетинатися за своїм змістом; кількість об'єктів їх різновидів та видів в процесі класифікації повинна відповідати та дорівнювати обсягу досліджуваного класу; класифікаційна послідовність підрозділів класифікації на види і підвиди тощо; необхідність застосування єдиної «основи» для здійснення класифікації об'єктів нерухомого майна.

1. Адамчук А.А. *Методологічні аспекти обліку нерухомості, як складової частини оборотних активів* / А.А. Адамчук // *Вісник ЖДТУ / Серія: Економічні науки.* – Житомир: ЖДТУ, 2004. – № 1 (27). – С. 13-16. 2. Айтмухаметова І.Р. *Економика недвижимости: рынок, правовые основы, инвестиции: Учеб. пособие* / И.Р. Айтмухаметова, С.А. Гарина, Е.Б. Денисенко, Е.Н. Лебедева, О.В. Манина; Новосибир. Гос. Архитектур.-строит. Ун-т. – Новосибирск: НГАСУ, 2003. – 96 с. 3. Иваницкий В.С. *Оценка недвижимости: учебное пособие* / В.С. Иваницкий // *Федер. агентство по образованию, ГОУВПО “УГТУ-УПИ им. Первого Президента России Б.Н. Ельцина”, Нижнетагил. Технол. Ин-т (фил.) – Нижний Тагил: НИИ (ф) УГТУ-УПИ, 2009.* – 52 с. 4. Князева Н.В. *Управление недвижимостью промышленных комплексов в условиях предпринимательской экономики* / Н.В. Князева // *Вестник ЮУрГУ. Серия. Экономика и менеджмент.* – 2012. – №22(2810). – С. 137-142. 5. Кудрявцева Е.В. *Проблематика услуги управления коммерческой недвижимостью* / Е.В. Кудрявцева // *Известия Томского политехнического университета.* – 2010. – Т.317. – №6. – С. 18-22.

**СЕКЦІЯ 12.
МЕНЕДЖМЕНТ В ОСВІТІ**

UDC 378.1

YU.Z. DRACHUK,

YE.O.SNITKO

University of Luhansk, m. Starobilsk, Ukraine

O. VOLOSHCHUK

School of Form (University of SWPS Humanities - direction design),
Poland, Poznan

**ON DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL
EDUCATIONAL POTENTIAL OF UKRAINE**

Intelligent educational capital in the global competition between states in the XXI century defines the dynamics of national development and competitiveness in the global arena. The winners in the competition for global markets are the countries which offer new products and services of high quality and are designed and manufactured by highly qualified personnel.

The results of the work and the prospective growth of company's competitiveness depends largely on the effectiveness of processes associated with managing employees, who have been accumulating knowledge and skills necessary for the performance of business processes for a long time. The main feature of human resources management in the conditions of knowledge economy should be planning, organizing, motivating and controlling together with striving for maximum provision, development and efficient use of intellectual workers.

Business entity acting as a rational market agent must receive economic profit. With limited resources in the current economic conditions and the need to find effective mechanisms to compensate for their lack, the priority in economic activity should be given to processes aimed at raising the share of intelligence or intellectualization.

The significance of this process in the evaluation of existing and new opportunities of forming the economic development strategy of domestic enterprises has been growing, especially in the enterprises of the industrial sector, taking into account the effects of economic and social phenomena.

The examples of the studies in Ukraine include:

- research and development in the fields of Industrial Economics, developed by the academic institutions of the National Academy of Sciences of Ukraine, which concern the issues of intellectual capital in Ukraine by creating a mechanism for co-financing scientific and technical work financed with the state budget and enterprises, grants, as well as developing and implementing effective mechanisms for technology transfer to the real economy in close cooperation with research institutions, universities and business organizations [1, 2];

- research and development of Ivano-Frankivsk National Technical University, focused on the solutions of economic and administrative problems, practical aspects of oil and gas companies and oil and gas industry as a socio-economic system that for a long time has accumulated considerable intellectual potential [3,4,7].

The examples of research in Poland can be:

- stimulating of the innovative processes in compliance with the Law of the Republic of Poland "On research institutions", a mechanism to promote innovation, financing sources and terms of innovation support, regulatory support of national innovation systems (Law on scientific and research organizations, Law on the innovation support); scientific and technical priorities, strategy of innovative development, where one of the main points of innovation is the capital for innovation, the implementation of regional innovation strategies based on EU

funding, development of institutions which assist innovative companies in obtaining and effective use of these funds [5, 6, 7];

- the experience of professional training during education - for example, the training program School of Form (SWPS Humanities University – Design department), where classes are taught by humanists, artists and designers, whereas practical skills are enhanced with sociological, psychological and anthropological issues that allow to adapt the knowledge and skills of future designers to the needs of a modern man;

- adapting the curricula for undergraduates and graduates of management to the requirements of Polish universities for further issuance of double diplomas – following the practice of Luhansk University (in city of Starobilsk).

The dynamics and development of education are responsible for providing intensive economic growth in the transition to the "new" knowledge economy, the differentiation between economically developed and developing countries; the main source and the decisive factor for this growth is the quality of education. And the key to this process is human potential and, above all, education, competence, creativity of people and the conditions for their implementation.

1. Антонюк В.П. *Інтелектуальний потенціал України: проблеми його формування та нагромадження* / В.П. Антонюк // *Управління економікою: теорія та практика. Четверті Чумаченківські читання: зб. наук. праць.* – К.: Ін-т економіки промисловості НАН України, 2015. – С. 3-14. 2. Череп А.В. *Оцінка конкурентоспроможності національної освітньої системи в умовах інтеграційних процесів* // А.В. Череп, Ю.З. Драчук, Л.О. Савюк // *Гуманітарний вісник ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди". – Додаток 1 до Вип. 36, Том 1(61): Тематичний випуск "Вища освіта України у контексті інтеграції до європейського освітнього простору".* – К.: Гнозис, 2015. – С. 372-381. 3. Кісь С.Я. *Інтелектуалізація діяльності підприємств: доцільність, умови, технології: наукова монографія (за ред. д.е.н., проф. Петренка В.П.)* / С. Я. Кісь. – ІФНТУНГ, 2015. – 269 с. 4. Кісь С. Я. *Інтелектуалізація управління як основа забезпечення соціально відповідальної та партнерської поведінки суб'єктів господарювання* // *Трансформаційні процеси економічної системи в умовах сучасних викликів: монографія* / С. Я. Кісь; за заг. ред. д.е.н., проф. В. І. Гринчуцького. – Тернопіль: Тернопільський національний економічний університет, 2014. – С. 220-228. 5. Жежуха В.І. *Стимулювання інноваційної діяльності: європейський досвід* // *Національний університет "Львівська політехніка".* - №8. - 2008. - С.229-236. 6. Jasińska J.: *Variety zastosowania metod zarządzania w polskich przedsiębiorstwach*, [w:] *Вісник Львівської комерційної академії, Економічна серія, Випуск 19, Львів, ЛКА, 2012, с. 154–165.* 7. Ясіньска Й. *Еластичність підприємства: теоретичні основи і практичний вимір* / Й. Ясіньска // *Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу, Серія «Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості.* – 2014. – №1. – С. 102 – 109.

UDC 658.310.8:331.546

Mgr Tomasz Kuk

Wiceprezydent,

Wyższa Szkoła Lingwistyczna Częstochowa, Polska

ZARZĄDZANIE KOMPETENCJAMI MENADZERSKIMI W KONTEKŚCIE PODEJŚCIA COACHINGOWEGO

Jednym z wyzwań współczesnych kierunków badawczych podejmowanych w naukach o zarządzaniu, jest zdolność do kierowania czymś mniej wymiernym niż np. kierowanie procesem produkcji, logistyką towarów itp., a mianowicie zarządzanie kompetencjami człowieka. Zarządzanie kompetencjami, to jeden ze sposobów zarządzania organizacją, poprzez uruchomienie jednej z jego części, czyli zarządzania zasobami ludzkimi. Realizowane jest ono w celu uzyskania lepszych efektów działania w firmie, poprzez planowe tworzenie

mechanizmów rozwijających zasoby pracowników, ich ścieżki kariery, ich motywację oraz zaangażowanie w realizację zadań przedsiębiorstwa. Bazową częścią procesu są tu kompetencje, których istnienie należy uświadomić, opisać i rozwijać w spójny z polityką firmy kierunek, zapewniający większy udział w synergicznym uzyskaniu lepszych efektów końcowych.

Zadaniem artykułu jest przedstawienie roli coachingu, jako elementu wspierającego zarządzanie menadżerów poprzez rozwój samoświadomości oraz poszerzanie horyzontów zespołów pracowniczych. W ten sposób coaching staje się źródłem szerokiego zakresu narzędzi umożliwiających uzyskanie przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwo. Jednym z takich instrumentów jest tak zwane *Koło życia*, które pozwala na poznanie w tym przypadku, istoty kompetencji organizacji i kompetencji menedżerskich, oraz na kompleksowe ujęcie złożoności problemów zarządzania nimi.

Zasada działania tego narzędzia sprowadza się w pierwszym kroku do przedstawienia idealnego wariantu danej sytuacji z jego elementami składowymi. Tworzony jest wzorzec, do którego następnie odnosi się każdy z uczestników badania indywidualnie. Przykładowo: jeżeli chcemy sprawdzić poziom kompetencji menadżerskich w danej grupie, w pierwszym kroku formułujemy na wstępie pytanie pomagające stworzyć model, do którego będzie można się potem odnieść. Może brzmieć na przykład tak: „*Podaj elementy osobowościowe, jakie warunkują według Ciebie bycie dobrym menadżerem?*” W ten sposób konstruowane jest odwzorowanie pojęcia bycia idealnym zarządzającym, u każdego z badanych. Rozpatrywane jest zazwyczaj:

1. Wysokie poczucie własnej wartości-menadżer nie waha się, jest spójny wewnętrznie, pewien własnych decyzji i umiejętności.

2. Asertywność i odporność na stres- jako umiejętność pewnego i jasnego określania swoich wymagań i opinii, zarówno pozytywnych jak i negatywnych, w sposób konstruktywny.

3. Empatia-zdolność współodczuwania razem z innymi, pozwalająca na odpowiednio szybkie korygowanie polityki kadrowej, relacji między pracownikami, określenia roli w grupie jaką winni pełnić zgodnie z własnymi predyspozycjami.

4. Dyrektywność-oznaczająca zdolność do podejmowania niepopularnych decyzji, skuteczne ich egzekwowanie bez względu na opinie otoczenia.

5. Samodyscyplina-gotowość do narzucania sobie samodzielnych zadań i wywiązywanie się z nich bez względu na presję zewnętrzną.

6. Umiejętność zarządzania emocjami i rozwiązywania konfliktów- pozwalająca na umiejętne dozowanie emocji oraz właściwe podejście do odmiennych punktów widzenia.

7. Umiejętność stawiania sobie celów-planowe działanie zorientowane na osiągnięcie celu w zaprogramowanych wcześniej krokach.

8. Motywowanie-prowokowanie wewnętrznych procesów nastawionych na osiągnięcie celu w wyznaczonym kierunku.

W dalszym kroku badany sam dokonuje określenia stopnia występowania danej cechy u niego. Chodzi o to, aby uświadomił sobie na jakim etapie jest i jakie ma szanse na rozwój wspomagającej jego menadżerskie umiejętności cechy. W związku z tym każdy z nich określa w skali od 1 do 10 stopień występowania cechy, dokładnie tak jak to odczuwa. Aby lepiej zrozumieć i wykonać tę część ćwiczenia, zadawane są pytania pomocnicze typu: „*Co dla Ciebie oznacza, że jesteś asertywny na poziomie, który wskazałeś? Jakiego rodzaju są to zachowania? Jak na Ciebie wpływają? Co zmieniają w Twoim otoczeniu?*” W ten sposób tworzona jest perspektywa kompetencyjna. Istotą perspektywy jest rzutowanie wszystkich punktów (naszych ośmiu składowych) na płaszczyznę (jest nim tworzony idealny wzorzec zarządzania) względem pewnego punktu zwanego środkiem perspektywy (misja firmy). Taki sposób przedstawienia powoduje powstawanie obrazu całości, w której jasno widać różnicę pomiędzy stanem realnym a idealnym. Teraz już można rozpocząć szacowanie silnych stron i tych, dla których należy wypracować plan rozwoju w celu osiągnięcia z góry założonych rezultatów zbliżonych do

wzorca. W ten sposób, wykorzystywane są nieskomplikowane narzędzia coachingowe w tworzeniu wariantów dopełniającego się i synergicznego modelu współpracy grupowej. Popularna ostatnio forma pracy w postaci tworzenia zespołów projektowych, powoduje dla zarządzającego wiele trudnień. Rotacja ich członków, zmusza współczesnego menadżera do szybkiej i systemowej reakcji w takim szacowaniu zasobów swojego zespołu, aby jak najlepiej dopasować ich do ról grupowych, w których ich potencjał może być maksymalnie wykorzystany. Odpowiedzialność menadżera za osiągnięte wyniki jest zależna już nie tylko od jego predyspozycji indywidualnych, ale również od wiedzy i możliwości jakie dają w zarządzaniu instrumenty stosowane w coachingu. W dobie wysokiej konkurencji porównywanej często do czerwonego oceanu, firmy mają często dostęp do tej samej jakości materiałów, wiedzy, technologii, kapitału. Wygrać mogą tylko te, które będą w stanie dawać z siebie szybko i kreatywną reakcję na zmienne płynące z otoczenia rynkowego. Traktując kapitał firmy jako zespół ludzki, stanowiący o jej rozwoju, najważniejszą zatem jawi się umiejętność współpracy i zarządzania tym kapitałem, gdzie instrumenty coachingowe będą odgrywać bardzo ważną rolę.

UDC 378.4.014.5(439.151)

CSÓRI ZSÓFIA
Munkácsi Állami Egyetem (Ukrajna)

**AZ EÖTVÖS LORÁND TUDOMÁNYEGYETEM (BUDAPEST)
MŰKÖDÉSÉNEK KONCEPTUÁLIS ALAPELVEI:
PEDAGÓGIATÖRTÉNETI ÉS IGAZGATÁSI ASPEKTUSAI**

Az Eötvös Loránd Tudományegyetem(ELTE) Magyarország legrégebbi és egyben legnagyobb egyeteme. 1635-ben Pázmány Péter (1570-1637) esztergomi érsek (1616-1637) Nagyszombat városában (ma Trnava Szlovákiában) egyetemet alapított. Az egyetem irányítását a jezsuita rendre bízta. Az egyetem bölcsészeti és teológiai korból állott, jogosult volt a tudományos fokozatok (baccalaureatus, magister, doctor) odaítélésére. 1667-ben jogi karral egészült ki [5, 112-114. l.]. A felvilágosult abszolutizmusban az egyetem egyre inkább állami irányítás alá került. 1769. november 7-én Mária Terézia megalapította az egyetem negyedik, azaz orvosi karát [6, 13-14. l.]. Ezzel az egyetem szervezete a klasszikus értelemben teljessé vált.

1777 nyarán az egyetemet Budára költöztették. A teológiai kar a volt budai jezsuita rendházba költözött, a többi a királyi palotában helyezték el [2]. Az ugyancsak ekkor életbe lépett országos oktatási szabályzat, a Ratio Educationis változtatott az új helyén megnyílt egyetem szervezetén. Az egyetem keretében kezdődött meg speciális tanfolyamok formájában a mérnökképzés és az állatorvosképzés. Az intézményt 1784-ben Budáról Pestre áthelyezték. Az oktatás nyelve 1844-ig a latin volt [3, 6. l.].

1848-ban született meg a XIX. törvény, amely a Vallás- és Közoktatásügyi Minisztérium fennhatósága alá helyezte az egyetemet mint nemzeti intézményt és kimondta a tanszabadságot [4, 50. l.]. Az 1867-es kiegyezés után kezdődött az egyetem történetének legintenzívebben fejlődő szakasza. A kari szerkezet nem változott, de új tanulmányi épületek, Egyetemi Könyvtár, központi épület készült el, növekedet a tanszékek száma, és az egyetem Magyarország legfontosabb tudományos központjává nőtte ki magát [3, 6. l.]. A századfordulóra a világ 15 legjelentősebb egyeteme közé került [2]. 1895-től a nők is beiratkozhattak az egyetemre [6, 93. l.].

Az egyetem neve 1921-től Királyi Magyar Pázmány Péter Tudományegyetem lett. A hallgatók felvételét korlátozta a numerus clausus törvény. A húszas években a budapesti Tudományegyetem fejlesztésére kisebb összegek jutottak, mivel a megcsonkított országban az újonnan létrejött vidéki egyetemek (Debrecen, Szeged, Pécs) igényeltek nagyobb támogatást [3, 6. l.].

1945 után új tanárokkal egészült ki a professzori kar, megkezdődött az esti rendszerű oktatás [6, 120-121. l.]. 1949-ben a Bölcsészeti Karból kiválva önállósult a Természettudományi Kar. 1950-ben állami utasításra elcsatolták az egyetemről a Római Katolikus Hittudományi Fakultást, s az önálló akadémia lett. 1951 elején államigazgatási okokból önálló egyetemmé vált az Orvostudományi Kar [2].

1950-ben vette fel az egyetem Eötvös Loránd, a világhírű fizikus, korábbi rektor és Magyar Tudományos Akadémia elnök nevét (1950. évi 35. sz. tvr.), és megszűnt az évszázados joga a tudományos fokozatok adományozására [4, 110. l.]. 1954-től önálló felsőoktatási intézmény lett az ideológiai és az orosz nyelvi képzést végző Lenin Intézet. 1953 és 1956 között két-két kisebb karra bomlott fel a Természettudományi és Bölcsészettudományi fakultás [3, 7. l.].

Az 1956-os forradalom a budapesti egyetemisták megmozdulásával kezdődött, s őket is sújtotta a forradalom utáni megtorlás. A kádári konszolidáció időszakában lassú enyhülés kezdődött. 1963-tól megszüntették a származás szerinti felvételi rendszert [6, 150-151. l.].

A hetvenes évek második fele és a nyolcvanas évek sok változást hoztak az egyetem és az oktatás szerkezetében. 1983-ban az egyetem Tanárképző Főiskolai Karral egészült ki [4, 124. l.]. A nyolcvanas évek közepén kezdődött meg az új lágymányosi egyetemi campus tervezése, majd építése.

A rendszerváltozás után az ELTE hallgatói létszáma intenzíven nőtt, tudományos kapcsolatai gyarapodtak. Az egyetem 1993-ban visszanyerte a tudományosfokozat-adás jogát és létre hozta az ország legszínvonalasabb doktori iskoláit. Az 1993. évi LXXX. törvény az egyetemi professzori cím megszerzésének feltételévé tette a habilitációt [6, 192. l.].

A széttagolt egyetemi hálózat integrálásának során 2000. január 1-jétől az ELTE részévé vált a Bárczi Gusztáv Gyógypedagógiai Főiskolai Kar, valamint a Tanító- és Óvóképző Főiskolai Kar. A Szenátus döntése alapján a két kar nevéből 2009. július 1-től a «főiskolai» jelző elhagyásra került.

Az Egyetemi Tanács 2001-es és 2002-es határozataival kezdeményezte a Magyar Köztársaság Kormányánál három új egyetemi kar létrehozását és egy karának megszüntetését. A Kormány elfogadta a javaslatot, és az ELTE karait megállapító korábbi jogszabályi rendelkezést módosítva létrehozta az Informatikai Kart, a Pedagógiai és Pszichológiai Kart és a Társadalomtudományi Kart, valamint 2003. augusztus 31. napjával megszüntette a Tanárképző Főiskolai Kart. A karon folyó képzés azonban nem szűnt meg, azt – az adott szaktól függően – a Bölcsészettudományi Kar, a Természettudományi Kar, az Informatikai Kar és a Pedagógiai és Pszichológiai Kar vette át. Az új karok 2003. szeptember 1-től kezdték meg működésüket [3, 7. l.].

Az ELTE 2010-ben kutatóegyetemi címet kapott, 2013-ban pedig kiemelt egyetemmé nyilvánították.

A magyarországi egyetemeknek és főiskoláknak az Országos Felsőoktatási Információs Központ (OFIK) által az oktatók és a hallgatók kiválósága alapján összeállított abszolút rangsora szerint az Eötvös Loránd Tudományegyetem a legjobb magyarországi felsőoktatási intézmény 2010-ben. A listát a HVG Diploma 2011 különszáma adta közre [2]. A HVG 2016-os összetett lista alapján az ELTE második helyen található (a Semmelweis Egyetem vezeti a HVG 2016-os felsőoktatási rangsorát). Az intézményi összesített rangsor összeállításakor figyelembe vették a nappali alap- és osztatlan képzésekre első helyen jelentkezők számát, a felvettek pontátlagát, a B2-es vagy C1-es nyelvvizsgával felvett hallgatók átlagát, a középiskolai tanulmányi versenyeken kiemelkedő helyezést elért elsőévesek számát, a tudományos fokozattal rendelkező oktatók számát és arányát, az egy – tudományos fokozattal rendelkező – oktatóra jutó nappali tagozatos hallgatók számát, valamint az MTA-címekkel rendelkező oktatók arányát [1].

Az Egyetem korábbi diákjai és professzorai közül öten lettek Nobel-díjasok. Itt tanult Kossuth Lajos, Szondi Lipót és Eszterházy Péter. Itt doktorált Erdős Pál, Kodály Zoltán és Neumann János.

A legjobb egyetemek és főiskolák: megjelent a HVG 2016-os felsőoktatási rangsora : http://eduline.hu/felsooktatas/2015/11/18/HVG_Diploma_rangsor_2016_DKWCB9

1. *Eötvös Loránd Tudományegyetem*: http://www.wikiwand.com/hu/E%C3%B6tv%C3%B6s_Lor%C3%A1nd_Tudom%C3%A1nyegyetem. 2. *Eötvös Loránd Tudományegyetem. Ténykönyv 2008/2009 // Kiadja az Eötvös Loránd Tudományegyetem rektora. – Budapest : ELTE Eötvös Kiadó, 2008. – 604. l.* 3. *Kardos, József. Ezeréves a magyar iskola / József Kardos. – Budapest : Korona Kiadó Kft., 1996. – 192. l.* 4. *Mészáros, István. A katolikus iskola ezeréves története Magyarországon / István Mészáros. – Budapest : Szent István Társulat, 2000. – 347. l.* 5. *Szögi, László. Az Eötvös Loránd Tudományegyetem története képekben / The Illustrated History of the Eötvös Loránd University Budapest (ELTE) / LászlóSzögi. – Budapest : ELTE Eötvös Kiadó, 2015. – 279. l.*

УДК 331:378.14

О.М. БАЧИНСЬКА

кандидат економічних наук,

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна

МОТИВАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ ВНЗ

Діяльність більшості людей, як правило, мотивована не одним, винятковим і всеосяжним мотивом, а комбінацією безлічі різноспрямованих і одночасно діючих мотивів
А.Маслоу

Вступаючи до ВНЗ ми керуємось певними мотивами: свідомими або підсвідомими. Мотивація студентів як до навчання на певній спеціальності, так і до засвоєння нових знань дуже неоднорідна і залежить від безлічі чинників: індивідуальних особливостей людини, рівня розвитку студентського колективу і викладацького штату освітнього закладу, застосовуваних методик навчання тощо. Мотивації до навчання є досить непростим і неоднозначним процесом зміни відношення особи як до окремого предмета вивчення, так і до усього освітнього процесу.

Відомо, що провідними мотивами вступу до ВНЗ є інтерес до професії. Правильне виявлення професійних інтересів і схильностей є важливим прогностичним чинником задоволеності професією у майбутньому. Однак, зазвичай, цього недостатньо для якісного засвоєння знань і формування професійних навичок у майбутніх спеціалістів, тому необхідно сформувати інтерес студентів до самого процесу навчання. Можливість створення педагогічних умов розвитку інтересу до навчання і його формування наголошувалася багатьма дослідниками. Зокрема, за Л.С. Виготським, інтерес до навчання формується під дією трьох основних законів педагогіки:

1. Перший педагогічний закон гласить: перш ніж ти хочеш призвати студента до якої-небудь діяльності, зацікавив його нею. Потурбуйся про те, щоб виявити його готовність до цій діяльності, що у нього зібрані усі сили, необхідні для неї, і діяти він буде самостійно, а викладач буде тільки керувати його діяльністю.

2. Інтерес повинен бути спрямований на предмет, що вивчається, а не проявляється під впливом нагород, покарань, страху, бажанням угодить і т. п. Таким чином, другий закон полягає в тому, щоб не лише викликати інтерес, але щоб цей інтерес був належним чином спрямований.

3. Третій закон пропонує побудувати усю педагогічну систему у безпосередній близькості до життєвих реалій, розпочинати навчання з того, що студентам знайомо і пробуджує їх інтерес [1].

Професійні інтереси і характерологічні особливості особистості тісно пов'язані одне з одним. Здібності і мотивація знаходяться у діалектичній єдності, і кожен з цих елементів певним чином впливає на рівень успішності. Між цими двома чинниками існує складна система взаємозв'язків. Так, за умови високої зацікавленості особистості конкретною діяльністю може включатися компенсаторний механізм. Нестача здібностей при цьому заповнюється розвитком мотиваційної сфери (зацікавленість предметом, усвідомлення вибору професії і т. ін.). Тому вчені дійшли висновку, що успішність навчання і самореалізація студентів у професійній діяльності визначаються силою і стійкістю мотивів, їхньою динамікою, структурою та ієрархічністю.

Л.В. Дзюбо зазначає, що в студентів дуже розвинута потреба у досягненні успіху, яка впливає на рівні успішності студента (високий, низький). Проведені нею дослідження показали, що потреба у досягненні успіху має вплив на рівень задоволення навчанням, ставлення до навчання, оцінку складності навчальної діяльності та на часові витрати у підготовці до занять. Якщо задовольнити цю потребу, то вона буде викликати ефект полегшення навчальної діяльності [2, с.17].

І.В. Нікітіна вважає, що ще одним мотивом до ефективного процесу навчання у ВНЗ є мотив суспільного обов'язку, що відображається в усвідомленні студентом реальної суспільної користі від своєї участі у даній сфері діяльності, переживанні особистої відповідальності за успішну працю, готовності до подолання можливих моральних та фізичних труднощів. При цьому вчений виділяє п'ять основних груп мотивів обов'язку:

- відповідальність по відношенню до повсякденних професійних обов'язків і вимог;
- прагнення до вдосконалення майстерності в обраній справі;
- новаторство у праці та організації;
- загальноальтруїстичні прагнення;
- загальногромадянські прагнення [3].

Цікавими є результати дослідження Г.Г. Павловець, у роботі якої виявлено щорічну динаміку навчальних мотивів. Так, у студентів першого курсу в тому чи іншому ступені задіяні всі мотиви навчальної діяльності, на другому курсі незадіяним виявився мотив «уникнути осуду й покарання за погане навчання». Для студентів третього курсу до незначущих мотивів додалися мотиви «бути прикладом для однокурсників» й «виконувати педагогічні вимоги». До четвертого-п'ятого курсів у структурі навчальних мотивів залишаються п'ять-шість конкретних мотивів, що, на думку автора, свідчить про завершеність процесу формування цілей на даному етапі особистісного розвитку студентів. Навчальна мотивація студентів останніх років навчання розрізняється тільки рангом домінуючого мотиву: для студентів четвертого курсу найбільш значущими є мотиви «стати висококваліфікованим фахівцем», «забезпечити успішність майбутньої професійної діяльності» й «отримати інтелектуальне задоволення», на п'ятому курсі домінуючим стає мотив «отримати інтелектуальне задоволення», далі виявляється мотив «одержати глибокі й міцні знання», і третім значущим мотивом є мотив «стати висококваліфікованим фахівцем» [4].

С.Є. Чиркіна, досліджуючи мотиви навчальної діяльності дорослих у період професійної перепідготовки й встановила, що до спеціальної групи мотивів, які реально діють у навчальній діяльності дорослих, можуть бути віднесені такі мотиви: пізнавальні, професійні, творчого досягнення, соціальні (відображають спонуки особистісного характеру – особистого престижу, збереження статусу, самореалізації, самоствердження), матеріальні. Таким чином, взаємозв'язок мотивів навчальної діяльності дорослих з

потребами у пізнанні, досягненні, афіліації, домінуванні виступає чинником ефективності навчання і дорослих людей у процесі професійної перепідготовки [5].

Отже, ставлення студента до процесу навчання у ВНЗ пов'язане з розвитком мотивів, які забезпечують саморозвиток, самореалізацію, самовиховання його особистості, а також реалізують прагнення до надбання професійних компетенцій, навичок та вмінь.

1. Выготский Л.С. *История развития высших психических функций* / Л.С. Выготский // *Психологическая наука и образование*. – 1996. - № 2. – С. 5–8. 2. Дзюбко Л.В. *Диагностика навчальної мотивації: збірник методик* / Л.В. Дзюбко. – К.: Шк. світ, 2011. – 128 с. 3. Нікітіна В.І. *Формування професійної мотивації студента як детермінанти його творчого розвитку і працевлаштування* / В.І. Нікітіна, В.В. Мартич [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <file:///D:/матеріали/ФОРМУВАННЯ%20ПРОФЕСІЙНОЇ%20МОТИВАЦІЇ%20СТУДЕНТА.pdf> . 4. Павловець Г.Г. *Учебная мотивация как фактор профессионального становления современных студентов* / Г.Г. Павловец, В.В. Филоненко [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <conf.stavsu.ru/WordDocs/604.doc> . 5. Чиркина С.Е. *Мотивы учебной деятельности как фактор эффективности обучения взрослых в период профессиональной переподготовки: автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.07* / Чиркина Светлана Евгеньевна; *Ин-т развития образования Республики Татарстан*. – Казань, 2005. – 18 с.

УДК 371.11.077:658

Н.В. БИСТРИЦЬКА

викладач,
Харківський механічний технікум ім. О.О. Морозова, м.Харків, Україна

РЕАЛІЗАЦІЯ ФУНКЦІЙ УПРАВЛІННЯ В НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ

У сучасних соціально-економічних умовах будь-який суб'єкт освітньої діяльності концентрує в собі комплекс ресурсів (фінансових, трудових, інформаційних, матеріально-технічних та ін.), що дозволяє забезпечити задану якість освітнього процесу. Ефективне управління ВНЗ може бути забезпечене лише із застосуванням адекватних методів управління, що включають постановку цілей, вироблення стратегії, що в комплексі дозволить розв'язати питання конкурентоспроможності ВНЗ.

У контексті забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ важливою складовою є чутливість управління до змін у зовнішньому середовищі, оскільки сучасній економіці властива підвищена інноваційна активність, актуальними є питання переходу ВНЗ на інноваційний шлях розвитку.

Вибір інноваційно-орієнтованого шляху розвитку здатен забезпечити ВНЗ високу якість підготовки фахівця й підвищити рівень інтеграції ринку освітніх послуг на ринку праці.

На сучасному ринку попит є основним чинником, УДКщо регулює обсяги пропозицій виробника. Формування стратегії й тактики розвитку ВНЗ із урахуванням і на основі його інноваційного потенціалу дозволить на всіх стадіях його інноваційного циклу зміцнити конкурентні переваги й зайняти свою нішу в умовах формування механізму інноваційного розвитку, тобто прогнозувати потреби в обсягах і формах освітніх послуг, розробляти й тиражувати на ринок продукти інноваційної діяльності.

Конкуренція на ринку інтелектуальної праці й інтелектуальної продукції ставить перед ВНЗ ряд специфічних завдань по задоволенню ринкового попиту, а також з забезпечення їх стійкого функціонування й динамічного розвитку. У цих умовах якісно міняється характер, зміст й технологія освітньої, науково-дослідної, фінансово-

економічної, виробничо-господарської діяльності ВНЗ, що природно вимагає відповідних змін у системі керування діяльністю ВНЗ.

Багато проблем управління виникає через недосконалість розуміння ситуації управлінським персоналом. Причина недосконалого розуміння ситуації укладається в неповному володінні інформацією, незнанні ситуації в повному обсязі й невмінні зіставити приватні завдання підрозділу зі спільними завданнями ВНЗ. Людьми, що ухвалюють важливі розв'язки, є практично всі викладачі у ВНЗ.

Керівництву ВНЗ доводиться ухвалювати рішення, виходячи з реально складної ситуації й подій, які відбуваються.

У рамках цих загальних тенденцій здійснюються заходи щодо вдосконалювання й підвищення ефективності управління вищою школою відповідно до нових вимог.

В умовах розвитку нових освітніх технологій потрібна радикальна перепідготовка викладачів, що носить локальний характер. Лише системний, планомірний підхід до роботи з персоналом може значною мірою забезпечити ефективність діяльності ВНЗ на сучасному ринку освітніх послуг.

Узагальнюючи дані слід зазначити, що організацію повинен характеризувати розвиток практики обміну досвідом і тиражування позитивних педагогічних, дидактичних, методичних прийомів, наявність системи заохочення викладачів, що працюють по інноваційним методикам.

УДК: 37.022:65.01

С.Ю. БОЛІЛА,

кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
доценти кафедри менеджменту організацій

Т.В. ФЕДОРОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доценти кафедри менеджменту організацій,

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

ПРОЕКТНО - ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ПРИ ВИВЧЕННІ ДИСЦИПЛІН УПРАВЛІНСЬКОГО ЦИКЛУ ЯК СКЛАДОВА ПІДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРА

Вдосконаленням навчально-виховного процесу є зміна технологій навчання шляхом включення у навчально-виховний процес ігрової діяльності, проектних технологій. Дослідження, пов'язані з розробкою і впровадженням нових технологій навчання, в основу яких покладено застосування ігор, проектів, свідчать про наявність у них значних можливостей щодо підвищення ефективності підготовки спеціалістів [1]. Характерним для методу проектів є самостійна діяльність студентів – індивідуальна чи у складі малої групи – під час якої вони виконують певну діяльність, спрямовану на досягнення конкретного результату. Для такого виду діяльності є характерним кооперативне чи групове навчання, за якого діє принцип «навчаючи - вчуся», бо у процесі цієї діяльності надбання кожного студента неодмінно стають надбанням усієї групи [2]. Для методу проектів притаманним є і те, що результат діяльності завжди конкретний і вимірюваний. Метою навчального проектування є створення педагогом таких умов під час освітнього процесу, за яких його результатом є індивідуальний досвід проектної діяльності студентів. Ефективно використовувати цей метод можна під час проведення підсумково-узагальнюючих занять на випускному курсі майбутніх спеціалістів з менеджменту. Адже навчальний процес повинен мати професійну спрямованість, що означає закріплювати позитивне ставлення та інтерес до майбутньої професії, прагнення усвідомлювати завдання та престиж професії майбутнього спеціаліста [3]. Під час підготовки і проведення таких занять студенти здійснюють дослідницьку роботу та

залучаються до гурткової роботи. Результатом кінцевої діяльності є презентація і захист власних проектів.

Основна мета заняття, побудованого на принципах проектного підходу, - розвивати професійно-ділові якості, виховувати уважність, грамотне виконання функціональних обов'язків, проявити інтерес до обраної професії та сформувати уміння та практичні навички студента. В проектно-орієнтованій підготовці менеджерів викладачі у своїй роботі використовують нові педагогічні технології, проблемно-пошуковий та дослідницький підходи до виконання. Створюючи проблемні ситуації, викладачі спрямовують діяльність студентів на їх розв'язання. Так, в якості експерименту, за проектно-орієнтованим підходом для закріплення набутих знань під час проведення заняття за дисципліною «Маркетинг» на економічному факультеті ДВНЗ «ХДАУ» було застосовано бліц-опитування із елементами дискусії. Попередньо студентам були роздані проблемні питання та підготовлені наступні проекти: презентація відкриття нового розважального центру, представлення нових послуг із зеленого туризму, виведення нового товару «Кетчуп дитячий» на ринок та його презентація, відкриття нового кафе «Пирогове» та його представлення. Підготовку групи до виконання завдань розпочиналася заздалегідь, мінімум за тиждень а то і більше. Позитивним є те, що в основному усі студенти, які працювали над проектами відвідували гурток „Менеджмент», де додатково працювали над кожною проблемою під керівництвом викладачів кафедри менеджменту організацій ДВНЗ «ХДАУ». Під час занять в гуртку проводилось обговорення конкретних ситуацій, здійснювався пошук оптимальних рішень, студенти самостійно продумували і економічно обґрунтовували обрані заходи щодо поставлених завдань. Кожному студенту надавалося право проявляти самостійність та ініціативу при прийнятті відповідних рішень. При проведенні заняття було використано метод ігрового проектування [4]. Кожна група досліджувала поставлене завдання і узагальнювала систему одержаних знань. Кожен проект був представлений студентами за допомогою мультимедійних презентацій та засобів реклами, які створювалися на заняттях гуртка, навчальної дисципліни «Маркетинг». Студенти аргументували свої висловлювання і підкріплювали фактами зі свого досвіду. В ході представлення проектів присутні студенти задавали питання, дискутували та оцінювали якість проектів, представлення та застосовані засоби маркетингових комунікацій. Кожна група працювала над логотипом, рекламними зверненнями для успішного просування товару(послуги) на ринку. При створенні проекту зверталась увага на етапи ефективної організації проектів, а саме: вибір і постановка проблеми, формулювання назви та аналіз актуальності питання, висунення гіпотези вирішення проблем, обговорення методів дослідження, планування проектної діяльності студентів, формування навчальних груп студентів та розподіл завдань між ними, добір та опрацювання інформації за темою проекту, виконання запланованих завдань, аналіз результатів, отриманих студентами, побудова цілісної системи вирішення поставленої проблеми, висновки

За підсумками експерименту, ми зробили висновки, що під час використання проектних технологій при підготовці менеджерів вирішується ціла низка різнорівневих завдань: розвиваються пізнавальні навички студентів, формуються вміння самостійно конструювати свої знання та орієнтуватися в інформаційному просторі, активно розвивається критичне мислення та комунікаційні навички. На перспективу вважаємо, що доцільно було б ще на підготовчому етапі об'єднатися із викладачами управлінського та економічного циклів дисциплін, щоб під час вивчення певної теми, проведення практичного заняття постійно створювати, оновлювати та підносити на якісно новий рівень міждисциплінарні зв'язки, щоб актуалізувати, активізувати раніше засвоєні знання, навички, вміння студентів, вирішити завдання органічного злиття нової теми з попередніми, наступними, вивчити логічний зв'язок між різними дисциплінами і об'єднати їх в єдину систему при формуванні професійних вмінь і навичок майбутнього

менеджера. Отже, метод проектів має багато переваг, а саме: впровадження методу в навчальний процес забезпечує можливість міждисциплінарної інтеграції; використання методу на заняттях сприяє поєднанню індивідуальної і колективної діяльності студентів, що дозволяє реалізувати на практиці педагогіку співробітництва і сприяє самореалізації особистості; організація проектної діяльності забезпечує самостійність в практичній діяльності та забезпечує можливість бачити результати своєї діяльності через набуття нових знань та життєвого досвіду. Саме працюючи над проектами та представляючи їх, студенти застосовують фактичні знання, вчатьса самостійно їх здобувати, аналізувати та робити висновки.

Таким чином, враховуючи спрямованість методу проектів на формування у студентів навичок дослідницької, пошукової, творчої діяльності, на забезпечення можливості міждисциплінарної інтеграції у навчально-виховному процесі, слід зазначити, що впровадження даного методу є важливим чинником ефективності процесу навчання і виховання.

1. Журавчак Б.Б. Менеджмент освіти в Україні: сучасність і перспективи: Монографія / Б.Б. Журавчак. – Львів, 2009. – 205 с. 2. Гурч Л.М. Впровадження інноваційних педагогічних технологій: вимоги сучасності /Л.М. Гурч // Проб. і персп. розв. фін. системи України.- 2003.–№.9.- С.151-153. 3 Іванова І.В. Професіоналізація менеджменту: Монографія / І.В. Іванова -К.: КНТЕУ, 2006. – 695 с. 4. Дичківська І.М. Інноваційні педагогічні технології: навч. посібн./ І.М. Дичківська. – К.: Академвидав, 2004. – 352 с.

УДК 339.178: (338.46:37)

О.В. ГАВРИЛЕЦЬ

кандидат економічних наук,

Д.Й. ЮГАС

магістр,

Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна

РОЗВИТОК ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ СТРУКТУР НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

В контексті розвитку ринкових відносин в Україні, особливої уваги заслуговують процеси, об'єктом купівлі-продажу яких є такий специфічний товар, як освітня послуга. На сьогодні освіта, є однією з найбільш швидкозростаючих і перспективних сфер економіки, темпи зростання якої, в динамічно розвинутих країнах світу, сягають 10-15 % [1]. В Україні підвищення ефективності функціонування освітнього ринку є можливим за рахунок запровадження та реалізації маркетингового підходу до даної сфери послуг. Оскільки, маркетингова концепція управління зорієнтована на пошук потреби, дослідження конкурентного ринку та пошук можливостей і способів її ефективного задоволення, роль спеціалізованих фірм в такому процесі набуває особливого значення.

Сучасному ринку освітніх послуг властиві процеси пов'язані з необхідністю розвитку функції адаптації освіти до нових можливостей навчання, з диференціацією форм і видів освітніх послуг, формуванням напруги на ринку праці через здобуття випускниками незатребуваних професій, а, отже, посиленою орієнтацією молоді на їх престижні категорії, тощо. Врегулювання таких процесів та приведення їх до рівня ринкової рівноваги є функцією посередницьких структур. На ринку освітніх послуг до таких структур відносять служби зайнятості, біржі праці, освітні фонди, школи підвищення професійної компетентності, рекрутингові та кадрові агентства, асоціації освітніх установ, органи ліцензування та акредитації освітніх установ тощо.

Так, основу механізму регламентації діяльності вищих навчальних закладів складають заходи з ліцензування та акредитації, що лежать у компетенції відповідних структур. Адже, освітня діяльність вищими навчальними закладами в Україні здійснюється на підставі ліцензій, обов'язковою умовою видачі яких є відповідність нормативам, встановлених Міністерством освіти і науки України [2]. Формуючи рейтинг освітньої організації, поряд з державними органами з акредитації та ліцензування відповідність якості і рівня навчання державним вимогам покликані забезпечувати громадські асоціації, професійна спільнота. Натомість, видані в результаті їх діяльності ліцензії на право надання освітніх послуг за відповідним освітньо-кваліфікаційним рівнем, сертифікат про акредитацію навчального закладу, сертифікат про акредитацію напряму підготовки (спеціальності), свідоцтво про атестацію та інша документація належать до основних критеріїв вибору виконавців державного замовлення на підготовку відповідних кадрів.

Слід також відмітити, що специфікою маркетингової діяльності в сфері освіти є те, що навчальний заклад, як продавець освітньої послуги, конкурує одночасно на двох ринках - освітніх послуг і праці. В даному контексті посередництво таких структур на ринку освітніх послуг якраз і полягає у забезпеченні відповідності сформованої освітнім закладом послуги рівню наявних потреб як окремих споживачів так і ринку праці у цілому. Саме тісна взаємодія та взаємозалежність ринку праці та ринку освітніх послуг є однією з основних умов ефективного розвитку і модернізації існуючої системи відбору і підготовки кадрів, пошуку нових технологій інтеграції освітніх установ з іншими учасниками ринкових відносин. Йдеться про безперервне вдосконалення та модифікацію людського потенціалу засобами освітньої сфери, де заклади ринку праці відіграють одну з провідних функцій. Серед таких закладів в якості посередницьких структур на ринку освітніх послуг функціонують кадрові агенції, рекрутингові фірми, центри зайнятості. Однак, на сьогодні, реальні диспропорції між попитом і пропозицією робочої сили засвідчують нерозвиненість вирішальних зв'язків між такими учасниками двох ринкових систем. Так, пропозиція фахівців, випущених навчальними закладами I-II рівнів акредитації у середньому майже у 14 разів перевищує реальний попит на них з боку роботодавців, а у порівнянні з спеціалістами III та IV рівнів акредитації істотно вище, що призводить до дисбалансу на ринку праці та використання випускників не за профілем їхньої підготовки [3]. Вирішення даних питань потребує визначення особливостей функціонування ринків освітніх послуг і праці та визначення ключових проблем їх взаємодії як з позиції посередництва так і з позиції активних учасників ринкової системи.

Окрім іншого, особливою функцією посередництва на досліджуваному ринку наділені освітні фонди та реалізовані ними програми, що мають на меті сприяння розвитку та підтримки освіти у відповідності до актуальних ринкових вимог та світового освітнього простору. Нестача ресурсів через обмежену підтримку з боку держави на освіту і навчання, недостатність зв'язку між освітою і ринком праці а, також, брак ресурсів для підвищення кваліфікації працівників сфери освіти потребує залучення можливостей вітчизняних та міжнародних освітніх фондів, які діють в Україні. Такі посередники на освітньому ринку пропонують додаткове фінансування для реалізації найрізноманітніших освітніх і наукових потреб - як індивідуальних, так і спільних, що є важливим в умовах, що склалися на сучасному етапі розвитку українського освітнього ринку. Діяльність освітніх фондів допомагає в реалізації найрізноманітніших проектів, що сприяють розвитку освіти у всіх її аспектах: матеріально - технічного оснащення, вдосконалення навчально-методичної бази, наукових досліджень, посилення мобільності всіх суб'єктів навчального процесу, демократизації освіти і науки та їх інтеграції до світового освітнього простору.

В цілому, розвиток посередництва на ринку освітніх послуг є запорукою успішного функціонування та розвитку конкуренції на даному ринку, методів та нових технологій

регулювання, що не вимагатиме від держави значних витрат, накопиченню досвіду управління та оптимізації зайнятості в ринкових умовах.

1. Зозульов О.В. *Ринкове позиціонування: з чого починається створення успішних брендів* / О.В. Зозульов, Н.Л. Писаренко. – К.: Знання-Прес, 2004. – 199 с. 2. *Акредитація та ліцензування. [Електронний ресурс]* / Інформаційно-іміджевий центр // Режим доступу: <http://enic.in.ua/index.php/ua/systema-osvity/vyshcha-osvita/accreditacia-licenzuvannia>. 3. Мудра О.В. *Особливості взаємодії ринків освітніх послуг та праці* / О.В. Мудра. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/bitstream/123456789/25616/1/6_%D0%9C%D1%83%D0%B4%D1%80%D0%B0%D1%8F%20%D0%9E.%D0%92..pdf.

УДК 37:33(477)

Л.В. ЗАГЛИНСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної теорії РДГУ,
Рівненський державний гуманітарний університет, м. Рівне, Україна

ПРОБЛЕМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Економічна освіта – це підготовка фахівців для економічних служб, підприємств і спеціальних економічних організацій (фінансових, банківських, статистичних, аудиторських та ін.), а також формування необхідного мінімуму професійних економічних знань у спеціалістів різних галузей економіки і широкого кола працівників підприємницьких структур.

Модернізація економічної освіти відбувається в контексті загального процесу трансформації різних аспектів суспільного життя, у тісному взаємозв'язку з перебудовою в інших сферах.

Потенціал позитивного впливу модернізації системи економічної освіти на розвиток економіки та підприємництва зокрема розкривається в:

- підвищенні ефективності інвестицій не тільки в освітню, а й в інші галузі економіки;
- залученні працездатного населення до розвитку підприємництва та набуття нових рис підприємливості з метою збільшення числа підприємств малого і середнього бізнесу;
- збільшенні самозайнятих осіб у галузях та сферах національної економіки;
- підвищенні конкурентоспроможності українського населення на міжнародних ринках праці; його впевненість в ефективній зайнятості, реалізації можливостей та побажань кожної людини, що сприятиме, в свою чергу, встановленню прогресивного громадянського суспільства [1, с. 170].

Роль економічної освіти в зв'язку з розвитком малого та середнього бізнесу в Україні зростає. В наслідок чого її модернізації потребує переходу до інтегрованої моделі фінансування, елементами якої мають бути такі інвестиційні джерела: багатоканальне державне фінансування вищої освіти, кредитування навчання у вищих навчальних закладах та підтримка економічних суб'єктів, які оплачують навчання самостійно, гранти суспільних фондів та неурядових організацій, в т.ч. міжнародних. В Україні до цього часу переважає державне фінансування освіти. Зі зведеного бюджету держави виділялося: в 2012р. – 101,56 млрд. грн., в 2013р. – 105,54 млрд. грн., в 2014р. – 71,73 млрд. грн., 2015р. – 104,85 млрд. грн. В бюджеті 2017 року на освіту передбачається витратити 70 млрд. грн. [2].

Серед проблем, які характеризують сьогоднішню ситуацію у сфері інвестицій можна виділити відносно неефективність механізму державного фінансування системи

освіти. Незважаючи на збільшення державних видатків (з 4,2% ВВП у 2000р. до 5,3% ВВП у 2011р., тоді як у розвинутих країнах – у середньому 5% ВВП), ефективність використання цих коштів залишається вкрай низькою [3, с.4]. Тенденції до збільшення інвестицій в освіту та підвищення їх ефективності мають світовий характер. Так, 2000-2007рр. в Німеччині витрати на освіту склали 4,4% ВВП; Великобританії і Франції – 5,6%; Італії – 4,3%; Іспанії – 4,4%; Греції – 4%; США – 5,5%; Канаді – 4,9 %; Японії – 3,4%; в Україні – 5,3%, 2011р. [4, с.202].

Ефективна інвестиційна діяльність в галузі економічної освіти ще не гарантує, на жаль, високого рівня зайнятості по відповідним спеціальностям. За напрямком освіти найбільше безробіття серед фахівців в сфері економіки, комерції та підприємництва, на другому місці – інженери, але парадокс в тому, що найбільше студентів навчається саме на спеціальностях за напрямком освіти: „Економіка”, „Право”, „Гуманітарні науки”. Таким чином лише 36% українців працюють за обраною спеціальністю, а 44% змушені змінювати професію [5, с.85].

Не дивлячись на те, що в останні роки спеціалістам економічного профілю складно знайти роботу, а ті що її мають слабо мотивовані фінансово, популярність економічної освіти не падає. Так, за даними МОН України 28,4% всіх студентів здобувають спеціальність у сфері економіки, бізнесу, торгівлі та фінансів. Специфікою української економічної освіти є те, що вона значно відрізняється від західної в тому розумінні, що значна увага приділяється проблемам бізнесу і дуже мало проблемам економіки в цілому.

Довготривала структурна криза в Україні призвела до значного впливу висококваліфікованих кадрів за кордон, що суттєво знекровило економіку. За підрахунками західних вчених еміграція одного висококваліфікованого фахівця рівнозначна вкладанню в економіку обраної ним держави 1 млн. дол. За різними оцінками в 90-х роках ХХ ст. Україна втратила до 15-20% свого інтелектуального потенціалу. За роки реформування вітчизняної економіки за межі країни виїхало 30% учених вищої кваліфікації та працездатного віку. Зрозуміло, що в нинішній ситуації досягти радикальних зрушень в економіці без великих фінансових ресурсів не можливо. Адже тільки для зміни структури національної економіки на 1% потрібні капіталовкладення еквівалентні 2-3% ВВП держави [6, с.314]. Розуміючи необхідність інвестування в освіту, науку і техніку, в Україні починаючи з 2008р. обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за рахунок держбюджету збільшився на 12,9%. Але попри позитивні кроки в цьому напрямі, ще не повністю виконується положення чинного Закону України „Про науку і науково-технічну діяльність”, згідно з яким для науки передбачено 1,7% ВВП, а виділяється всього 0,3% ВВП. Хоча відомо, якщо в будь-якій державі на науку виділяється менше 2% ВВП, то їй не уникнути руйнівних процесів не лише в сфері освіти і науки, але й економіці в цілому.

Отже, сучасними механізмами модернізації економічної освіти в Україні є неухильне зменшення державного інвестування та перехід на нові моделі матеріального та інтелектуального фінансування. З поглибленням децентралізації значна частина коштів на освіту, в тому числі й економічну, буде надходити з місцевих бюджетів. Метою підвищення якості економічної освіти, вдосконалення форм і методів її інвестування повинна стати не лише економія фінансових ресурсів, а й висока якість освітніх послуг, яка втілюється в сучасних компетентностях фахівців та в реальній, а не показній, оптимізації кадрової політики в освіті. Економічна освіта повинна стати пріоритетною для тих хто бажає отримати другу вищу освіту і доповнити раніше отримані знання в галузі математики, інформатики, іт-технологій тощо.

1. Красовська О.Ю. Сучасні моделі реалізації бізнес-освіти в умовах глобалізації світового освітнього простору / О.Ю. Красовська // Бюлетень Міжнародного Нобелівського форуму. – 2012. - №1(5). – Т.2. – С. 167-171. 2. Видатки зведеного бюджету України на сферу освіти за 2012, 2013, 2014, 2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>. 3.

Головня О.М. Соціально-економічні джерела розбудови освітнього простору України / О.М. Головня // *Економіка і держава*. – 2011. – №4. – С.31-37. 4. Доклад о развитии человека 2010. [20-е изд.] *Реальное богатство народов: пути к развитию человека / Пер. с англ.; ПРООН*. — М.: «Весь Мир», 2010. — С.202-203. 5. Клименко О.В. Кадрова політика в Україні: напрям розвитку та шляхи реалізації / О.В. Клименко // *Економіка і держава*. – 2015. – №12. – С.84-88. 6. Єщенко П.С. Сучасна економіка: навч. посібник / П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – К.: Вища школа, 2005. – 325с.

УДК 373. 25

М.В. ЛАВРЕНОВА

кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри теорії та методики початкової освіти,
Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна

ІНТЕГРАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЗНАНЬ В УМОВАХ ЗАГАЛЬНООСВІТНЬОЇ ШКОЛИ

Сучасне суспільство перебуває на шляху соціально-економічних перетворень. Ламається стара система господарювання, змінюються стереотипи мислення, норми моралі, ідеали. Нове суспільство чекає приходу людей, які б були пристосовані до життя в незвичайних для нас умовах ринкових відносин. Перехід України до нових ринкових умов господарювання викликає немалий інтерес до політичного та економічного життя країни. Все більше залучається до економічних перетворень молодь. Тому перед суспільством постала проблема економічної освіти школярів. Дослідження сучасних вітчизняних вчених (А. Богуш, Н. Гавриш, Т.Гільберт, Г.Григоренко, Р. Жадан, Л.Кашуба, К. Курак, Н.Чабан, О.Черешнюк, А. Шатової та ін.) свідчать про необхідність впровадження економічної освіти як з дошкільного, так і молодшого шкільного віку та наголошують на ролі і значимості економічної соціалізації: знайомства дітей з ринковими відносинами, економічними поняттями та безпосереднім застосуванням їх у різних видах діяльності.

Молоді вже недостатньо лише теоретичних знань, сьогодні потрібно закласти базу економічного мислення та культури, що дасть можливість всебічного розвитку особистості. Моделюючи вправи, що пропонуються авторами дають можливість наблизити теорію до життя.

Молодший шкільний вік – час, коли закладаються та розвиваються основи багатьох психічних якостей, відбувається становлення і формування дитячої особистості, загальний розвиток творчої самостійно мислячої особистості.

Учні початкових класів повинні оволодіти такими групами компетентностей:

1. Комунікативно-мовленнєві.
2. Соціальні.
3. Інформаційні.
4. Самовдосконаленні [1].

Курс економіки для учнів початкових класів пов'язаний з математикою, логікою, образотворчим мистецтвом, основами безпеки життєдіяльності, природознавством, розвитком зв'язного мовлення [1]. Тому економічні знання учителі можуть використовувати майже в усіх предметах шкільного курсу.

На уроках української мови доречно використовувати найрізноманітніші ігри. У процесі сприйняття економічних термінів, дитина нагромаджує знання про предмети та явища не як суму певних відчуттів, а засвоює взаємозв'язки між предметами та їхніми властивостями.

Наприклад: «Гра «Доберить родича» – учитель пропонує групам дітей картки зі словами на позначення економічної лексики. Потрібно до кожного слова дібрати

«родича», визначити частину, яка їх об'єднує в одну сім'ю. Після цього дітям можна запропонувати побудувати діалоги на тему: «Експортні замовлення» або «Комерційна таємниця» [3].

Банкір (банк, банкова система, банківська гарантія).

Експорт (експортні замовлення, експортувати).

Комерція (комерційна таємниця).

Акція (акціонерне товариство).

Валюта (валютна виручка)

На уроках літературного читання у початкових класах доцільно використовувати казку. Економічними ми називаємо казки, які можна аналізувати із соціально-економічного погляду. Для цього годиться більшість відомих фольклорних чи авторських творів. За потреби вчитель може самостійно підсилити сюжетну лінію, яка відповідає меті вивчення теми.

Гра «В гостях у казки»

- Чи зможете ви відповісти на запропоновані питання, згадавши відомі казки? Це дасть вам змогу по новому подивитись на знайомих із дитинства сюжети.

1. Який спадок залишив, помираючи, мельник трьом синам у казці Шарля Перро «Кіт у чоботях»? (Старшому - млин, середньому - віслиюка, найменшому - ката.)

2. Чому принц відмовився від посагу нареченої в казці Шарля Перро «Подарунок феї»? (Фея нагородила дівчину властивістю сипати при кожному слові з вуст діаманти і перли).

3. Що допомогло парубкові з української народної казки «Ох» досягти багатства? (Завдяки знанням, одержаним у чарівника, парубок зміг перетворитись на тварин і птаха, що використовувались багатими для втіхи і коштувало великі гроші.)

4. В яких відомих тобі казках герой одержував гроші за інформацію? (Буратіно одержав 5 золотих монет за інформацію про місцезнаходження чарівних дверей.)

Гра «Хто найважливіший»

Згадайте казку про Буратіно та дайте відповіді на питання:

1) Як заробляв тато Карло на життя? Які послуги він надавав?

2) Хто подарував татові Карло поліно? Які послуги надають люди цієї професії?

3) Який товар придбав Карло для Буратіно?

4) Яку послугу захотів отримати Буратіно замість відвідин школи?

5) За яку послугу Карабас Барабас дав Буратіно 5 золотих?

6) У харчевні Аліса замовила жарену качку, кіт – варену рибу, а Буратіно – 3 шматочки чорного хліба. Скільки коштував шматочок чорного хліба, якщо качка в два рази дорожча риби, а після розрахунку з господарем харчевні у Буратіно залишився 1 золотий із 5.

7) Які товари придбала Мальвіна щоб почастивати Буратіно?

8) Який подарунок отримав Буратіно від черепахи? Чи є ця річ товаром? [2]

Економіка так тісно ввійшла в наше життя, що ми вживаємо економічні терміни, самі того не помічаючи. З перших кроків свідомого життя бабусина казка дає перші уроки економіки. Жива розмовна мова, збагачена прислів'ями, приказками вчить нас жити, зважуючи як на терезах – добро і зло, вигоду і збитки.

Прислів'я та приказки, в основу яких покладено економічний зміст

1. Хочеш їсти калачі – не сиди на печі.

2. Хочеш гроші мати, треба добре працювати

3. З золотом, як з вогнем: і тепло з ним і небезпечно.

4. Не жалій малого, бо згубиш велике [3].

Через активні форми навчання в учнів формуються комунікативні навички, розвивається мислення, зв'язне мовлення; спостерігаючи за довідками, учні вчаться

оцінювати вплив людини, як позитивний, так і негативний, на оточуюче середовище; дитина вчиться економно використовувати природні ресурси.

Отже, учні початкової школи мають можливість набути достатнього особистого досвіду культури спілкування і співпраці у різних видах навчальної діяльності, самовираження у творчих видах завдань, оволодіння загальнонавчальними та цільовими компетентностями.

1. *Кацуба Л. Економічна соціалізація молодших дітей в умовах євроінтеграції //Л. Кацуба, Н. Чабан, О. Черешнюк // Вісник Львівського університету. Серія педагогічна. - 2016. Вип. 30. - С. 33–42.* 2. *Початкова школа – корінь шкільної освіти. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.myronivkaschool3.edukit.kiev.ua/korisni_posilannya/tvorcha_laboratoriya_vchiteli_v_pochatkovih_klasiv/pochatkova_shkola_korinj_shkilnoi_osvit/.* 3. *Шашолко С. Економіка для п'ятимісячків. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sites.google.com/site/ekonomikadlapatakiv/tema-1-potrebi-ta-mozlivosti/sim-a---persoonsnovazitta-ludini>*

УДК373.3:372.83:330.1

Н.В. ЛАЛАК

кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри теорії та методики початкової освіти,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

ФОРМУВАННЯ У МОЛОДШИХ ШКОЛЯРІВ ЕКОНОМІЧНИХ ПОНЯТЬ НА УРОКАХ «Я У СВІТІ»

За умов сьогодення, коли вже з перших років життя дитини її оточує економічне середовище, наповнене економічними поняттями і процесами, актуалізуються питання соціалізації та виникає необхідність ознайомлення школярів з проблемами «дорослої» економіки. Саме в початковій школі закладаються засади інтелектуального розвитку дітей, створюються педагогічні та психологічні передумови для формування самостійності мислення, здатності критично оцінювати власні дії, зіставляти різноманітні способи розв'язання проблемних ситуацій, оцінювати їх і вибирати найбільш раціональні, виділяти головне та узагальнювати, застосовувати набуті знання на практиці.

Сучасні дослідження вчених (А. Богуш, Н. Гавриш, Г. Григоренко, Р. Жадан, К. Курак, А. Шатової та ін.) свідчать про необхідність впровадження економічної освіти для дітей молодшого шкільного віку та наголошують на ролі і значимості економічної соціалізації: знайомства учнів з ринковими відносинами, економічними уявленнями (працю, гроші, професії, бюджет сім'ї, якості людини-господаря), економічними поняттями та безпосереднім застосуванням їх у різних видах діяльності. Проблеми економічного виховання знаходимо у працях таких учених, як Ю. Васильєва, Б. Вульфова, Е. Землянської, М. Толстого, Л. Фридмана та ін., які теж зазначали, що економічне виховання доцільно починати як можливо раніше.

Актуальність досліджуваної проблеми економічного мислення молодших школярів визначена реальними соціальними суперечностями, які виникли в соціальних умовах і потребують ефективного і швидкого вирішення: між соціальною значимістю економічного виховання і недостатньою реалізацією даного педагогічного завдання у початковій школі; між необхідністю підготовки вчителя початкових класів до формування економічно грамотної особистості школяра молодшого шкільного віку та нерозробленістю теоретичних засад та організаційно-педагогічних умов системи економічного навчання; між інтересами суспільства у вихованні економічно-досвідченої особистості, що стане підґрунтям для подальшої економічної соціалізації та економічного виховання особистості .

Значні можливості для формування у молодших школярів економічних уявлень та понять закладено у навчальному предметі «Я у світі». Новий за назвою курс введений у інваріантну частину навчального плану для 3-4 класів і охоплює такі теми: «Людина», «Людина серед людей», «Людина в суспільстві», «Людина у світі», що сприяє поетапному усвідомленню учнями єдності компонентів «Я – сім'я – школа – рідний край – Україна – світ». Змістове наповнення предмета зосереджує учнів на усвідомленні суті взаємовідносин людини і суспільства, набутті демократичних цінностей, адекватному випробовуванню різноманітних соціальних ролей, засвоєнні поведінкових еталонів [2].

У процесі вивчення курсу «Я у світі» молодші школярі мимоволі опановують економічні поняття, вони дізнаються, що таке «наше», «мoje», «гроші», «ціна», «дорого», «дешево», «заробити», «продати», «обмін», «банк», «спадок». Економічна соціалізація формує у дітей молодшого шкільного віку ставлення до різних економічних категорій; розкриває взаємодію людей у сім'ї, колективі, суспільстві; передбачає активне спілкування дітей з природним і соціальним оточенням, накопичення досвіду особистісного ставлення до системи цінностей демократичного суспільства.

Уроки «Я у світі» доцільно будувати так, щоб у процесі формування економічних уявлень і понять учні мали можливість розмірковувати, досліджувати, аналізувати життєві ситуації, пропонувати різні шляхи розв'язання проблемних питань, робити висновки. Тоді створюються сприятливі умови для розвитку таких якостей молодших школярів, як пізнавальний інтерес, творча активність і самостійність. А це дає можливість реалізувати вимоги Державної національної програми «Освіта» (Україна XXI ст.), де зазначається про необхідність вибору й структурування навчально-виховного матеріалу на засадах диференціації та інтеграції, забезпечення альтернативних можливостей для одержання освіти, для індивідуальних потреб і здібностей.

Таким чином, в економічній освіті й вихованні учнів початкової школи беруть участь різні соціальні ланки: школа, сім'я, позашкільні освітньо-виховні заклади, громадські організації, трудові колективи, засоби масової інформації. Однак провідну роль в економічній підготовці підростаючого покоління відіграє загальноосвітня школа, а в економічному і загальному вихованні – сім'я. Сьогодні важливо гармонійно поєднувати ці ланки, особливо для дітей молодшого шкільного віку.

1. Савченко О.Я. Виховний потенціал початкової освіти: посібник для вчителів і методистів початкового навчання / О.Я. Савченко. – 2-ге вид., доповн., переробл. – К.: Богданова А.М., 2009, - С. 146-155. 2. Ткачова Н. І. Формування особистості учня у навчально-виховному процесі. / Н. І. Ткачова. – Харків.: Вид. група «Основа»: 2007. – 208 с. 3. Бібік Н.М. Я у світі 3 клас: підруч. для загальноосвіт. навч. закл./ Н.М. Бібік - Харків.: Вид. група «Основа», 2013. - 160 с.

УДК 336.72+519.8

А.Ю. МЕЛЬНИКОВ

кандидат технических наук, доцент,

доцент кафедры интеллектуальных систем принятия решений,
Донбасская государственная машиностроительная академия, г. Краматорск, Украина

ОЦЕНКА РАБОТЫ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗА ПРИ ПОМОЩИ МЕТОДОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ

Работа преподавателя любого вуза предполагает различные формы и виды деятельности (учебная, учебно-методическая, научная, организационно-методическая, воспитательная), результат которых в конечном итоге может быть оценен количественно (объем прочитанных лекций, число научных публикаций) и качественно. Подведение

итогов работы преподавателя за семестр (триместр), учебный или календарный год, а также сведение всех отчетов преподавателей для подведения итогов работы кафедры (факультета, вуза) – один из важных моментов деятельности учебного подразделения.

В Донбасской государственной машиностроительной академии с 2009 года по инициативе проректора по воспитательной работе, экономике и социальному развитию Карнауха С.Г. в соответствии с приказом Министра образования и науки Украины от 29.10.2007 р. № 948 [1] и положением «О трудовом соревновании сотрудников и подразделений ДГМА» [2] с целью повышения эффективности и результативности профессиональной деятельности была введена ежегодная обязательная отчетность преподавателей по установленной форме. Информация из заполненных форм-отчетов преподавателей сводилась в единую таблицу по кафедре, а затем – по факультету.

В настоящее время актуальным становится вопрос обработки имеющихся с 2009 года данных с целью предсказания роста или падения показателей как отдельных преподавателей, так и кафедры в целом. Для этого целесообразно использовать методы DataMining – технологии, которая предназначена для поиска в больших объемах данных неочевидных, объективных и полезных на практике закономерностей [3]. В нашем случае предполагается решать задачу прогнозирования, которую можно сформулировать следующим образом, разделив на две подзадачи:

1. Предсказать общий (суммарный) показатель оценки работы преподавателей всей кафедры на будущий год, имея суммы оценок за несколько предыдущих лет.

2. Предсказать изменение долевого вклада каждого преподавателя на будущий год, имея результаты работы этого и других преподавателей за несколько предыдущих лет.

Первая задача должна основываться на анализе временных рядов – последовательности упорядоченных во времени числовых показателей, характеризующих уровень состояния и изменения изучаемого явления. Предполагается, что суммарная оценка работы преподавателей на будущий год зависит от результатов работы в предыдущие годы (возможные радикальные сокращения или расширения штатного состава кафедры не рассматриваем). Для решения задачи целесообразно воспользоваться стандартным пакетом MS-Excel и встроенными функциями «ТЕНДЕНЦИЯ» и «РОСТ» [4]. Результат расчета по реальным данным одной из кафедр представлен на рис. 1.

№	Фамилия	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
									Линейно	Экспоне
1.	Гитис	15,125	14,75	31	27,5	24,5	27,25	24	29,89	31,79
2.	Гореславец	10,625	8,5	11	6,5	5,5	7,83	7,83	6,08	6,24
3.	Гудкова	0	0	16,5	7,5	10	9	7	11,79	6,01
4.	Загребельный	0	0	0	0	2	6,43	3,5	5,33	6,23
5.	Ивченкова	11,25	10,5	13	16,5	5,5	12,92	17	14,47	13,14
6.	Исикова	0	0	0	0	0	5,5	27,5	18,07	
7.	Костиков	0	0	0	0	0	5,6	2	3,54	
8.	Крикуненко	0	10,5	3,5	2	0	0	2	-0,07	
9.	Мельников	54	74,25	86	68,5	73,5	115	77,3	98,21	98,94
10.	Нечволода	0	0	0	4	11,75	74,83	40,25	59,00	
11.	Ольховская	22	16	30	14,5	18	19,5	22,5	19,86	19,70
12.	Останкова	8	5	3	1	0	0	1,5	-2,00	
13.	Срыбник	3	2	3	1	1	0	1	-0,14	
14.	Шевченко	21,5	13	15,5	22,8	23,58		22,05	24,02	24,51
15.	Другие	85,5	105,5	55,5	74,5	72	2238	0	8,00	36,38
	Итого:	231	260	268	246,	247,33	343,86	255,43	296,04	242,94
									Линейно	Экспоне

Рисунок 1 – Расчет суммарного показателя оценки преподавателей кафедры

Вторая задача предполагает зависимость результатов работы каждого преподавателя не только от результатов своей работы за предыдущие годы, но и от результатов работы коллег. Абсолютный рост оценки одного сотрудника при активном росте общей (суммарной) оценки всей кафедры не обязательно означает рост вклада этого сотрудника в общий показатель. Поскольку факторы этой задачи слабо формализованы, она может быть решена одним из интеллектуальных методов – например, методом искусственных нейронных сетей в пакете Deductor[5]. Входами нейронной сети будут значения долей вклада каждого преподавателя в текущем году, а выходами – значения долей вклада каждого преподавателя в будущем году. Очевидно, что выходные данные для одного года будут входными данными для следующего года. Результат расчета по реальным данным одной из кафедр представлен на рис. 2.

Год	Гигис	Гореславец	Гудкова	Загребельный	Ивченкова	Исикова	Костилов	Крикуненко	Мельников	Нечволода	Ольховская	Останкова	Срыбник	Шевченко	Другие
2009	0,0655	0,046	0	0	0,0487	0	0	0	0,2338	0	0,0952	0,0346	0,013	0,0931	0,3701
2010	0,0567	0,0327	0	0	0,0404	0	0	0,0404	0,2856	0	0,0615	0,0192	0,0077	0,05	0,4058
2011	0,1157	0,041	0,0616	0	0,0485	0	0	0,0131	0,3209	0	0,1119	0,0112	0,0112	0,0578	0,2071
2012	0,1117	0,0264	0,0305	0	0,067	0	0	0,0081	0,2781	0,0162	0,0589	0,0041	0,0041	0,0926	0,3025
2013	0,0991	0,0222	0,0404	0,008	0,0222	0	0	0	0,2972	0,0475	0,0728	0	0,004	0,0953	0,2911
2014	0,0792	0,0228	0,0262	0,018	0,0376	0,016	0,0163	0	0,3344	0,2176	0,0567	0	0	0,064	0,1105
2015	0,094	0,0307	0,0274	0,013	0,0666	0,1077	0,0078	0,0078	0,3026	0,1576	0,0881	0,0059	0,0039	0,0863	0
2016	0,114	0,0356	0,0529	0,001	0,0663	0	0	0,0264	0,278	0,010	0,111	0,017	0,010	0,095	0,0039
изменение	2%	0%	3%	-1%	0%	-11%	-1%	2%	-2%	-15%	2%	1%	1%	1%	0%
	рост		рост					рост			рост	рост	рост	рост	

Рисунок 2 – Предсказание изменения долевого вклада каждого преподавателя

Анализ полученных результатов позволил сделать выводы, что в 2016 году показатели кафедры должны были возрасти на 40 единиц (около 15%), при этом вклады в общий показатель отдельных преподавателей будут разными. Необходимо обратить внимание ряда преподавателей на интенсификацию их работы в определенных направлениях.

1. Наказ Міністра освіти і науки України від 29.10.2007р. № 948 «Об усовершенствовании механизмов внешнего и внутреннего оценивания учебных достижений студентов» [Электронный ресурс]. – URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MUS23764.html (6.03.2017). 2. Положення «Про трудове змагання співробітників і підрозділів ДДМА» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.dgma.donetsk.ua/docs/acts/polozhennya_pro_trudove_zmagannya_spivrobitnikov_i_pidrozdiliv_ddma.pdf (6.03.2017). 3. Чубукова И.А. DataMining: Учебное пособие / И.А. Чубукова. – М.: Интернет-Университет Информационных Технологий; БИНОМ. Лаборатория знаний, 2006. – 382 с. 4. Рахмина Г.В. Excel 2000: Руководство пользователя с примерами / Г.В. Рахмина. – М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2001. – 592 с. 5. Описание платформы Deductor [Электронный ресурс]. – URL: <https://basegroup.ru/deductor/description> (6.03.2017).

ФУНКЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ОСВІТИ ЯК ЧАСТИНА УПРАВЛІНСЬКОГО ЦИКЛУ

Сьогодні глобальні процеси, які відбуваються всіх сферах діяльності людини потребують і нових підходів до управління освітньою сферою, яка є інтегральною сукупністю освітніх структур, відносин, діяльності та свідомості, що забезпечує відтворення і розвиток інтелектуального потенціалу суспільства.

Ефективність сучасного освітнього менеджменту виявляється у прагненні більш неформальних, демократичних, гнучких способів і методів управління. Це судження особливого значення для вчителя та дослідника у процесі управління навчально-пізнавальною діяльністю для обґрунтування сутності освітнього менеджменту та конкретизації його функцій. У процесі демократизації управління делегування повноважень є проблемою, бо тією мірою, якою повноваження (функції) не делеговані, вони централізовані. Децентралізація повноважень вимагає їхнього оптимального розподілу як по вертикалі, так і по горизонталі. Застосовуючи методи, виділені фахівцями вітчизняної науки (постановка мети, планування, організація, контроль, регулювання), та зіставляючи їх зі складом, прийнятим в освітньому менеджменті, ми відзначаємо наявність загальних і специфічних функцій, наприклад, регулювання, мотивації, стимулювання [1].

У науковій літературі значна увага приділяється питанням управління інноваційною діяльністю в закладах освіти та інноваційними процесами в освіті. Зокрема, проблеми освітнього менеджменту досліджуються у працях В. Андрущенко, Л. Ващенко, А. Губа, Л. Даниленко, В. Денисюк, І. Драча, Л. Литвиної, В. Маслова, Н. Погрібної, С. Королюк та інших. Ґрунтовний аналіз робіт вказує на те, що науково-педагогічна думка поступово іде шляхом розробки та стимулювання розвитку освіти.

Управлінські вид діяльності, який дає змогу відрізнити одну роботу від інших та спрямованість видів освітньої діяльності на керований об'єкт або фактори зовнішнього середовища є визначальними ознаками для класифікації функцій менеджменту освіти.

Узагальнюючи дані проведеного аналізу та з огляду на сучасні тенденції й закономірності управління педагогічними системами в умовах інноваційного розвитку суспільства функції управління доцільно згрупувати у такі групи: функції управлінського циклу та соціально-психологічні функції.

На думку науковців, до функцій управлінського циклу належать функції, які розкривають зміст діяльності на основних етапах управління (планування, організація, контроль, коригування). Це планово-прогностична, організаційно-координуюча, контроль-коригуюча функції. Саме ці функції мають забезпечити реалізацію принципів управління, які є основою підвищення ефективності компетентісно орієнтованого управління [2].

Наскрізною, спільною для кожного з етапів управлінського циклу є інформаційна функція управління. Це зумовлено визначальною роллю інформації при здійсненні управлінської діяльності, а саме: для забезпечення керівників і виконавців достатньою та надійною інформацією у процесі прийняття управлінського рішення на рівні освітніх установ на всіх етапах управлінського циклу.

Соціально-психологічні функції, зумовлені необхідністю врахування соціально-психологічних аспектів управління, спрямовані на мотивацію, розвиток педагогічної творчості, надання дійової допомоги працівникам колективу. До їх складу віднесено, мотиваційно-стимулювальну та фасилітативну. Поєднання двох функцій в одну з

подвійною назвою означає подвійну мету такої функції та взаємозв'язок між діями, спрямованими на досягнення як однієї, так і другої мети [2].

На думку Л. Литвиної, сутність менеджменту освітніх інновацій розкривається за допомогою функцій, основними з яких є: аналітико-прогностична функція, функція планування, функція організації, функція мотивації та стимулювання, функція координації, функція контролю та функція регулювання. Менеджмент освітніх інновацій здійснюється за певними принципами, що постають як норми та орієнтири діяльності та забезпечують її успішність й ефективність [3].

Для успішного менеджера не повинно бути суттєвої різниці між залученням нового та підтримкою вже існуючого персоналу, а також між винагородою та його розвитком. Тобто кожен процес є рівнозначно важливий, і нівелювання одного заради іншого призведе до дисфункції у роботі організації, адже людський ресурс є основним джерелом і показником успішності підприємства.

Серед основних принципів реалізації інновацій в освіті виділяють: гуманізм, демократизм, оптимальність, національну спрямованість, єдність загальнолюдського і національного характеру навчання, співтворчість, життєтворчість, диференціацію та індивідуалізацію, оптимізацію і відкритість, інноваційність [3, с. 108].

До організаційно-управлінських змін в управлінні навчальними закладами, що виникають унаслідок інноваційної діяльності, належать:

модульна структура управління закладом освіти (за видами діяльності – виховна, навчальна, управлінська; за формами управління – формальна (державна), неформальна (громадська); за суб'єктами й об'єктами управління – керівник загальноосвітнього навчального закладу, керівник інноваційного проекту в загальноосвітньому навчальному закладі, учасники інноваційної діяльності);

організаційно-структурні, економічні, психологічні, діагностичні, інформаційні форми і методи управління, які створюють умови для оперативного, ефективного, оригінального і нестандартного прийняття керівником управлінського рішення;

проектно-інноваційна модель управління, в якій керівник загальноосвітнього навчального закладу постійно підтримує діяльність авторів і учасників інноваційних проектів, що здійснюються на різних етапах інноваційного процесу в школі, і забезпечує вирішення найважливіших проблем освіти на певному етапі її розвитку;

управління за цілями;

максимальне можливе залучення органів громадськості до управління, розвиток самоуправління шкільної молоді;

економічне стимулювання педагогів-новаторів;

підтримка конкуренції та підприємництва;

різноманітність і рівноправність усіх форм організації інноваційної діяльності;

максимальне використання надбань світової науки та техніки в галузі освіти [4, с. 16].

Отже, реалізація основних функцій менеджменту освіти та управління персоналом виділяє діяльність людини як важливий прояв її потенціалу, оскільки вона суттєво впливає на ефективність роботи і його конкурентоспроможність.

1. Губа А .В. Функції освітнього менеджменту: класифікація та зміст. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sportpedagogv.org.ua/html/journal/2008-02/08gavfcc.pdf>. 2. Драч І. І. Характеристика функцій управління педагогічними системами в умовах інноваційного розвитку суспільства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/.../ped/.../Drach.pdf. 3. Литвин Л. Менеджмент освітніх інновацій: сутність та особливості впровадження / Л. Литвин, Р. Горбатюк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 108–115. 4. Даниленко Л. І. Педагогічні інновації в сучасній теорії і практиці / Л. І. Даниленко // Директор школи. – 2007. – № 3. – С. 28–49. (Бібліотека управління освітою).

ІДЕНТИФІКАЦІЯ РОЛІ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ МОДЕЛЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ УНІВЕРСИТЕТІВ

Одним із головних чинників, які нині визначають освітню та наукову значущість університетів, є поєднання академічних НДДКР із потребами виробників та суспільства. Розроблення в університетах технологій, які відповідали би запитам ринку, пошук варіантів їх трансферу до бізнес-структур нині викликає багато запитань та дискусій. Для цього, передусім, необхідно розуміти динамізм самого явища трансферу університетських технологій. Зважаючи на те, що у різні історичні періоди цінність і значимість трансферу технологій з університетів у бізнес була різною для всіх його учасників, науково і практично важливим є дослідження моделей функціонування університетів (як підгрунтя провадження трансферу технологій) та вивчення змін у підходах до трансферу технологій на підставі застосування тієї чи іншої моделі.

Метою даної роботи є вивчення рівня впливу застосовуваних моделей функціонування університетів у різні роки в Україні на нинішню вітчизняну модель дляобґрунтування еволюційної актуалізації ролі трансферу технологій у системі стратегічного розвитку університету. Для ретроспективного дослідження зміни моделей функціонування університетів в Україні взято столітній період, що дає змогу достатньою мірою обґрунтувати еволюцію моделей функціонування університетів та їх вплив на українську модель. Специфічні риси моделей функціонування вітчизняних університетів визначені із урахуванням [1, 2, 3, 4]. За основу взято застосовувані у різні часи в Україні моделі – англійську, французьку, німецьку, американську. Серед особливостей моделей функціонування університетів в Україні від початку ХІХ ст. – дотепер виділимо такі.

1. Англійська (ньюменівська): до середини 50-х років ХХ ст. Головні завдання університету – навчання і стимулювання особистісного розвитку, виховання культури та інших загальнолюдських цінностей і чеснот, що призводило до певної відокремленості від науково-дослідної роботи. Університету належала головна роль в академічній спільноті країни.

2. Французька (наполеонівська): середина 50-х років ХХ ст. – кінець ХХ ст. Основним призначенням університетів була підготовка фахівців державного значення, що, відповідно, зумовлювало потужний державний вплив на університети (державна організувала та регулювала усі питання щодо напрямів освіти і науки).

3. Німецька (гумбольтівська): кінець ХХ ст. – 2010 р. Ідея моделі – здобуття знань. Основне – навчитися мислити, тощо. Здобувати знання, професію (професійність) вважали похідною, а первісною – якість закладеного знання. Велике значення надавали НДДКР та свободі організування наукового й освітнього процесів.

4. Американська: 2010 р. – дотепер. Американська модель має на меті служити суспільству, підтримуючи рівновагу між запитами ринку та можливостями науково-академічної спільноти.

Протягом аналізованого періоду застосовувані моделі вищої освіти відображають поступовий перехід від того, що отримання вищої освіти було характерне для елітних верств населення, до того, що отримання вищої освіти набуває масовості. Українській моделі у різні періоди існування університетів були притаманні характеристики, які певною мірою відображали вимоги тогочасного політико-економічного устрою. Зокрема, до середини ХХ століття в українській університетській моделі були особливості англійської та дещо менше французької моделі. Українські університети фактично не мали ні академічної, ані науково-дослідної свободи, а основну увагу зосереджували на

вихованні молоді, згідно із радянською політикою. Відповідно, трансфер технологій у цей період був або відсутній взагалі або обмежений. Практично, і за змістом, і за структурою він не вписувався у зазначені вище університетські моделі.

У другій половині ХХ ст. французька модель функціонування університетів поступово трансформувалася у німецьку модель. В університетах проводились фінансовані державою фундаментальні наукові дослідження прикладного характеру у вигляді госпдоговорних робіт на замовлення державних підприємств і організацій.

Від початку ХХІ ст. в Україні домінує німецька модель функціонування університетів, за якої університети ініціюють передові науково-освітні програми та набувають популярності продиктовані ринковими потребами НДДКР. У період застосування цієї моделі поширюються процеси, пов'язані із трансфером технологій. Передбачається, що вільні від формально закріплених цілей наукові дослідження приводитимуть до результатів, які надаватимуть державі можливість досягати власних цілей. [4] Останніми роками, коли завдяки новітнім інформаційним технологіям змінюються підходи до концепції функціонування університетів, українська модель знову зазнає певних змін. Можливо, саме тепер вона природно переходить до реалізації особливості, що домінує в американській моделі, – рівноваги між ринковими запитами і можливостями наукової та академічної спільноти університету.

Накладаючи дослідницьку складову на зміни у застосуванні тієї чи іншої моделі функціонування університету, можна зробити такі висновки щодо еволюційного розвитку ролі трансферу технологій у системі стратегічного розвитку університету.

По-перше: англійська модель характеризується вищим ступенем автократичності, централізованості щодо управління розвитком університету; НДДКР в університетах обмежені; великого значення надають збереженню традицій закладу, отримання вищої освіти є прерогативою високозабезпечених верств населення. За цією моделлю, основна місія університету – надавати знання, прищеплювати культуру, а отже, *трансфер технологій у системі стратегічного розвитку університету не популярний*.

По-друге, відповідно до французької моделі, в університетів більше дослідницьких функцій, змінюється концепція їх функціонування. Актуалізуються НДДКР, проте залишається централізоване управління університетами. В університетах концентрується «критична маса» науковців, котрі займаються НДДКР і завдяки чому відбувається зміна в концепції сприйняття університету; вища освіта набуває популярності. *Зростає роль трансферу технологій*.

По-третє: німецька модель характеризується істотною автономією вибору тематик НДДКР, їх організування та трансферу результатів. Освіта набуває масовості. Німецька модель функціонування університетів стає платформою для розвитку трансферу технологій та пов'язаних із ним процесів. *Трансфер технологій активно розвивається*.

По-четверте. Американська модель функціонування університетів є порівняно нова для вітчизняного освітньо-наукового простору та набуває популярності. Із одночасним поширенням віртуального простору стають доступними різні форми дистанційного навчання. Така модель найбільше відповідає ідеї реалізації академічного підприємництва, що, своєю чергою, потребує налагодження ефективного трансферу технологій. *Трансфер технологій стає неодмінною складовою концепції існування університету*.

Дослідження розвитку моделей функціонування університетів та відповідних їм підходів до сприйняття науки свідчить про зменшення часового інтервалу застосування тієї чи іншої моделі та стрімке зростання потреби у трансфері технологій, а отже трансфер технологій набуває актуальності еволюційно.

1. Бахрушин В. Місія університетів у світі: історія та сучасність // 3. <http://education-ua.org/ua/articles/167-misiya-universitetiv-u-sviti-istoriya-ta-suchasnist>. 2. Мрихіна О.Б. Підходи до вдосконалення нормативно-правового забезпечення трансферу

технологій в Україні // Схід. – 2014. – № 2 (128). – С. 26 – 41. 3. Ньюмен Дж. Г. Ідея університета: Монографія. – Минск: БГУ, 2006. – 208 с. 4. Шнедельбах Г. Університет Гумбольдта // Логос. – 2002. – № 5 – 6 (35) // <http://www.ruthenia.ru/logos/number/35/04.pdf>

УДК 338

І.Л. ПНЯК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри промислового маркетингу,
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, м. Тернопіль, Україна

ОСВІТА ЯК ДЕТЕРМІНУЮЧИЙ ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стратегія соціально-економічного розвитку України сьогодні передбачає шляхи формування інноваційної економіки, що відповідає об'єктивним вимогам впровадження досягнень науки у виробництво, підвищення якості сучасної освіти, технологічної та інноваційної революції.

Інноваційна економіка може існувати тільки в умовах, коли наука є детермінуючим фактором розвитку виробництва і безпосередньо продуктивною силою. В якості ключового базису інноваційної економіки виступають наука, система освіти і навички працюючих, націлені на створення, поширення та цільове використання інтелектуальних ресурсів. Існування інноваційної економіки можливе лише за умови створення високої доданої вартості людського інтелекту. Жодна з проблем інноваційної економіки не може бути вирішена без дієвої, цілеспрямованої системи управління в компаніях, дослідницьких центрах, університетах, консультаційних та інших організаціях.

Фактично знання, які є продуктом освітньо-виховної системи будь-якої країни, визначають зміст усіх трактувань поняття «інтелектуальний капітал». Зокрема, Л. Едвінссон розглядає цю дефініцію як «знання, яке можна конвертувати в вартість» [1]. Згідно поглядам Дж. Даума, інтелектуальний капітал - це засноване на зв'язках структуроване знання і здібності, які володіють потенціалом розвитку і створення вартості [2]. В. Л. Іноземцев визначає інтелектуальний капітал як «колективний мозок», який акумулює наукові й повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування та інформаційну структуру, інформаційні мережі й імідж фірми [3, 102]. В. С. Єфремов вважає, що інтелектуальний капітал – це знання, якими володіє організація, виражені в ясній, недвозначній формі [4].

Цікавою з точки зору нашого дослідження є думка відомого американського дослідника Т.Стюарта, згідно з якою, інтелектуальний капітал існує у двох якостях: як напівпостійна сукупність знань, що виростає навколо певної задачі, людини чи організації (навички, зв'язки керівництва, знання про технологію виробництва, уявлення про потреби споживачів тощо) та як інструменти, за допомогою яких можна збільшити сукупність знань.

Таким чином, інтелектуальний капітал є не лише продуктом накопичених знань, а й продуцентом цих знань. В даному випадку, нами робиться акцент на інтелектуальні активи освітніх закладів як засоби створення інтелектуального капіталу.

Інтелектуальний капітал формується в освітньо-наукових закладах. Отже, освіта та наука впливають на досягнення конкурентоспроможності організаціями та країнами в цілому. Крім того, освіта та наука дозволяють забезпечувати громадянам достойну роботу, рівень доходів та якість життя. Зростання рівня доходів в економіці дозволяє формувати істотний попит на якісні товари і послуги, забезпечувати значні і місткі ринки збуту інновацій, підвищувати розміри інвестування в освітньо-наукову та інноваційну сфери економіки країни. Інновації полегшують та удосконалюють побут, отже впливають

на якість життя населення, формують високі вимоги та підвищені стандарти життя, що змушує організації постійно підвищувати свою конкурентоспроможність. Таким чином, формування інтелектуального капіталу освітніх та наукових закладів, який є виробником різних складових інтелектуального капіталу підприємств забезпечує досягнення конкурентного лідерства цих підприємств на ринку. Конкурентне лідерство формується під впливом різних чинників, ключовими з яких є рівень розвитку освіти і науки, система підтримки та активізації інновацій в державі.

На закінчення наших роздумів можна зробити деякі узагальнення:

1. В економіці знань і компетенцій конкуренція товарів замінюється конкуренцією когнітивних стратегій: виграють ті підприємства, на чий стороні кращі системи створення, накопичення і використання знань, а також інтелектуального капіталу і кращі реалізатори цих стратегій.

2. Формування і розвиток інтелектуального капіталу вимагає від працівників, акціонерів, інвесторів, освітніх організацій і всього суспільства системних і цільових інвестицій. Інтелектуальний капітал в меншій мірі залежить від екстраполяції минулих успіхів, він більшою мірою орієнтований на майбутні результати.

3. Інтелектуальний капітал особливо цінний для організації в якості об'єкта залучення інвестицій. Елементи інтелектуального капіталу не адитивні (значення величини, яка відповідає цілому об'єкту, не дорівнює сумі значень величин, що відповідають його частинам), тому при інвестуванні в інтелектуальний капітал необхідно стежити за збалансованим характером вкладень. Фактично, не лише виникає необхідність інвестувати в складові інтелектуального капіталу підприємства, а й існує нагальна потреба вкладення коштів і ресурсів у систему, яка продукує ці складові, а саме, освіту.

4. Пріоритети розвитку України визначаються процесами глобалізації і необхідністю підвищення конкурентоспроможності з різних галузях виробництва і сфер життєдіяльності, «вписуванням» в сформовану економічну систему, яка розвивається. Отже, процеси модернізації економіки та соціальної сфери в нашій країні повинні відповідати світовим тенденціям і певним стандартам, ряд з яких вже діють в інших країнах. Тому виникає необхідність розвитку нової, заснованої на знаннях, інноваційної економіки і соціальної сфери, реалізації інноваційного потенціалу нашої країни, який багато в чому ще тільки належить сформувати.

5. Формування інноваційної економіки можливе лише в тісному зв'язку з модернізацією вищої школи, так як саме освіта і наука виступають провідними факторами інноваційного розвитку. Пріоритети розвитку освіти свідчать про те, що дана сфера безпосередньо впливає на розвиток людського потенціалу, а значить, і на розвиток областей науки і інновацій.

6. На сьогоднішній день в розвитку освіти зберігаються серйозні проблеми, пов'язані з різними позиціями акторів перетворень. Так, різне ставлення до необхідності інтеграції в європейський загальноосвітній простір, реалізації положень Болонського процесу, посилення комерціалізації освіти, «перекося» у фінансуванні різних рівнів освіти, тощо ускладнюють модернізацію освіти і створюють певну соціальну напруженість. Дана ситуація, безумовно, уповільнює процеси інноваційного розвитку, а тому виникає нагальна потреба вирішення проблем, подолання негативних проявів реформ.

Таким чином, освіта виступає рушійною силою в створенні інтелектуального потенціалу суспільства і двоякість її впливу вимагає від науковців більш глибокого і детального вивчення.

1. Эдвинсон Л. *Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях* / Л. Эдвинсон. – М.: ИНФРА-М, – 2005. – 247 с. 2. *Daun J. H. Intangible Assets* / J. H. Daun.– Bonn: Galileo Press. – 2002. – S. 152–154. 3. *Иноземцев В. Л. К теории постэкономической общественной формации* / В. Л. Иноземцев. – М.: Academia, – 1995. – 330 с. 4. *Ефремов В. С.*

УДК 371.315:330

Н.В. ТЕЛЕЖИНСЬКА

студент,

Науковий керівник: д.е.н., професор Рудь Н.Т.,
Луцький національний технічний університет, м. Луцьк, Україна

ШЛЯХИ СТИМУЛЮВАННЯ АКТИВНОСТІ СТУДЕНТІВ ДО ТВОРЧОСТІ

У розвинених державах світу значну роль в науково-інноваційній діяльності відіграє студентська молодь. Саме вони є генераторами цікавих ідей, втілення яких сприяє позитивному економічному ефекту як для держави, так і для бізнесу. В Україні у студентів є значний інтелектуальний потенціал, але через відсутність сприятливого середовища, необхідних стимулів та популяризації науково-інноваційної діяльності цей потенціал нівелюється.

Дослідження даного питання знаходить своє відображення у працях таких вчених як М. Яковенко, В. Заруби, Д. Райко, О. Коберника та інших. Залишається не до кінця вивченим питання формування шляхів підвищення інноваційної активності студентства.

Метою дослідження є розробка дієвих шляхів стимулювання студентів до інновацій.

За рівнем інноваційної активності студентів можна розділити на певні групи [1, с. 9–10]:

- з високою інноваційною активністю (близько 2–3% від усіх студентів);
- з середньою інноваційною активністю (близько 5–7% від усіх студентів);
- з низьким рівнем інноваційної активності (близько 9–14% від усіх студентів);
- безініціативні студенти, не виявляють інноваційної активності (решта студентів).

Перша група об'єднує тих студентів, які постійно висувають якісь інноваційні рішення. Вони здатні швидко опановувати знання, підходити до вивчених питань з іншої точки зору, а також нестандартно мислити. Активна інноваційна діяльність – ось шлях, який обрали ці студенти. Їм досить легко дається розробляти успішні інноваційні проекти.

Друга група студентів має багато спільного з першою, проте є значно обережнішою в своїх ідеях. Вони не здатні з легкістю видавати інноваційні ідеї, потребують більше часу на роздуми і критичне мислення.

Третя група включає тих студентів, які майже ніколи не висувають інноваційних ідей. Проте вони легко піддаються впливу студентів першої і другої групи.

Четверта група включає переважну більшість студентів. Їх практично неможливо спонукати до інноваційної активності. Часто вони проявляють байдужість до нових ідей і пропозицій.

Очевидним є те, що студенти третьої і четвертої групи потребують спеціальних механізмів стимулювання до інновацій, тоді як студенти першої і другої групи потребують менш значного мотиваційного впливу.

Американський інженервінахідникБ. Фуллер стверджував: «Якщо ви хочете навчити людей по-новому мислити, дайте їм інструмент, використання якого призведе до нових способів мислення». Таким інструментом мають стати конкретні засоби, які спонукають студентів генерувати якісно нові ідеї, отримуючи при цьому винагороду.

Ефективним інструментом формування у студентів професійних навичок і здатності вирішення актуальних питань практичної діяльності є тренінги [2, с. 8]. Під час тренінгів досвідчені тренери підготовлюють студентів різних груп до участі в науково-інноваційній діяльності, допомагають їм формувати і розвивати мислення, набувати знання і досвід

щодо вирішення проблем у різних сферах наукової і виробничої діяльності. Лекторами та викладачами навчально-тренінгових програм мають бути фахівці-практики, які безпосередньо приймають участь в наукових дослідженнях, пов'язані з інноваційними процесами, мають багаторічний досвід ведення діяльності в певних напрямках науки і техніки та можуть забезпечити максимально високий рівень навчання й актуальність отриманих знань під час тренінгів.

Необхідно створювати вузівські і міжвузівські центри, в яких студенти могли б проявити свої знання, вивчаючи передовий інноваційний досвід. Дані центри також мають допомагати втілювати (реалізовувати) інноваційні ідеї, шукати потенційних інвесторів, укладати з ними різного роду договори. У вузах періодично повинні проводитися конкурси на виявлення кращих ідей та пропозицій серед студентської молоді. Студенти повинні бути впевнені в кінцевому результаті втілення їхніх ідей. Вони самі мають доводити до логічного завершення свої ідеї: в грантах, наукових розробках, бізнес-планах, методиках.

Вищі навчальні заклади в свою чергу зобов'язані періодично направляти студентів, які є генераторами ідей на стажування за кордоном, з метою набуття незамінного досвіду, але з умовою обов'язкового повернення в Україну.

На державному рівні потрібно заохочувати творчу молодь до участі в науково-інноваційній діяльності (призначення підвищених стипендій, іменних стипендій, надання різних грантів та фінансових кредитів на втілення інноваційних проєктів, популяризувати інноваційну діяльність серед молоді за допомогою преси, телебачення, Інтернету). Державі необхідно сприяти розвитку інноваційної інфраструктури, високотехнологічних кластерів, різних науково-виробничих об'єднань і брати участь в інвестуванні найбільш перспективних проєктів [4]. Тільки тоді талановиті студенти не будуть шукати за кордоном способи реалізації власних ідей.

Окремі держави (наприклад США) заохочують приплив іноземних студентів на навчання в свої вузи і дають їм можливості для реалізації власних інноваційних ідей на користь тої держави, де вони навчаються [3].

Вітчизняний бізнес також повинен бути зацікавлений в виявленні нових ідей і втіленні творчих проєктів. Варто зауважити, що підприємці можуть гарантувати подальше працевлаштування тим студентам, які проявили небайдужість і змогли запропонувати підприємству інноваційну ідею, що покращила спосіб ведення ними господарської діяльності.

Найбільше буде досягнуто результатів тільки тоді, коли взаємодія між бізнесовими структурами і освітніми установами вийде на такий рівень, на якому бізнесмен-роботодавець будуть вже не сторонні спостерігачі, а проявлятимуть зацікавленість у втіленні студентських інноваційних розробок, ідей та проєктів в реальність.

Отже, основним мотивом для розвитку інноваційної активності серед молоді є взаємна зацікавленість держави, бізнесу, вищих навчальних закладів в реалізації студентських інноваційних ідей та проєктів. Адже тільки тоді, коли будуть створені всі механізми підтримки та стимулювання інноваційної діяльності в нашій країні, творча та обдарована молодь зможе раціонально втілити в життя свої перспективні ідеї та плани.

1. Яковленко М. Л. *Розвиток інноваційної активності студентства в умовах оновлення вищої школи України: автореф. дис. канд. соц. наук: спец. / М. Л. Яковленко. – Харків, 2003. – 17 с.* 2. Заруба В. Я. *Дослідницький тренінг: маркетинг інновацій і інновації в маркетингу / В. Я. Заруба, Д. В. Райко. – Харків: «Щедра садиба плюс». – 2015. – 110с.* 3. США придумали, як зацікавити іноземних студентів вчитись, працювати та відкривати свій там [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://expres.ua/world/2011/10/11/51765-ssha-prydumaly-zacikavyty-inozemnyh-studentiv-vchytys-pracyuvaty-vidkryvat>. 4. Перспективи розширення участі роботодавців у розвитку професійної освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1417/>.

УДК 378.14

Г.В. ТОВКАНЕЦЬ

доктор педагогічних наук, професор,
завідувач кафедри теорії та методики початкової освіти,
Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

ВИЩА ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА В УКРАЇНІ: НАПРЯМИ РОЗВИТКУ І УДОСКОНАЛЕННЯ

Основним джерелом економічного зростання, розвитку стають знання й інновації. Реалізація успішної професійної економічної діяльності буде здійснюватися людиною, яка має високий професійний та кваліфікаційний рівень, що відповідає потребам розвитку економічної сфери.

Проблемі підготовки фахівців економічного профілю та розвитку теорії людського капіталу у контексті глобалізаційних та інтеграційних процесів розглядалася, розвитку тенденцій світової спільноти, вищої освіти та економічної освіти у вищій школі в умовах глобалізації присвячені дослідження зарубіжних (Ф. Альтбах, Й. Буцко, Ф. Кернкрос, Л.Клайн, С. Курбатов, С. Мендловіц, Й. Малах, П. Мігок, Т. Монахан, Е. Ласло, В. Пеняк, Б.Плескович, П. Скотт, Е.Тоффлер, Ф. Фукуяма, Н. Хілі, Х. Хорта, В. Чан, Й. Шумпетер, Ю. Щербанін) та вітчизняних (В. Андрущенко, В. Кремень, В. Луговий, В. Лукашевич, М. Чешко та ін.) науковців і дослідників.

Розвиток економічної освіти в Україні на сучасному етапі зумовлений глобалізацією міжнародних економічних та фінансових зв'язків, формуванням інформаційного суспільства, в якому знання і соціальна відповідальність стають головними чинниками життєдіяльності людини як творчого працівника, споживача і члена суспільства; необхідністю пріоритетного розвитку у суспільстві і державі гуманістичних, соціально орієнтованих загальнолюдських моральних норм і цінностей; виробленням прогностичних знань для своєчасного прийняття і реалізації соціально відповідальних рішень, що сприяють розвитку як особистості, так і суспільства загалом; потребами самої економічної освіти у визначенні нових принципів і механізмів побудови системи освіти в Україні, шляхів практичної переорієнтації на них економічної освіти; у вивченні, творчому осмисленні новітніх тенденцій світового розвитку освіти, обґрунтованого поєднання зарубіжних технологій із досягненнями національної освіти в процесах інтеграції у європейський та світовий освітянський простір [2, с. 4].

Економічна освіта у вищих навчальних закладах України має за мету підготовку фахівців-економістів із сучасним світоглядом, професійними знаннями інноваційного характеру, вміннями їх практичного використання при розв'язанні соціально-економічних проблем на базі постійної самоосвіти.

Прискорення процесів євроатлантичної інтеграції може бути успішним тільки за умови проведення кардинальних і дуже швидких перетворень в системі вищої економічної освіти.

Вивчення документальних джерел і наукової літератури [1; 3; 4]: уможливило обґрунтування таких напрямів розвитку вищої економічної освіти в Україні.

1. Створення умов для самореалізації особи як економічно активного члена суспільства, здатного свідомо долучатися до економічного життя країни; задоволення потреб суспільства і держави у фахівцях економічного профілю, здатних практично реалізувати стратегію сталого економічного, соціального і духовного розвитку України.

2. Оптимізація структури спеціальностей та спеціалізацій вищої економічної освіти, яка здійснюється згідно з тенденціями розвитку економічної освіти та практики з урахуванням вимог ступеневої підготовки фахівців, що передбачає інтеграцію в групи близькі за змістом освіти і характером майбутньої роботи спеціальності з урахуванням

ступеневості освіти; розробка переліку економічних спеціальностей, максимально наближених до переліку наукових спеціальностей; розвиток спеціалізації як засіб реагування на вимоги практики, віддзеркалення регіональної специфіки та реалізації науково-педагогічного потенціалу вищих навчальних закладів [2, с. 4].

3. Удосконалення управління вищою економічною освітою, що повинно здійснюватися на основі: удосконалення системи управління моніторингом та контролем якості економічної освіти через налагодження взаємодії між відповідними державними, громадсько-державними та громадськими органами.

4. Удосконалення економічної освіти в школі, що передбачає сприяння тому, щоб економічна освіта допомагала учням набути досвіду самостійного прийняття рішень в економічних ситуаціях, формувати навички застосування економічних знань, розуміти сутність економічних подій і явищ; вважати недоцільним вивчення спеціальних економічних дисциплін у загальноосвітній школі.

5. Удосконалення стандартів економічної освіти що передбачає: модернізацію галузевих стандартів вищої освіти різних освітньо-кваліфікаційних рівнів; запровадження в навчальний процес форм і методів, що забезпечують посилену орієнтацію його на практичну або наукову підготовку студентів залежно від освітнього-кваліфікаційного рівня.

6. Поглиблення зв'язків між економічною освітою і практикою. Висока якість підготовки сучасного фахівця забезпечується поєднанням фундаментальних та спеціальних знань із практичною підготовкою.

7. Підготовка наукових і науково-педагогічних кадрів: розробка цілісної системи пошуку та відбору талановитої молоді для вступу до аспірантури, створення молодіжних наукових центрів при вищих навчальних закладах, створення механізму прогнозування потреб вищої освіти в науково-викладацьких кадрах економічного профілю тощо.

8. Створення системи багатоканального фінансування вищої освіти та сприятливих умов щодо самостійного пошуку й залучення вищими навчальними закладами додаткових коштів; розробка нормативно-правової бази для забезпечення економічної незалежності вищих навчальних закладів.

На початку XXI століття актуальними стають істотне підвищення ефективності і якості міжнародної діяльності українських вищих навчальних закладів економічного профілю, розширення експорту освітніх послуг, уведення спільних освітніх програм; впровадження заходів щодо взаємного визнання і встановлення еквівалентності документів про вищу і післядипломну професійну освіту, про вчені звання України та іноземних держав; створення системи взаємодії національних та міжнародних освітніх асоціацій, організацій з питань впровадження єдиних підходів до змісту, тривалості, структури і критеріїв якості освіти; вжиття заходів щодо адаптації навчального процесу відповідно до норм міжнародної практики.

1. Концепція віртуальної інтернаціоналізації вищої освіти України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eicl.kharkiv.edu/upload/>. 2. Концепція розвитку економічної освіти в Україні // Освіта України. – 2004. – 23 січня. – С. 4 – 5. 3. Кремень В. Г. Синергетика в освіті : монографія / В. Г. Кремень, В. В. Ільїн. – К. : Педагогічна думка, 2012. – 368 с. 4. Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості: національна доповідь / кер. авт. колективу Е. М. Лібанова / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. –Умань: Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2012. – 412 с.

О.С. ТОВКАНЕЦЬ

кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри психології і педагогіки
ВНЗ «Східно-європейський слов'янський університет», м. Ужгород, Україна

УПРАВЛІНСЬКА КОМПЕТЕНТНІСТЬ В КОНТЕКСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРІВ ОСВІТИ В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ

Сучасному суспільству потрібен компетентний управлінець, готовий до самовдосконалення, дослідницької роботи і власного професійного становлення. Згідно з Національною доктриною розвитку освіти України у XXI столітті першочерговими завданнями є удосконалення системи управління освітою, налагодження високопрофесійного, наукового, аналітичного, демократичного та відкритого прийняття управлінських рішень. Важлива роль у цьому аспекті відводиться підготовці фахівців з освітнього менеджменту. Особливо корисним стає врахування зарубіжного досвіду професійного становлення фахівців у цій галузі

Теоретико-методологічні аспекти професійної підготовки управлінців в Україні досліджували вітчизняні педагоги В. Алфімов, В. Бондар, В. Вакулєнко, В. Войчук, Л. Карамушка, О. Касьянова, В. Крижко, В. Луговий, Т. Сорочан, О. Філь, В. Хоменко, Є. Хриков та інші. Значну увагу підготовці менеджерів освіти та підвищенню їх управлінської культури приділили зарубіжні дослідники Т. Асман, Е. Бондарєвська, Е. Бекман, Я. Проуха, Л. Славікова, Б. Траффорд А. Тряпціна, Халаш Г. та інші.

В методологічному плані у професійній підготовці менеджерів освіти потрібне врахування того, що сьогодні на зміну філософії «дії» в управлінні школою йде філософія «взаємодії», «співпраці», управління «рефлексії». Теорія управління школою істотно доповнюється теорією менеджменту, яка привертає, перш за все, своєю особовою спрямованістю, коли діяльність менеджера (керівника, управлінця) будується на основі справжньої пошани, довіри до своїх співробітників, створення для них ситуації успіху [1]. Можна виділити три типи ідеологій управління у сфері освіти: управління як нормативне керівництво; управління як сервіс (ключові позиції – допомагати, не протидіяти, не заважати), коли управління розуміється як менеджмент; управління як випереджаюча зміна концепцій, як освітня політика, як управління розвитком, нарешті, як інноваційний менеджмент.

Ключовими сферами управління у сучасній школі є лідерство, відповідальність перед громадою, ціннісно-орієнтована освіта, співпраця, комунікація та участь: конкурентоспроможність і шкільне самовизначення, дисципліна учнів. На цих аспектах орієнтується зміст підготовки менеджерів освіти. Європейська дослідниця освітніх процесів Т. Асман в праці «Уміння формувати компетенції», що виконана в рамках проекту ЄС «Розвиток людських ресурсів» за пріоритетним напрямом «Підвищення якості та ефективності систем освіти і професійної підготовки» визначає такі компоненти формування професійної підготовки керівників освітніх установ [2]:

1. Мотиваційна сфера, яка містить внутрішні і зовнішні чинники сприяння навчанню, оперативними цілями якої є визначення себе як учня (спрямування на цілі, цінності, мотивації); визначення власних можливостей до управлінської діяльності та ставлення до освіти, знань й інформації; чітке визначення власних основних інтересів (надій і прагнень); створення і підтримка мотивації для навчання (самоповагу, позитивне ставлення до навчання, ризик, вчитися на помилках); керівництво емоціями (виявлення і стримування негативних емоцій, методи релаксації); розвиток соціальних навичок (робота в команді, лідерські навички, відповідальність за загальну мету, повагу до правил, особисті потреби з урахуванням потреб інших людей); розвиток навичок спілкування

(слухати інших, належної звітності); розуміння впливу навколишнього середовища на навчання (сім'я, суспільство).

2. Когнітивна сфера включає в себе пізнавальні та навчальні стратегії. До них відносяться комплекс навичок, мислення, способи обробки інформації, пряме навчання успішним стратегіям навчання (звичаї, методи, технології). Оперативними цілями цієї сфери є: проектування власного середовища навчання і діяльності; розвиток здатності комплексного мислення (пошук інформації та її розуміння, аналіз і синтез, критичне і творче мислення, використання знання в нових ситуаціях); розробка стратегій навчання (дизайн навчання, критерії продуктивності, ємності, зосередження уваги на задачах вибору правильних стратегій і когнітивної інформації, структурування, обробка інформації).

3. Метакогнітивна сфера включає в себе розробку метакогнітивних стратегій і здатність до метанавчання, моніторингу і управління, самоконтролю процесу навчання на основі аналізу. Оперативними цілями визначені наступні: планування власного навчання (цілі, зміст, види діяльності, інструменти); проведення моніторингу та оцінки власного навчання і його ефективності; розуміння процесу власного навчання (структура, стратегія, порівняння досвіду, пошуку причин успіху або невдачі); оцінка здатності, способів і можливостей навчання чи професійної підготовки.

Студійні програми вищих навчальних закладів європейських країн засвідчують комплексний підхід до формування професійних компетенцій менеджерів освіти. Зокрема, на рівні магістерської програми здійснюється підготовка фахівців в галузі інституційного розвитку і освітнього менеджменту у Відкритому університеті в Швейцарії [3]. Студійна програма забезпечує майбутніх менеджерів освіти знаннями з розробки інноваційних методів управління та впровадження їх в практичній діяльності, вміннями проведення наукових досліджень та можливості реалізації результатів дослідження в освітній і управлінській діяльності. Зміст підготовки забезпечують навчальні модулі: інституціалізація управлінської діяльності в освітній галузі; організація системи післядипломної освіти; інформація і управління знаннями; міжнародна система маркетингу; управління і контролінг фінансових ресурсів; управління людськими ресурсами; стратегічний менеджмент; управління проектами; стратегія управління змінами. Випускники, які завершили курс підготовки, повинні виявляти: відповідальність за планування і розробку процесів діяльності, яка веде до суттєвих змін або розвитку; високий ступінь самостійності; ініціювання та керівництво виконанням складних завдань і процесів, відповідальність за розвиток знань в сфері професійної діяльності та керівництво і оцінка діяльності інших; прагнення до організації і планування підготовки фахівців з освітнього менеджменту; участь в плануванні та розподілі ресурсів.

Поглиблення змісту навчання, осучаснення предметів надасть змогу формувати мислення і дії менеджера освіти як всебічно освіченого фахівця, що зуміє розібратися в задачах, які перед ним ставлять, і вирішувати їх, використовуючи свій освітній та інтелектуальний потенціал. Врахування світового досвіду для вітчизняної системи освіти буде важливим в контексті інтегрування у систему європейської вищої освіти, оскільки забезпечить розуміння професійної підготовки фахівців управлінської сфери.

1. Карамушка Л.М. *Формування конкурентоздатної управлінської команди* / Л.М. Карамушка, О.А. Філь. – К.: Інкос, 2007. – 268 с. 2. *Azman Tatjana. Kompetenca učenje učenja. [Електронний ресурс].* - Режим доступу: arhiv.acs.si/ucna_gradiva/UZU_MI-Kompetenca_ucenje_ucenja-Azman-april.pdf. 3. *The Open University of Switzerland// [Електронний ресурс].* - Режим доступу: www.masterstudies.com/universities/Switzerland/AB

УДК 159.947.24

Т.Д. ЩЕРБАН
доктор психологічних наук, професор, ректор,
В.В. ГОБЛИК
доктор економічних наук, доцент, перший проректор,
С.Ю. ДОБОШ
старший викладач кафедри педагогіки музичної освіти
і виконавського мистецтва,
Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна

ПРОБЛЕМИ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

Сьогодні все більшої актуальності набуває дослідження психологічних особливостей підготовки фахівців. Одним із критеріїв, що ілюструє важливість підготовки якісних кадрів є фактор відповідальності до здійснення професійної діяльності. Професійна готовність виражається передусім в тому, щоб оперативно приймати доцільні рішення у постійно мінливих умовах, беручи на себе відповідальність як за сам процес, так і за наслідки тих чи інших дій.

В психологічній літературі накопичений великий матеріал з вивчення професійної діяльності економістів, де ставиться питання про взаємовплив теоретичних знань і практичного досвіду працівника з точки зору розвитку не тільки його мислення, діяльності, творчого потенціалу, але і особистості в цілому. Для професійної діяльності фінансистів, менеджерів характерним є – високий рівень відповідальності, насиченості та напруженості [1,4].

Отже, проблемою представленого дослідження виступає вивчення відповідальності фахівців як найважливішої умови їх професійного зростання. У науковій літературі відчувається дефіцит у подібних дослідженнях. Актуальність представленого дослідження ще й в тому, що проблема формування готовності не стала частиною професійної підготовки майбутніх економістів, має як недостатнє як теоретичне, так і практичне обґрунтування. Мета дослідження – виокремити психологічні особливості формування відповідальності у системі професійного відбору.

Необхідною умовою успішного оволодіння професійною майстерністю є досить високий розвиток вміння чинити відповідально. З іншої сторони, готовність фахівця до здійснення професійної діяльності, розуміється нами як цілісний системний конструкт, реалізований через потреби і здібності, детерміновані суспільними вимогами до професії. Вивчення відповідальності особистості, як основного критерію системи профвідбору, безпосередньо пов'язане з дослідженням локусу контролю. Науковцями доведено (А. Налчаджян, Хекхаузен), що екстернальність чи інтернальність прямопропорційні до відчуття задоволеності, відчуття успіху в професійній діяльності.

На емпіричному рівні для вивчення даного феномену застосовано методику дослідження рівня суб'єктивного контролю (РСК) Є. Бажин, Є. Голінкіної, О. Еткінда. Процедура дослідження за методикою РСК відбувалась на досліджуваних 180 осіб серед яких студенти 1-х та 5-х курсів Мукачівського державного університету різних спеціальностей.

Отримано наступні результати. Студенти-першокурсники переважно не вважають себе здібними контролювати події, ситуації, власне життя. У студентів 1-го курсу, спостерігається достатній рівень ідентифікації своїх досягнень з критеріями успішності в сім'ї, що в свою чергу, стимулює до інтернального типу сприйняття відповідальності в сфері сімейних стосунків ($I_c X_{сер} = 6,28$ ($\sigma = 1,65$)). Низьким показником характеризується шкала $I_m X_{сер} = 3,81$ ($\sigma = 1,26$). Це можна про тлумачити як недостатню віру у власне вміння активно формувати своє коло спілкування. За таких умов досліджувані не

використовують наявних соціальних ресурсів, не отримують необхідну соціальну підтримку, джерелом якої є саме міжособистісні стосунки.

Студенти випускних курсів виявляють досить значні відхилення від норми за шкалами із $X_{\text{сер}} = 3,76$ ($\sigma = 1,03$), Ін $X_{\text{сер}} = 3,48$ ($\sigma = 1,20$), Ів $X_{\text{сер}} = 3,67$ ($\sigma = 1,26$). Порівняно з першим курсом спостерігається зниження загального рівня інтернальності, що, як правило, тягне за собою дисгармонію в цілісному механізмі цілепокладання, мотивації, самоідентифікації. Значення Ін студентів характеризує досліджуваних як таких, що схильні приписувати відповідальність за неуспішні події іншим людям чи вважати їх результатом невезіння. А це, в свою чергу, не дозволяє повноцінному формуванню Я-успішного як в загальному, так і в професійному контексті. Шкала Ів визначає інтернально-екстернальний вектор, що складається в контексті виробничих відносин. Тут прослідковується логічний зв'язок з двома вище описаними шкалами. Адже низький показник значень за даною шкалою характеризує схильність у студентів 5-го курсу приписувати більш важливе значення зовнішнім обставинам – керівництву, товаришам по роботі, везінню-невезінню.

Отже, на основі отриманих результатів, можна зробити висновок про те, що у студентів старших курсів спостерігається значний зсув у напрямку екстернального контролю, що в цілому негативно позначається на формуванні рівня відповідальності та тягне за собою неготовність особистості до розвитку професійно-важливих якостей майбутніх фахівців взагалі та психологічної стійкості зокрема. Адже, якщо у професійній діяльності розраховувати на інших, на зовнішні обставини, то і будь-який неуспіх переживається більш болісно, сприймається як «велика несправедливість щодо себе». Іншими словами, психологічний факт перенесення відповідальності на інших людей сприяє розвитку синдрому емоційного вигорання.

Проведений теоретичний аналіз зазначених емпіричних досліджень, що стосуються теми профвідбору, підтверджує той факт, що відношення особистості до виконуваної діяльності в майбутньому є прямопропорційним ступеню усвідомлення індивідом обов'язків і оволодінням усвідомленими завданнями у процесі формування готовності до професійної діяльності. Таким чином, слід підкреслити, що процес якісного становлення суб'єкта професійної діяльності та розвиток його професійного майбутнього багато в чому залежить від розвитку рівня відповідальності. Об'єктивізація виявленого загального рівня локусу контролю оцінки психологічних особливостей досліджуваних в ситуації профвідбору сприяє підвищенню достовірності діагностики професійно-важливих якостей індивіда. Це розкриває нові перспективи в професійному відборі спеціалістів будь-якої сфери діяльності людини.

Результати емпіричного дослідження дозволили виокремити якості особистості, які впливають на формування відповідальності. Отримані результати дослідження також свідчать про необхідність систематичної роботи зі студентами щодо розвитку відповідальності уже під професійної підготовки. В першу чергу – це комплексна робота психолога на протязі всього навчання у ВНЗ. Одним із активних методів формування відповідальності може бути тренінг емоційної саморегуляції, що і буде перспективою подальшого дослідження.

Ансофф И. Стратегическое управление / Науч. ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989.-519с. 2. Психология: учебник для экономических вузов / Под общ. ред. В.Н. Дружинина. – Питер: СПб, 2000. - 672с. 3. Субботин В.Е. Контроль и планирование поведения //Современная психология: Справочное руководство / Под ред. В.Н. Дружинина. – М.: Инфра-М, 1999. - 687 с. 4. Файоль Анри. Общее и промышленное управление. – М.: Контроллинг, 1992.-111с. 5. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Пер. с нем.; под ред. Б.М. Величковского. – М.: Педагогика, 1986. - 406с.

Управління економічними процесами: сучасні реалії і виклики

Наукове видання

**«УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ І
ВИКЛИКИ»**

22-23 березня 2017 р.

Відповідальний за випуск Проскура В.Ф.

Верстка Мороз І.Ф.

Видруковано у видавництві Мукачівського державного університету

Підписано до друку 20.03.2017. Формат 60*84/16.

Папір офсет. Ум.друк.арк. 28,73.

Тираж 300 прим. Зам. № 25.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготовлювачів та розповсюджувачів
видавничої продукції серія ДК № 4916 від 16.06.2015 р.

Адреса видавництва:

Мукачівський державний університет,
вул. Ужгородська, 26, м. Мукачево, Закарпатська обл., 89600,
тел./факс: (03131) 2-11-09. Е-mail: rvc@mail.msu.edu.ua