

Наукова економічна організація «Перспектива»

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

23 серпня 2018 року

м. Дніпро

УДК 336.6(063)
С 76

Стан та перспективи розвитку фінансово-економічного потенціалу сучасних підприємств: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 23 серпня 2018 р.). – Дніпро: НО «Перспектива», 2018. – 128 с.

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Стан та перспективи розвитку фінансово-економічного потенціалу сучасних підприємств». Розглядаються загальні питання економічної теорії, фінансів та страхування, банківської справи, міжнародної економіки, менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності.

Призначений для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів.

УДК 336.6(063)
С 76

**Організатори конференції не завжди поділяють думку учасників.
У збірнику максимально точно відображається орфографія і пунктуація,
запропонована учасниками.**

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА: ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ

ГАРКУШЕНКО О. М. 6

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

СЕГМЕНТАЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПРОСТОРУ
ЗА РІВНЕМ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

СКЛЯРЕНКО Я. П. 9

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ ЦИКЛОВОЇ ЕКОНОМІКИ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ

ВАШКІВ О. П., БОЙЧИК І. М. 14

ВАЖЛИВІСТЬ ЗНАЧЕННЯ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЛЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

ГБУР З. В. 17

ДЕЯКІ АСПЕКТИ РИНКУ ПОСЛУГ З ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ

КРИЛОВА І. І. 21

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЯКОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ
АКЦІОНЕРНИМ ТОВАРИСТВОМ

ГОЛІВЕР В. П. 26

МАРКЕТИНГОВА СКЛАДОВА БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПРИКЛАДІ
ГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

ДЕРІГІН О. Д. 30

ВИБІР УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ У СФЕРІ СИСТЕМНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОЇ СТІЙКОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

ДЖЕРЕЛЮК Ю. О. 33

УПРАВЛІННЯ ТАЛАНТАМИ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ

ЄВАСЬ Т. В. 37

ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ЄВСТАХЕВИЧ А. Л. 40

СТАЛІЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА, ЯК СКЛАДОВА СТАЛОГО
РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

ІВАНЧЕНКО В. О. 42

ПОБУДОВА ГРАФОАНАЛІТИЧНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНОЮ
СКЛАДОВОЮ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ЖКГ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

КІМУРЖІЙ М. І. 44

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ

ОСТРОВСЬКА Г. Й. 48

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНІХ ВОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ	
ПАРТОЛА А. І.	50
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ	
ПОЛЯКОВ П. А.	54
ЕНЕРГЕТИЧНІ КОМПАНІЇ В УМОВАХ РИНКУ	
ПОНОМАРЬОВ С. В.	57
ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	
СИДОРЧУК А. І.	61
ОЦІНКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	
СОЛОДОВНИК М. С.	63
ІДЕНТИФІКАЦІЯ НАУКОВИХ ОРІЄНТИРІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА»	
ТАРЕЛЬНИК К. О.	66
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ	
ФІЛІППОВ В. Ю.	70
БАРЬЕРЫ ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ (МСП)	
ЯН ЧЕМПАС (JAN CZEMPAS)	73
ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА	
ЩЕРБАК А. М.	76
 СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРИДНІПРОВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ В УМОВАХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС ТА ПРИНЦИПІВ SMART-СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ	
ІВАНОВ С. В., ЛЯШЕНКО В. І.	80
МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ РЕГІОНУ	
МІЦА В. В.	85
 СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
СОЦІАЛЬНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ОХОРОНОЮ ПРАЦІ ЯК «КЛЮЧ» ПЕРСПЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	
ДОВБЕНКО Т. О. ДОВБЕНКО В. С.	87
 СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
АГРАРНА РОЗПИСКА – ДІЄВИЙ ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ АГРАРІЇВ	
ВДОВЕНКО І. С.	91
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН ОКРЕМИХ ВИДІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	
ГАЛАЙКО А. М.	92
СТРУКТУРА РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ	
ГУРЖИЙ Т. О.	96

ПЕРЕДУМОВИ ТА МОЖЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО «ПРОРИВУ» УКРАЇНИ КОЛОМІЄЦЬ В. Л.	98
ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЩОДО ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ ПИРОГОВ С. О.	100
МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ АСОЦІАЦІЇ УКРАЇНИ ТА ЄС СТРІЛЕЦЬ В. Ю.	103
РОЗВИТОК ФРАНЧАЙЗИНГУ В КОНТЕКСТІ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ	
ШЕВЧУК Я. В.	106

СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

СУТНІСТЬ І НЕОБХІДНІСТЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА КОЛЬТЕРОВА О. Р.	109
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ МОШКОВСЬКА О. А.	111
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЕЛЕМЕНТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СТАДІЯМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ СЛАВИЧ О. Д.	115

СЕКЦІЯ 9. СТАТИСТИКА

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ІНФОРМАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО СТАТИСТИЧНОГО СПОСТЕРЕЖЕННЯ ПРО АДМІНІСТРАТИВНІ ПРАВОПОРУШЕННЯ ГІНЧУК Л. І.	120
--	-----

СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

КОГНИТИВНА МОДЕЛЬ УПРАВЛЕННЯ ВАЛЮТНИМ РИСКОМ БАНКА ЗУБОВА В. В.	124
---	-----

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА: ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ

ГАРКУШЕНКО О. М.

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу фінансово-економічних проблем
використання виробничого потенціалу*

*Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

В процесі свого розвитку суспільство в цілому зіштовхується з появою нових явищ та предметів, для опису яких створюється новий термінологічний апарат або вдосконалюється/адаптується вже існуючий. Культурні, історичні, мовні особливості різних країн та груп населення призводять до того, що одне й те саме явище в різних країнах описується різними термінами або використовуються однакові терміни, що мають дещо різне значення.

Якщо такі розбіжності виникають у сфері у економічній та/або правовій сферах (особливо, якщо фони переходять у сферу міжнародної взаємодії), то це може негативно позначитися, наприклад, на можливостях залучення до країни зарубіжних інвесторів або вступу країни до міжнародних організацій та об'єднань (як от, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та Європейський Союз – ЄС).

Оскільки Україна активно намагається включитися у глобалізаційні процеси та включитися до верхніх сходинок глобальних ланцюгів створення доданої вартості, для нашої країни питання гармонізації термінологічного апарату щонайменше в економічній та правовій сфері є вкрай актуальними.

Це завдання суттєво ускладнюється, якщо йдеться про явища, що є новими та недостатньо дослідженими навіть для провідних в економічному сенсі країн. Так, наразі в цих країнах відбувається Четверта промислова революція або перехід до нового (VI) технологічного укладу. Його основною ознакою стає впровадження у виробничі та суспільні процеси кіберфізичних систем та інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), що потребують дедалі меншого людського втручання для створення кінцевих продуктів. Наслідком такої революції є цифрова економіка.

І якщо сутність кіберфізичних систем та ІКТ активно досліджується, та є роботи, що репрезентують визначення цих понять та явищ (наприклад, [3]), то визначення терміну «цифрова економіка» потребує додаткового дослідження.

В Україні розроблено та схвалено Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства на 2018-2020 роки, в рамках якої визначено, що «цифрова економіка базується на інформаційно-комунікаційних та цифрових

технологіях. ... Саме дані є ключовим ресурсом цифрової економіки» [4, «Основні положення», п. 3].

Також визначено, що цифровізація – це «...насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними, що фактично уможливорює інтегральну взаємодію віртуального та фізичного, тобто створює кіберфізичний простір» [4, «Основні положення», п. 6].

Окрім цього, більш конкретного визначення сутності цифрової економіки в Концепції не пропонується.

Проте така ситуація є властивою не лише українському правовому полю та економічній науці. Так, хоча сам термін «цифрова економіка» використовується в провідних країнах світу та ОЕСР ще з початку 1990-х років, наразі у світі відсутнє його загальновизнане визначення.

Скоріше, при використовуються ознаки, що властиві цифровій економіці. Наприклад, що їй притаманне безпрецедентне покладання на нематеріальні активи, використання надзвичайно великих обсягів даних (особливо – персональних), широкомасштабна адаптація багатосторінних бізнес-моделей, спрямованих на отримання вигід від екстерналій, що генеруються безкоштовними та вільно розповсюдженими благами (продуктами), а також складність визначення місця створення таких вигід (вартості) [2, с. 3].

Часто під цифровою економікою мається на увазі комбінація Internet-економіки (економічної вартості, отриманої за допомогою Internet) та економічної і соціальної видів діяльності, що виникають внаслідок використання будь-яким чином ІКТ [2, с. 6]. Проте останнє визначення є некоректним, оскільки, як було доведено в [3], Internet є різновидом ІКТ. Більш точним в такому випадку було би визначити цифрову економіку як економіку, в рамках якої економічна вартість створюється за допомогою всіх можливих різновидів ІКТ.

На думку фахівців Інституту Банку Розвитку Азії [1, с. 2] цифрова економіка поєднує в собі електронну комерцію, магазини додатків, онлайн-рекламу, сервіси онлайн-платежів, «хмарні» обчислювальні технології, а також інформаційні та інші платформи. Тобто, такий опис цифрової економіки сконцентровано на більш конкретних видах діяльності, що отримали розвиток з поширенням Internet та підвищенням швидкості передачі даних.

В 1986 р. лише 1% всієї інформації, що існувала в глобальному масштабі, зберігалася в електронній формі, а решта – в аналоговій, але з початком цифрової ери у 2002 р. вже 50% всієї глобальної інформації зберігалася в електронній формі.

Значні трансформації відбулися і зі швидкістю завантаження: у 2001 р. кіно середнього об'єму потрібно було завантажувати приблизно 26 годин, в 2009 р. це займало лише 6 хвилин, та очікується, що у 2020 р. це вимагатиме 3,6 секунд. Також очікується, що у 2020 р. у світі нараховуватиметься 60 млрд. пристроїв з виходом в Internet. Тобто, в кожного мешканця планети буде щонайменше 6 електронних пристроїв, під'єднаних до глобальної мережі.

Зазначені факти є свідченнями значних змін, що наразі відбуваються в суспільстві в цілому та економіці зокрема. Вони також виступають і

каталізаторами і продукцією цифрової економіки. Проте, це також означає і розширення видів діяльності з подальшим розвитком цифрової економіки. Тобто, запропонований фахівцями Інституту Банку Розвитку Азії опис цифрової економіки не враховує всіх цих потенційних можливостей та потребує уточнення.

Розвиток ІКТ та поширення електронних пристроїв пов'язані з цифровізацією, яку можна визначити як масове впровадження у життя користувачами (населенням, підприємствами, урядами) з'єднаних цифрових послуг. І в цьому сенсі цифровізація виступає фундаментальним фактором економічного розвитку емерджентних країн (до яких належить і Україна) та країн, що розвиваються [2, с. 15].

Також слід зазначити, що запропоноване в Концепції розвитку цифрової економіки і суспільства України та наведене вище визначення поняття «цифровізація» в цілому співпадають.

Щодо визначення сутності поняття «цифрова економіка», то воно потребує уточнення.

Одно з небагатьох таких визначень запропонував уряд Австралії. У цій країні цифрова економіка визначається як глобальна мережа економічних та соціальних видів діяльності, об'єднаних та можливих завдяки таким платформам, як Інтернет, мобільні та сенсорні мережі. Наразі фахівці ОЕСР не заперечують проти такого визначення [2, с. 6].

Тим не менш, враховуючи сутність понять ІКТ, ІКТ-інфраструктура, кіберфізичні системи, та наведені вище уявлення про те, які ознаки притаманні цифровій економіці, більш логічним представляється таке визначення: *цифрова економіка – це сукупність видів економічної та соціальної діяльності, що здійснюються в глобальному масштабі та у тісній взаємодії на базі сучасних ІКТ та кіберфізичних систем, з широким використанням продукції ІКТ-сектору та на основі ІКТ-інфраструктури.*

Таке визначення представляється найбільш загальним, проте таким, що описує як сучасний стан цифрової економіки, що забезпечується вже існуючими ІКТ, так і не заперечує її подальшого розвитку, можливого внаслідок прогресу у подальшому розвитку цих технологій та пов'язаних технічних інновацій.

Література:

1. Juswanto W., Simms R. Fair Taxation in the Digital Economy. *ADB Policy brief № 2017-5*. December. 2017. 8 p.
2. Li J. Protecting the Tax Base in the Digital Economy. *UN Papers on Selected Topics in Protecting the Tax Base of Developing Countries*. June. 2014. Paper No9. 49 p.
3. Гаркушенко О.Н. Информационно-коммуникационные технологии в эпоху становления смарт-промышленности: проблемы определения и условия развития. *Экономика промышленности*. 2018. № 2(82). С. 50-75. : <http://doi.org/10.15407/econindustry2018.02.050>.
4. Кабінет Міністрів України. Розпорядження «Про схвалення концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації» від 17 січні 2018 р. № 67-р. *Офіційний вісник України*. 23.02.2018. № 16. С. 70.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

СЕГМЕНТАЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПРОСТОРУ ЗА РІВНЕМ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

СКЛЯРЕНКО Я. П.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

м. Харків, Україна

Для проведення сегментації європейського простору за рівнем розвитку туристичної індустрії пропонується застосування кластерної моделі, яка на нашу думку наочно формує сегменти країн, що мають багато спільного за визначеними ознаками. Для аналізу використовуються дані по всіх 90 складовим 12 Індексу конкурентоспроможності країн у сфері подорожей та туризму для 28 країн Європейського Союзу [1].

Оскільки в нашому випадку немає інформації про те, що якась ознака більш важлива для класифікації, ніж інші, ми вважаємо можливим в рівній мірі враховувати відмінності в кожній ознаці. В якості алгоритму кластеризації було обрано метод «повних зв'язків», який рахує, що включення нового об'єкта в кластер відбувається тільки в тому випадку, якщо відстань між об'єктами не менше деякого заданого рівня.

Результат кластеризації представлено у вигляді дендрограми на рис. 1.

Вибір кількості кластерів визначається на основі аналізу спеціальних функціоналів якості, можливостей змістовної інтерпретації та інших критеріїв. Отже, в табл. 1. представлено наповнення кожного з виокремлених кластерів.

Для того щоб охарактеризувати кожен з виділених кластерів і виявити спільність країн у межах кожного з них було використано метод К-середніх значень в кластерах як найбільш ілюстративний.

Метод К-середніх дозволив визначити, що кожен з кластерів має різний рівень розвитку конкурентоспроможності країн у сфері подорожей та туризму.

На рис. 2 наведено ієрархію кластерів за ступенем розвитку туристичної індустрії.

Як видно з рисунку, середнє значення дорівнює 1,034305, яке перевищують лише два кластери – 1 та 2. В цілому можна констатувати, що різниця між кластерами 1-2 та 6-7 є незначною, що дає змогу констатувати про значний ступінь подібності характеристик між країнами, що знаходять саме в цих кластерах.

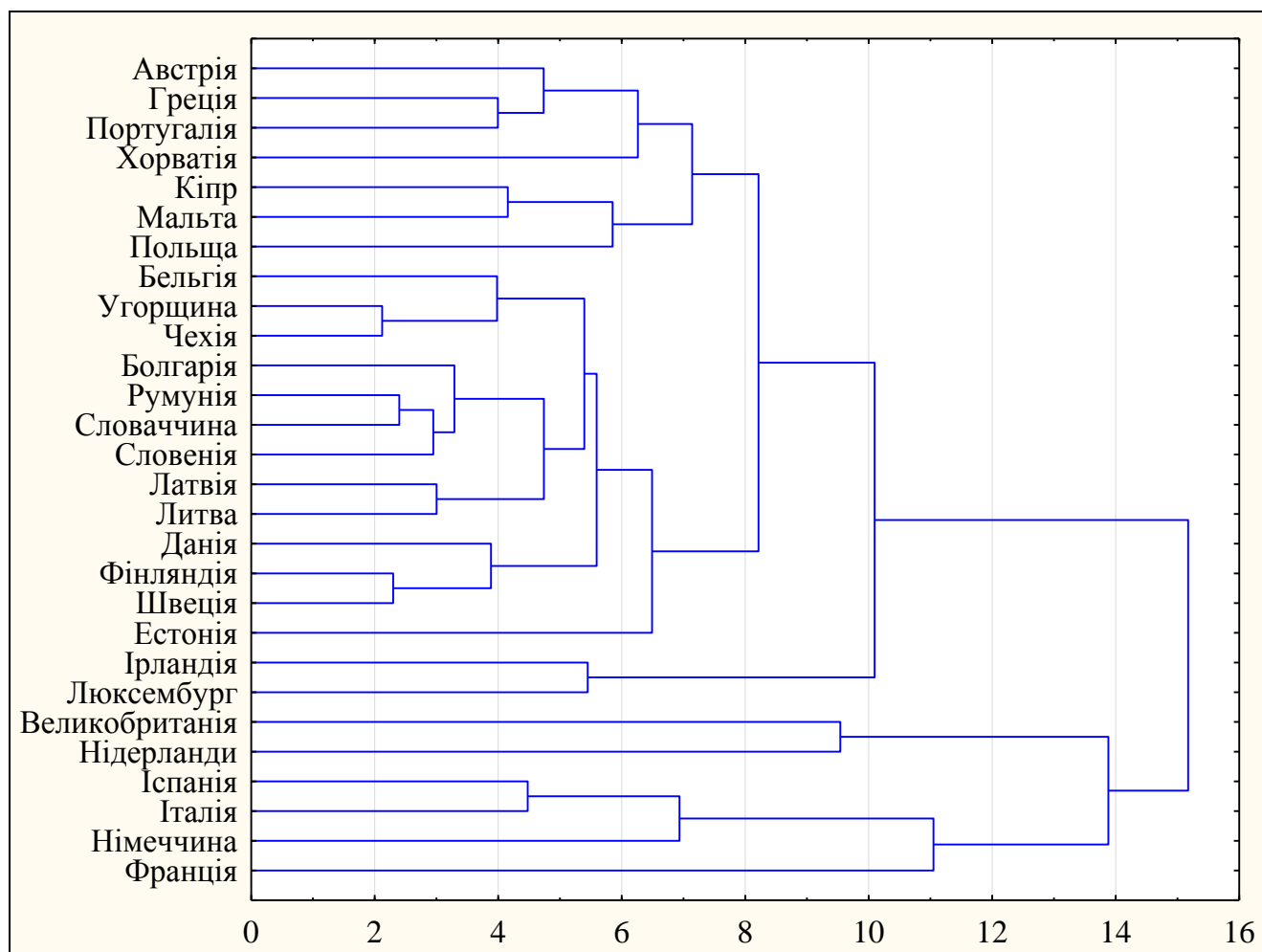


Рис. 1. Дендрограма країн ЄС за 90 складовими Індексу конкурентоспроможності країн у сфері подорожей та туризму

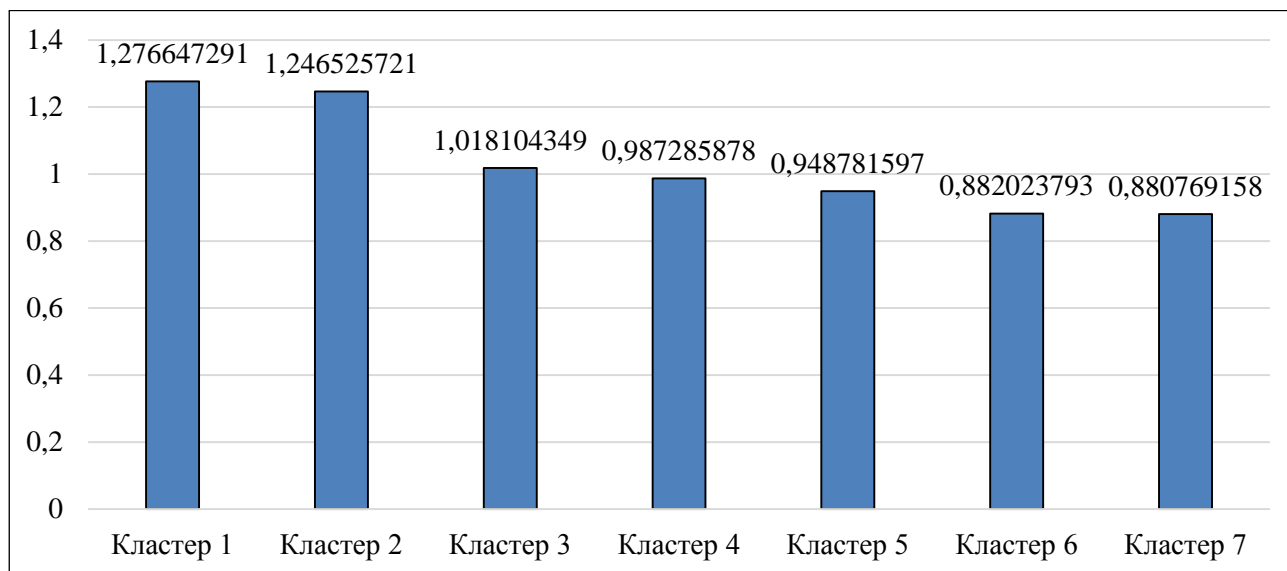
Складено автором

Таблиця 1

Склад кластерів, що виділено методом Уорда

Номер кластера	Кількість об'єктів в кластері	Склад кластера
Кластер 1	3	Великобританія, Нідерланди, Франція
Кластер 2	3	Іспанія, Італія, Німеччина
Кластер 3	2	Ірландія, Люксембург
Кластер 4	6	Австрія, Греція, Данія, Португалія, Фінляндія, Швеція
Кластер 5	2	Кіпр, Мальта
Кластер 6	3	Естонія Латвія, Литва
Кластер 7	9	Бельгія, Болгарія, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Хорватія, Чехія

Складено автором



**Рис. 2. Ієрархія виокремлених кластерів
за рівнем розвитку туристичної індустрії**

Складено автором

Для більшої наочності проаналізуємо середні значення кожного кластера по субіндексам, що дасть змогу більш детально дослідити, які кластера мають переваги у розвитку інфраструктури, наявності ресурсів, сприятливості середовища, тощо.

На рис. 3 наведено розподіл кластерів за середніми значеннями кожного з субіндексів. Таким чином, можна зробити висновок, що за рівнем сприятливості середовища всі кластери, а отже, країни ЄС мають однакові позиції. За рівнем розвитку державної політики та створення сприятливих умов у сфері подорожей та туризму кластери також мають майже однакові умови, за виключенням, незначного пріоритету в країнах 1 кластеру (Великобританія, Нідерланди, Франція). За рівнем розвитку інфраструктури перевагу мають країни 1-3 кластерів, тобто найбільш розвинуті країни ЄС: Великобританія, Нідерланди, Франція, Іспанія, Італія, Ірландія, Люксембург.

Однак, найбільша різноманітність за кластерами притаманна природній складовій розвитку туристичної інфраструктури. Відповідно, до даних рис. 3 найбільше значення цього субіндексу мають країни 2 кластеру – Іспанія, Італія, Німеччина, найменше – країни 3,6, та 6 кластерів – Ірландія, Люксембург, Кіпр, Мальта, Естонія Латвія, Литва.

Що стосується ієрархії субіндексів за кожних з кластерів, на рис. 4 добре видно, що найбільше значення в процесі сегментації країн ЄС за рівнем розвитку туристичної індустрії має ресурсна складова та відповідно субіндекс «Природні та культурні ресурси».

Субіндекси «Державна політика та створення сприятливих умов у сфері подорожей та туризму» та «Інфраструктура» мають приблизно однакове значення для сегментації країн ЄС за рівнем розвитку туристичної індустрії. Найменше значення в процесів сегментації займає субіндекс сприятливості середовища.

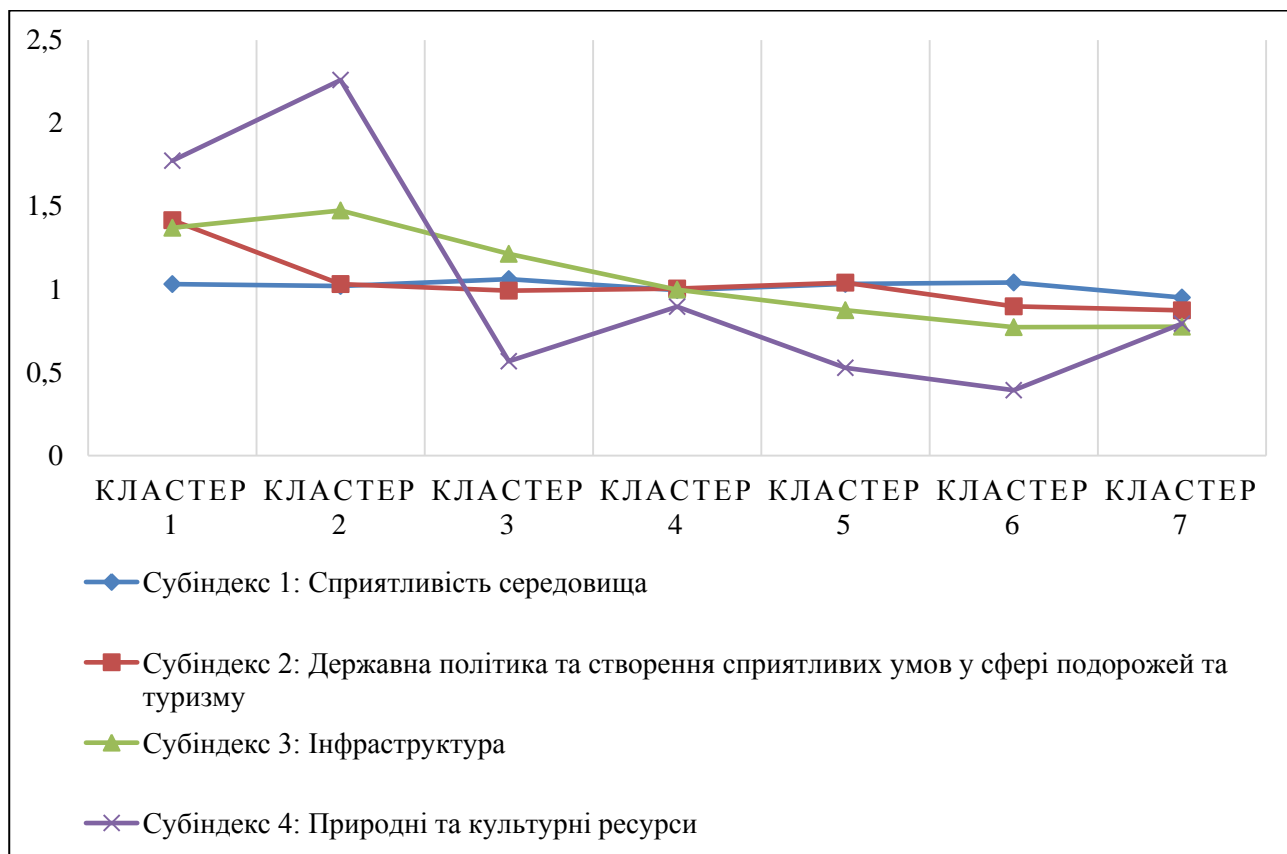


Рис. 3. Графік середніх значень ознак в кластерах, отриманих методом Уорда

Складено автором

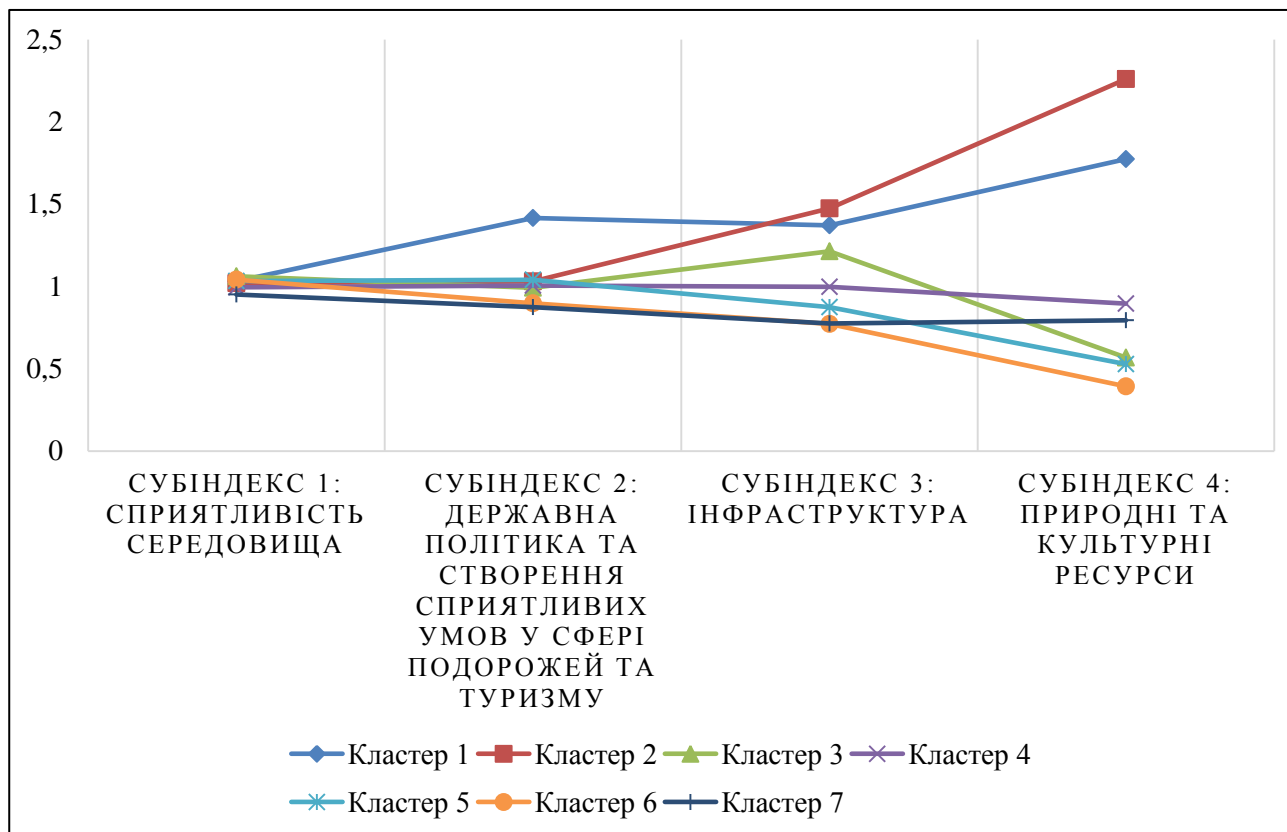


Рис. 4. Графік середніх значень субіндексів, отриманих методом Уорда

Складено автором

Отже, сегментація європейського туристичного простору дозволила виокремити сім груп країн (кластерів), які мають певні подібності розвитку туристичної індустрії, та, відповідно потребують певних вимог щодо формування туристичної політики. Однак, для визначення основних пунктів туристичної політики доцільним є визначення вагомих факторів розвитку туристичної індустрії для кожного сегменту (кластеру).

Література:

1. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2017>.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ ЦИКЛОВОЇ ЕКОНОМІКИ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ

ВАШКІВ О. П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва і торгівлі*

БОЙЧИК І. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва і торгівлі*

*Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна*

Розвиток українського підприємництва у першій чверті 21 століття відбувається у вкрай неоднозначних умовах. З одного боку, спостерігається негативний вплив кризових явищ як на глобальному, так і на національному рівнях у всіх сферах суспільного життя: економічній, соціальній, культурній, політичній, екологічній, правовій, моральній та ін. З іншого – парадигмальні зміни концептуального характеру, в основі яких необхідність переходу до циклової економіки та провадження підприємницької діяльності на нових принципах господарювання і критеріях ефективності.

Циклова економіка – це така промислова система, що є відновною або регенеративною за своїм задумом і структурою. Вона замінює концепцію «кінець терміну служби» продукції на концепцію її відновлення і переходу до використання поновлюваних джерел енергії. Циклова економіка виключає використання токсичних хімічних речовин, які перешкоджають повторному їх використанню, і спрямована на запобігання утворенню відходів через попередньо продуману і узгоджену розробку чи дизайн виробів, матеріалів, систем і у підсумку – підприємницьких бізнес-моделей.

«Сьогодні в більшості країн світу переважає лінійна модель економіки, за якої ресурси добуваються, переробляються та перетворюються на відходи, що не мають подальшого застосування. Відтак, виснажуються надра, забруднюється довкілля, накопичуються відходи, що призводить до деградації природних систем та екологічних катастроф» [1, с. 72], загострюється проблема обмеженості ресурсів, посилюється зростання споживчого попиту. Останній, зі свого боку, зумовлює нестійке надмірне використання ресурсів, що призводить у кінцевому підсумку до зростання цін та нестабільності на багатьох ринках.

На противагу лінійній економіці, принципи циклової економіки орієнтують підприємницькі структури на забезпечення відповідних умов для перепроєктування своєї продукції на системному рівні, яка після використання буде готовою до повторного застосування чи переробки. З моменту

проектування продукція стає частиною загального потоку замкненого циклу, а модель господарювання перебирає на себе усі ознаки відновлювальної економіки.

Принципи функціонування циклової економіки постають з концепції Г.Дейлі про «порожній» і «повний» світ [2]. Неокласична (лінійна) економіка формувалася в умовах «порожнього світу», де ще не виникало очевидного конфлікту між економікою і екосферою, «чисельність населення була незначною, а доступність природних ресурсів здавалася безмежною» [3, с. 9]. Однак, «через експоненціальне економічне зростання з часів Другої світової війни ми зараз живемо у повному світі, але ми як і раніше поводимось так, ніби він є порожнім, із достатнім простором і ресурсами для далекого майбуття» [2]. Сьогодні сукупне антропогенне навантаження на екосистему досягає максимуму, а «в деяких випадках, перевищує межі природи на локальному, регіональному та глобальному рівнях» [2]. Не зважаючи на це, у політичних і економічних колах сьогодні домінують погляди, щодо необхідності подальшого економічного зростання ставлячи людство на стезю екологічного колапсу. «Щоб змінити цю згубну траєкторію, ми повинні перейти до стабільної економіки, орієнтованої на якісний розвиток, на протидію кількісному зростанню та взаємоузгодженню економіки і глобальної екосфери» [2].

Вирішення зазначених проблем полягає у переході до економіки замкненого циклу (циклової економіки). Йдеться про включення підприємницьких структур у замкнений цикл, що дозволяє не лише переробляти відходи, але й уможлиблює їх повторне відновлення, використання, модернізацію і передбачає відповідний маркетинг товарів та їх компонентів у промисловості.

Сьогодні ці питання все активніше обговорюються в країнах Європейського Союзу. Зокрема впроваджується концепція циклової економіки, згідно з якою системи виробництва і споживання потребують фундаментальних змін та перетворень, аби бути сталими та досягти до 2050 року цілі життя в межах можливостей нашої планети. У рамках стратегії для ЄС до 2020 р. Європейська комісія прийняла рішення щодо переходу до відновної економічної системи, яка стимулюватиме суттєве та довгострокове підвищення продуктивності використання ресурсів. У сфері підприємництва, відповідно до ухвалених рішень, передбачається побудова нових бізнес-моделей, в основі яких – принципи екологічного дизайну, ремонту, відновлення, повторного використання, обміну продукції і всебічного запобігання утворенню відходів.

Перші кроки у напрямку побудови циклової економіки робляться й в Україні. Зокрема, починаючи з 2013 р. Україна в числі шести країн Східного партнерства ЄС виконує програму «EaP GREEN», завдання якої – перехід до «зеленої» відновної економіки. Фінансування цієї програми здійснюється ЄС.

Показово, що одним з основних компонентів програми «EaP GREEN» є демонстраційний проект «Ресурсоефективне та чисте виробництво». Згідно з цим проектом у середовищі малого і середнього підприємництва поширюються принципи та підходи стосовно ефективного і ощадливого використання ресурсів [1, с. 72].

Такі зміни є лише початковим етапом у напрямку циклової економіки, проте їх перспективність – безперечна. Саме в їх основу закладається відповідь на низку фундаментальних викликів сучасності. Так, відновлювальна циклова модель економіки дозволяє відокремити економічне зростання та згубну залежність від первинних ресурсів. Економічний цикл розглядається як безперервний матеріальний потік, у якому ніщо з нього не втрачається.

Циклова економіка заснована на кількох простих принципах і у сфері підприємництва передбачає:

1) спрямованість на «дизайн без відходів». Відходів не існує, адже продукція проектується і оптимізується таким чином, аби її можна було розібрати і повторно використовувати після закінчення терміну служби. Таке поєднання життєвих циклів компонентів і продукції є визначальною характеристикою циклової економіки, позбавляючи її від необхідності утилізувати відходи;

2) циклічність передбачає чітке розмежування між витратними матеріалами і компонентами тривалого використання, які входять до складу готового виробу. Споживчі товари в цикловій економіці, на відміну від нинішніх, значною мірою складаються з біологічних компонентів або «нутрієнтів», які не є токсичними, навіть більше – можуть характеризуватись корисними властивостями. Вони можуть бути безпечно повернуті безпосередньо у біосферу через низку послідовного використання. Навпаки, вироби тривалого використання, виготовлені з технічних елементів, що містять метали і пластик та є непридатними для біосферної утилізації, з моменту проектування повинні передбачати їх повторне використання;

3) енергія, необхідна для функціонування циклу, за своєю природою повинна бути відновлюваною, завдяки чому знижується залежність від ресурсів і підвищується стійкість системи.

Стосовно технічних елементів виробу циклова економіка значною мірою замінює концепцію «споживач» концепцією «користувач». Відтак, основою домовленостей між компаніями та їх потенційними клієнтами-споживачами повинна стати продуктивність виробу. На відміну від сьогоденної економіки, що працює за принципом «купуй та споживай», товари тривалого використання здаються в оренду, у прокат, або використовуються спільно там, де це можливо. У будь-якому випадку створюються стимули і умови, що закріплюються у домовленостях, які передбачають забезпечення повернення продукту, а згодом і його повторне використання чи компонентів виробів і матеріалів насамкінець терміну основного використання.

Зазначені принципи циклової економіки дозволяють виокремити для підприємницьких структур чотири джерела створення вартості та можливості отримання додаткового прибутку.

По-перше, рівень витрат матеріалів у порівнянні з лінійною виробничою системою суттєво нижчий. Відтак, чим щільніший цикл (кількість змін, яким піддається виріб до свого повторного використання, відновлення та вторинного відтворення) і чим швидше він повертається у використання, тим вищою є потенційна економія матеріалів, праці, енергії та капіталу, вкладених у продукт. По-друге, економія за рахунок збільшення максимальної кількості послідовних

циклів незалежно від того, чи йдеться про повторне використання, вторинне виробництво чи рециркулювання, а також часу на кожен з цих циклів. По-третє, диверсифікація повторного використання протягом усього ланцюжка нарощування вартості – каскадне використання виробів, їх елементів чи матеріалів у підприємницьких структурах різних галузей виробництва. По-четверте, використання екологічно чистої сировини підвищує ефективність підприємницьких структур та її перерозподіл при збереженні якості, особливо щодо технічних матеріалів, що, в свою чергу, збільшує довговічність продукту, а відтак і продуктивність матеріалу.

Перехід на модель економічного розвитку, в основі якої принципи циклової економіки, найбільшою мірою торкнеться виробничого підприємництва. Зміни стосуватимуться як вибору сировини, способів і технології виготовлення продукції, так і використання як повноцінної сировини побічних продуктів одних виробництв іншими. Це дозволить уникнути втрат вартості матеріалів і продукції, знизити рівень дефіцитності ресурсів, запобігти зростанню цін і нагромадження відходів, знизити рівень деградації довкілля, створити сприятливі умови для розвитку інновацій і зростання кількості робочих місць, підвищити рівень і безпечність продукції та послуг.

Література:

1. Романова К. До економіки замкненого циклу / К. Романова, М. Цибка // Екологія підприємства. – 2017. – № 11. – С. 72-73.
2. Daly H. Economics for a Full World / H. Daly [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.greattransition.org/publication/economics-for-a-full-world#figure-3>.
3. Von Weizsäcker E. Come On! Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet – A Report to the Club of Rome / E. von Weizsäcker, A. Wijkman. – Springer, 2017. – 232 p.

ВАЖЛИВІСТЬ ЗНАЧЕННЯ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

ГБУР З. В.

кандидат наук з державного управління, докторант,

Національна академія державного управління

при Президентів України

м. Київ, Україна

В умовах негативних дій, спричинених несприятливою зовнішньою кон'юктурою, що призвело до прогіршення стану економічної безпеки України, питання економічної безпеки вимагають подальшого дослідження. За цих умов опрацювання комплексу заходів із посилення економічної безпеки України в умовах євроінтеграції постає як першочергове завдання.

Вивчення наукових джерел показало відсутність єдності як в методиці визначення рівня економічної безпеки на всіх ієрархічних рівнях (держави, регіону та підприємства), так і у відсутності єдності поглядів авторів щодо

кількості та назв функціональних складових економічної безпеки. Майже всі автори в складі економічної безпеки на перше місце ставлять фінансову безпеку, а інші складові мають значну варіативність: кількість їх коливається від 4 до 14. Багато авторів розглядають економічну безпеку як систему, яка представляє собою сукупність структурних елементів, кожен із яких має власний зміст, набір критеріїв та засобів забезпечення. Розробка та реалізація комплексу заходів забезпечення належного стану всіх підсистем є головною метою досягнення високого рівня економічної безпеки держави, регіону та підприємства. Але єдиного підходу до виділення функціональних складових економічної безпеки та єдиних назв цих складових немає.¹

На рівні держави за затвердженою «Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України» виділяються наступні складові економічної безпеки: макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційно – інноваційна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна, продовольча. На рівні регіону різні автори виділяють різні складові, наприклад, Т.М. Качала виділяє наступні складові: фінансова, енергетична, соціальна, інвестиційна, науково-технологічна, зовнішньоекономічна. На рівні підприємства автори, які досліджували питання економічної безпеки, виділяють багато різних функціональних складових, наприклад: фінансову, інтелектуальну, техніко-технологічну, політико-правову, інформаційну, екологічну, ринкову, силову; фінансову, кадрово-управлінську, виробничу, маркетингову, інтерфейсну, екологічну, силову; фінансову, кадрову, виробничу, маркетингову, інноваційно-інформаційну, безпеку з охорони праці, силову. Доцільно підкреслити, що неузгоджена кількість та назви складових економічної безпеки ускладнює розробку єдиної системи показників оцінки рівня економічної безпеки та подальший моніторинг стану економічної безпеки.

Вивчення структурних складників економічної безпеки держави дає змогу своєчасно визначити можливі загрози, проаналізувати їх та передбачити можливі шляхи їх розв'язання.

Слід зазначити, що складові економічної безпеки впливають на економічну безпеку країни та відіграють вирішальну роль у безпеці та цілісності всієї країни. У табл. 1, нами охарактеризовані складові економічної безпеки, які визначені у “Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України”, а також доповнено складовими, які ми вважаємо доцільно додати до вказаної Методики. Також у табл. 1 описано значення усіх складових для економічної безпеки України.

Висвітлені складники економічної безпеки дали змогу охарактеризувати кожного їх окремо та визначати їх вплив на економічну безпеку України, висвітливши позитивні сторони діяльності. Наслідки впливу складників економічної безпеки у разі правильного використання приводять як до економічного розвитку країни, так й економічної безпеки України безпосередньо, забезпечуючи тим самим безпеку у цих сферах.

¹ Гбур З. В. Складові економічної безпеки та їх вплив на економічну безпеку України в умовах євроінтеграції / З. В. Гбур // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2017. – Вип. 3 (52). – С. 251–257.

**Складові економічної безпеки та їх значення
для економічної безпеки України***

Складові економічної безпеки	Значення для економічної безпеки України
Виробнича безпека	
Стан виробничої сфери країни, за якого забезпечується ефективне використання наявних виробничих потужностей у країні, їх модернізація та розширене відтворення, зростання рівня інноваційності виробництва та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки	Якісні зрушення у виробництві
Демографічна безпека	
Стан захищеності держави, суспільства та ринку праці від демографічних загроз, за якого забезпечується розвиток України з урахуванням сукупності збалансованих демографічних інтересів держави, суспільства й особистості відповідно до конституційних прав громадян України	Захищеність основних життєво важливих демовідновлювальних процесів
Енергетична безпека	
Стан економіки, що сприяє ефективному використанню енергетичних ресурсів країни, наявності на енергетичному ринку достатньої кількості виробників та постачальників енергії, а також доступності, диференційованості та екологічності енергетичних ресурсів	Забезпечення паливно-енергетичними ресурсами
Зовнішньоекономічна безпека	
Стан відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам, що забезпечує мінімізацію збитків держави від дії негативних зовнішніх економічних чинників та створення сприятливих умов для розвитку економіки завдяки її участі у світовому розподілі праці	Відповідність зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам
Інвестиційно-інноваційна безпека	
Стан економічного середовища в державі, що стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти в розширення виробництва в країні, сприяє розвитку високотехнологічного виробництва, інтеграції науково-дослідної та виробничої сфери з метою зростання ефективності, поглиблення спеціалізації національної економіки на створенні продукції з високою часткою доданої вартості	Здатність забезпечити конкурентоспроможність на світовому ринку
Макроекономічна безпека	
Стан економіки, за якого досягається збалансованість макроекономічних відтворювальних пропорцій	Визначає стійкість економіки

Продовольча безпека	
Стан виробництва продуктів харчування в країні, що здатний забезпечити потреби кожного члена суспільства в продовольстві належної якості за умови його збалансованості та доступності для кожного члена суспільства	Забезпечення населення якісними продуктами
Соціальна безпека	
Стан розвитку держави, здатної забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від віку, статі, рівня доходів, сприяти розвитку людського капіталу як найважливішої складової економічного потенціалу країни	Досягнення високого якісного рівня життя населення
Фінансова безпека	
Стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни	Впливає на соціально-економічний розвиток країни та обслуговування її фінансових зобов'язань
Інформаційна безпека**	
Стан захищеності систем обробки і зберігання даних, при якому забезпечено конфіденційність, доступність і цілісність інформації, або комплекс заходів, спрямованих на забезпечення захищеності інформації від несанкціонованого доступу, використання, оприлюднення, руйнування, внесення змін, ознайомлення, перевірки, запису чи знищення.	Впливає на ступінь захищеності і, отже, стійкість основних сфер життєдіяльності (економіки, науки, техносфери, сфери управління, військової справи, суспільної свідомості і т. д.) по відношенню до дестабілізуючих інформаційним впливам. Сприяє впровадженню цифрової економіки в Україні
Екологічна безпека**	
Стан навколишнього середовища, коли гарантується запобігання погіршення екологічної ситуації та здоров'я людини.	Впливає на ступінь безпечності промислового виробництва, екологічності умов проживання населення держави, рівень безпечності продуктів рослинництва і тваринництва, тощо

Джерело: * згруповано автором; ** доповнено автором (авторське бачення)

Водночас забезпечення економічної безпеки України залежить від таких факторів:

- від рівня адекватності державних інституцій завданням покладених на них Конституцією функцій;
- від характеру й масштабів зовнішніх загроз та викликів;
- від здатності держави на власний розсуд проводити економічну політику в інтересах виключно власних громадян;

– як від рівня адекватності державних інституцій завданням покладених на них Конституцією функцій, так і від характеру й масштабів зовнішніх загроз і викликів.

Наведені фактори визначають рівень забезпечення економічної безпеки та вимагають адекватного реагування з боку держави. Оскільки сьогодні в умовах інтеграції України до Європейського Союзу складові економічної безпеки зазнали нових викликів, що спричинені зовнішніми факторами, то як зазначено в аналітичній доповіді Національного інституту стратегічних досліджень, протягом 2014–2016 рр. економічна безпека України зазнала найбільш потужного удару за всі роки незалежності. Цей період характеризується низкою безпрецедентних викликів, найнебезпечнішими з яких стала анексія Криму та воєнне втручання на Донбасі, здійснюване Російською Федерацією. Фрагментація економічного та митного простору України, позбавлення легітимності багатьох суб'єктів економічної діяльності на непідконтрольних територіях, втрата земель та майна українських громадян і суб'єктів підприємницької діяльності в умовах неоголошеної війни – це неповний перелік економічних наслідків від нового типу агресії, яка дістала визначення «гібридна». В умовах воєнного конфлікту та втрати контролю над п'ятою частиною економічного потенціалу України головним стало збереження макроекономічної стабільності. Втрата цілісності митного та економічного простору та мобілізація ресурсів на оборонні потреби не дозволили повноцінно відновити економічне зростання.

Отже, сьогодні одним із головних завдань є збереження макроекономічної стабільності в країні. Основними перешкодами на шляху відновлення економічного зростання є втрата цілісності митного та економічного простору України, а також мобілізація ресурсів на оборонні потреби країни.

Література:

1. Гбур З. В. Складові економічної безпеки та їх вплив на економічну безпеку України в умовах євроінтеграції / З. В. Гбур // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2017. – Вип. 3 (52). – С. 251–257.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ РИНКУ ПОСЛУГ З ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ

КРИЛОВА І. І.

кандидат юридичних наук,

докторант кафедри економічної політики та врядування

Національна академія державного управління

при Президентові України

м. Київ, Україна

Сфера водопостачання та водовідведення безпосередньо пов'язана із життєдіяльністю людини і суспільства, із створенням умов для життя, із задоволенням першочергових потреб людини тощо. Не дивлячись на час,

епоху, зміну історичних умов, ідеології і культуру, потреба у воді та пов'язаними з нею послугами є постійною. Перехід держави до регульованої ринкової економіки, здійснення реформування житлово-комунального господарства, сформували нові погляди на сферу водопостачання та водовідведення, як на ринок послуг та ринок товару, що потребує детального аналізу.

Ринок, як економічна категорія, розглядається як сукупність економічних відносин між господарюючими суб'єктами щодо організації виробництва та обміну товарів і послуг відповідно до законів товарного виробництва. Це механізм, що поєднує продавця та покупця на засадах договірних стосунків. Матеріальною основою цих стосунків є рух товарів, послуг і грошей [3, с. 362].

Згідно із Законом України «Про житлово-комунальні послуги» водопостачання та водовідведення (централізоване водопостачання, постачання гарячої води, централізоване водовідведення) належить до комунальних послуг [4]. При цьому, серед специфічних рис, притаманних послугам водопостачання та водовідведення, можна визначити: (1) нееластичність попиту (зміна вартості питної води, централізованого водопостачання та водовідведення не тягне за собою зміну попиту на них); (2) неможливість адресного водопостачання та водовідведення від певного виробника до певного споживача (постачання залежить від наявності мереж); (3) наявність технологічних та інфраструктурних обмежень при наданні послуг; (4) відсутність альтернативи питній воді та послугам водопостачання та водовідведення; (5) послуга з централізованого водопостачання може здійснюватися без одночасного водовідведення (водопостачання та водовідведення є технологічно окремими процесами, що здійснюються з використанням різних інженерних систем).

По своїм властивостям питна вода, як хімічний елемент, природний ресурс, який має матеріальну оболонку, належить до товару. В той же час, процес водопостачання та водовідведення немає матеріальної оболонки, його не можна «взяти до рук» і розглянути, він є цілеспрямованою дією для задоволення потреб, створення комфортних умов для життя і праці людини, і належить до послуг. Тому, законодавець чітко відніс сферу питної води, питного водопостачання та водовідведення до сфери послуг, визначивши, при цьому, що питна вода в системі питного водопостачання та в пунктах відповідності якості питної води не є товаром. Ринок комунальних послуг (до якого входить ринок послуг з водопостачання та водовідведення) також законодавчо не визначений, на відміну, наприклад, від енергетичного ринку. Більше того, економічні науки відносять сферу водопостачання та водовідведення до так званих «провалів» ринку, де неможливий соціальний захист населення, недоречна конкуренція і вільне ціноутворення [5, с. 266]. Але це не применшує функціональності та значимості цього ринку послуг.

До суб'єктів ринку послуг з водопостачання та водовідведення можна віднести: споживачів питної води (юридичні або фізичні особи, які використовують питну воду для забезпечення питних фізіологічних, санітарно-гігієнічних, побутових та господарських потреб) та виконавців послуг (послуг з постачання гарячої води – суб'єктів господарювання, які є власниками (або володіють і користуються на інших законних підставах) теплової,

тепловикористальної або теплогенеруючої установки, за допомогою якої виробляють гарячу воду, якщо споживачами не визначено іншого постачальника гарячої води; послуг з централізованого водопостачання - суб'єктів господарювання, що провадять господарську діяльність з централізованого водопостачання; послуг з централізованого водовідведення – суб'єктів господарювання, що провадять господарську діяльність з централізованого водовідведення).

Ринки послуг з водопостачання та водовідведення є локальними ринками (місцевими або регіональними), що передбачають надання послуг споживачам в межах розташування мереж водопостачання та водовідведення (споживач купує і споживає послугу тільки від того виконавця послуг, до мереж інженерно-технічного забезпечення якого він приєднаний. Приєднання об'єктів до мереж інженерно-технічного забезпечення іншого виконавця не завжди можливо і вимагає значних фінансових вкладень). Прив'язка до складної інженерної мережевої інфраструктури об'єктивно обмежує можливості розвитку конкуренції в цій сфері. Тому, демонополізація даної сфери наразі є неможливою, як з технологічної точки зору, так і з позицій економічної ефективності її функціонування. Напрямок розвитку конкуренції у сфері водопостачання та водовідведення може бути або впровадження альтернативних способів ресурсозабезпечення (якщо це буде можливо), або створення альтернативних підприємств інших форм власності із модернізацією інфраструктури. Все це говорить про привілейоване становище суб'єктів природних монополій, що надають послуги з централізованого водопостачання та водовідведення, які мають виробничу базу, матеріальні та фінансові ресурси; гарантований ринок збуту послуг і відсутність конкуренції. Разом з тим, сфера водопостачання і водовідведення (як і сфера житлово-комунальних послуг), на відміну від інших галузей природних монополій, є збитковою. Зокрема, за 2015 рік підприємства водопровідно-каналізаційного господарства країни отримали збитки у сумі 1587,468 млн. грн., що на 696,83 млн. грн. більше, ніж у попередньому році [2].

Статистичні дані у сфері засвідчують, що сьогодні житлово-комунальне господарство є найбільш технічно відсталою галуззю економіки з багатьма проблемами, які накопичуються. Зокрема, критичної межі досяг технічний стан мереж і споруд. Сумарна протяжність водопровідних мереж у 2015 році становила – 106374,4 км, з них необхідно було замінити 36185,4 км або 34%. Сумарна протяжність каналізаційних мереж у 2015 році становила - 37404,5 км, з них необхідно було замінити 12749,3 км або 34,1% (згідно із статистичними даними протягом року, як правило, замінюється 1%-1,5% від потреби, тому сучасні показники будуть приблизно такими самими). Тобто в аварійному стані перебуває більше 30% водопровідних та каналізаційних мереж. Планово-попереджувальний ремонт поступився місцем аварійновідбудовним роботам, витрати на які у 2-3 рази вищі. Кількість та обсяги повністю амортизованих основних фондів і обладнання водопостачання та водовідведення в 1,5-2 рази більші, ніж у будь-якій іншій галузі. На відновлення основних фондів потрібно понад 5 млрд грн. [2].

Існуюча система планування виробничої діяльності підприємств водопостачання та водовідведення не спрямована на економію водних та енергетичних ресурсів. Діяльність таких підприємств характеризується високою затратністю, відсутністю економічних стимулів зниження витрат на виробництво та зниження собівартості виробництва комунальних послуг. Проблема посилюється відсутністю можливості оновлення, розвитку та модернізації діючих потужностей. Підприємства не мають вагомих економічних стимулів до оптимізації структури тарифів та зниження нераціональних витрат матеріально-технічних ресурсів, що є причиною зловживань їх монопольним становищем. А недостатньо ефективний механізм державного регулювання їх діяльності не стимулює ці підприємства до впровадження прогресивного обладнання для надання послуг, поліпшення організації виробництва. До 2012 року формування цими підприємствами тарифів здійснювалось не на основі розрахунків з техніко-економічним обґрунтуванням, а на підставі фактичних витрат минулих періодів, величина яких не завжди відповідала реальності. Невирішеність питання щодо врегулювання витрат води та теплової енергії призводила до використання усереднених показників та покриття витрат за рахунок споживача [1, с. 194-195].

З 2010 року змінились підходи до державного регулювання сфери водопостачання та водовідведення. Зокрема було створено незалежний регулятор - Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг та запроваджено принципи стимулюючого тарифоутворення. В той же час залишилось неврегульованим питання раціонального використання наявних ресурсів підприємствами, та направлення інвестиційної складової та оновлення основних фондів. Метою впровадження державного регулювання на ринку комунальних послуг є забезпечення збалансованості інтересів учасників ринку, захист інтересів споживачів щодо надання їм комунальних послуг належної якості за обґрунтованими цінами, створення умов для ефективного функціонування суб'єктів природних монополій, залучення інвестицій у розвиток житлово-комунального господарства тощо. Але за шість років після утворення державного регулятора і переходу на стимулююче тарифоутворення не можна сказати, що створено досконалу систему регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у сфері комунальних послуг, встановлено чіткі правила гри на ринку, які стимулюють ефективне функціонування підприємств та забезпечення захисту прав споживачів.

Література:

1. Бабак А.В. Дослідження становлення і розвитку національної системи державного регулювання ціноутворення суб'єктів природних монополій та суміжних до них ринків інфраструктурних галузей житлово-комунальної сфери // Науково-технічний збірник. 2014. №113. С. 174-208.
2. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2015 р. Офіц. сайт Мінрегіону України. URL: <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/zhkh/teplo-vodopostachannya-ta-vodovidvedennya/natsionalna-dopovid/> (дата звернення: 22.08.2018).

3. Політична економія. Навч. посіб. / за заг. ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. – К.: Академвидав, 2007. – 672 с.
4. Про житлово-комунальні послуги: Закон від 24.06.2004 №1875-IV. База даних «Законодавство України»/ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1875-15> (дата звернення: 22.08.2018).
5. Сірко А.В. Економічна теорія. Політекономія. Навч посібник. / А.В. Сірко. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 416 с.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЯКОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМ ТОВАРИСТВОМ

ГОЛІВЕР В. П.

*аспірант кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування*

*Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

При оцінці якості корпоративного управління у товаристві вважаємо недостатнім обмежуватися тільки рейтинговою оцінкою такої якості. Зважаючи на позицію цілої низки науковців, які репрезентують зв'язок ефективності корпоративного управління з ефективністю управлінської діяльності, вважаємо за потрібне зосередити додаткову увагу на поточних результатах діяльності органів корпоративного управління, що втілюються у показниках діяльності підприємства. Вважаємо, що така оцінка дозволить отримати додаткове уявлення про якість корпоративного управління, втілену у результатах діяльності підприємства. Крім того, зважаючи на те, що діяльність наглядової ради як органу корпоративного управління носить регламентований характер, а праця її членів не може бути оцінена з позиції дотримання трудової дисципліни, для даного органу важливо оцінювати саме якість дотримання регламенту. Така оцінка додатково до рейтингової оцінки якості корпоративного управління дасть можливість визначити можливі втрати робочого часу даного органу для вирішення тих чи інших ключових питань в діяльності товариства.

Найбільш вдалим сьогодні вважається поєднання якісної та кількісної оцінки якості корпоративного управління в одну загальну оцінку, що вбачається нами у формуванні бінарного показника такої оцінки з відповідними коефіцієнтами вагомості. Складовими комплексної оцінки якості корпоративного управління обрано:

- як якісний показник – рейтингова оцінка якості корпоративного управління;
- як кількісний показник – інтегральний індекс результативності поточної діяльності органів корпоративного управління, розрахований з використанням піраміди ефективності.

Сформовано складові оцінки якості корпоративного управління та з використанням методу експертних оцінок розраховано відповідні бали для кожної із складових (табл. 1).

У якості експертів узято фахівців-економістів, що працюють на підприємствах ГМК м. Кривого Рогу, а також викладачів вищих навчальних закладів, що викладають економічні дисципліни.

Таблиця 1

Результати експертного розрахунку бальних оцінок окремих складових для бально-рейтингової оцінки якості корпоративного управління (КУ)

Складові оцінки	Бали рейтингової оцінки
1 «Оцінка ефективності та прозорості механізму організації КУ»	17
2 «Оцінка структури власності та дотримання прав власників»	14
3 «Оцінка дотримання інших принципів КУ»	16
4 «Оцінка діяльності окремих органів КУ»	22
5 «Оцінка корпоративних конфліктів»	21
– оцінка ступеня тяжкості конфлікту залежно від складу його учасників;	15
– оцінка передумов виникнення конфлікту залежно від складу його учасників.	6
6 «Оцінка якості дотримання регламенту наглядовою радою»	10
Разом	100

Методом експертного оцінювання обрано метод «Дельфі» як такий, що дозволяє використовувати заочну оцінку та незалежних (незнайомих) між собою експертів, виключаючи міжособистісний їх контакт та вплив один на одного з метою формування колективної думки.

Кількість експертів склала 30 осіб, що є достатньою для формування узгодженої думки. Для визначення ступеня узгодженості думок експертів застосовано коефіцієнт конкордації. За результатами проведених розрахунків коефіцієнт конкордації склав 0,756, що свідчить про високий рівень узгодженості експертів.

Запропоновано визначати рівень виконання членами наглядової своїх компетенцій. За основу такого виконання взято нормативні і фактичні витрати часу на прийняття членами наглядової ради рішень з окремих компетенцій. З цією метою нормативними витратами часу вважаємо затверджений регламент та порядок денний засідань наглядової ради на поточний період. На основі цієї інформації нормативні витрати часу на виконання заданого виду компетенцій визначаються множенням відведеної регламентом кількості годин на виконання наглядовою радою відповідної компетенції на кількість членів наглядової ради:

$$t_{i \text{ норм}} = t_{i \text{ регл}} \times m, \quad (1)$$

де $t_{i \text{ норм}}$ – нормативні витрати часу на прийняття членами наглядової ради рішень з i -ї компетенції, людино-годин;

$t_{i \text{ регл}}$ – час, виділений затвердженим регламентом наглядової ради для виконання нею i -ї компетенції, годин;

m – кількість членів наглядової ради.

Втратами часу в діяльності наглядової ради, які зменшують нормативний час на виконання не. i -ї компетенції, запропоновано вважати бути наступні: відсутність члена наглядової ради на засіданні з різних причин; запізнення члена наглядової ради на засідання або передчасний ухід із засідання з різних причин; неактивна участь у обговоренні проблем; відсутність ідей і пропозицій з вирішення проблем і т.п. Тоді фактичні витрати часу на виконання наглядовою радою i -ї компетенції становитимуть:

$$t_{i \text{ факт}} = (t_{i \text{ регл}} - BЧ_i) \times m, \quad (2)$$

де $BЧ_i$ – втрати часу з різних причин окремим членом наглядової ради у процесі виконання ним i -ї компетенції, год.

У процесі оцінки пропонується урахувувати той факт, що негативним для наглядової ради є лише недовиконання норм відведеного часу, у той час як перевитрати часу прирівнюються до норми, оскільки весь запланований час для виконання компетенцій було використано в повній мірі, а також додатково було приділено увагу конкретним питанням. Тому запропоновано інтегральний показник якості діяльності наглядової ради при здійсненні нею i -ї компетенції з позиції ефективного виконання нею своїх основних функцій (компетенцій) визначати наступним чином:

$$f\left(\frac{t_{i \text{ факт}}}{t_{i \text{ норм}}}\right) = \begin{cases} \frac{t_{i \text{ факт}}}{t_{i \text{ норм}}}, & \text{якщо } t_{i \text{ факт}} < t_{i \text{ норм}}; \\ 1, & \text{якщо } t_{i \text{ факт}} \geq t_{i \text{ норм}}. \end{cases} \quad (3)$$

де $t_{i \text{ факт}}$ – фактичні витрати часу на прийняття членами наглядової ради рішень з i -ї компетенції, людино-годин.;

$t_{i \text{ норм}}$ – нормативні витрати часу на прийняття членами наглядової ради рішень з i -ї компетенції, людино-годин.

Отримане значення показника якості діяльності наглядової ради, розраховане за формулою (3), враховує відносну величину дотримання витрат часу на виконання нею своїх компетенцій (повноважень) по кожній з груп компетенцій чи видів робіт у межах групи компетенцій. Інтегральний показник якості діяльності наглядової ради при виконанні нею усіх видів компетенцій ($K_{\text{як}}$) розраховується за формулою:

$$K_{\text{як}} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n f\left(\frac{t_{i \text{ факт}}}{t_{i \text{ норм}}}\right), \quad (4)$$

де n – загальна кількість компетенцій ($n=1, \dots, 5$).

Оцінка дотримання регламенту наглядовою радою у процесі її поточної діяльності є внутрішньою оцінкою, що проводиться одним із членів наглядової ради, на якого покладено відповідні обов'язки. Облік втрат часу на виконання членами наглядової ради своїх повноважень, у тому числі у розрізі ключових груп компетенцій, покладено на виконуючого обов'язки секретаря наглядової ради.

Інтерпретацію значень отриманого показника якості дотримання регламенту запропоновано здійснювати з використанням шкали Харрінгтона (табл. 2).

**Інтерпретація рівнів оцінки якості дотримання регламенту
наглядовою радою товариства**

Шкала Харрінгтона	Рівень якісної оцінки відповідно до рівня бажаності Харрінгтона
0,8-1,0	Відмінний
0,63-0,8	Добрий
0,37-0,63	Задовільний
0,2-0,37	Незадовільний
0,0-0,2	Дуже незадовільний

Для відображення результатів розрахунку показника $K_{\text{як}}$ у складі рейтингової оцінки якості корпоративного управління у балах його треба помножити на 10.

Оскільки рейтингова оцінка якості корпоративного управління оцінюється в балах, а індекс результативності – у коефіцієнті, виникає потреба приведення показників у співставні величини. Для цього запропоновано рейтингову оцінку переводити з балів у частку одиниці (наприклад, 87 балів становить 0,87).

Використовуючи метод Дельфі у складі постійних експертів, що залучені для отримання експертних оцінок для потреб даного дослідження, визначено коефіцієнти вагомості для зазначених складових, у результаті чого показник комплексної оцінки якості корпоративного управління набув вигляду:

$$K_{\text{як}}^{\text{КУ}} = 0,7 \times \frac{R_{\text{КУ}}}{100} + 0,3 \times P_{\text{інт}}^{\text{ч}}, \quad (5)$$

де $R_{\text{КУ}}$ – рейтингова оцінка якості корпоративного управління, балів;

$P_{\text{інт}}^{\text{ч}}$ – індекс результативності поточної діяльності органів корпоративного управління, коеф.

Інтерпретацію значень комплексного показника якості корпоративного управління запропоновано здійснювати з використанням наступної шкали (табл. 3). Значення меж шкали розраховано з використанням постійного складу експертів на основі методу Дельфі.

**Шкала інтерпретації значень комплексного показника
якості корпоративного управління**

Отримане значення комплексного показника	Інтерпретація значення
$K_{\text{як}}^{\text{КУ}} > 1,25$	Значний рівень зростання якості
$1,1 < K_{\text{як}}^{\text{КУ}} \leq 1,25$	Середній рівень зростання якості
$1 < K_{\text{як}}^{\text{КУ}} \leq 1,1$	Незначний рівень зростання якості
$K_{\text{як}}^{\text{КУ}} = 1$	Відсутність змін у рівні якості
$0,8 \leq K_{\text{як}}^{\text{КУ}} < 1$	Незначний рівень зменшення якості
$0,65 \leq K_{\text{як}}^{\text{КУ}} < 0,8$	Середній рівень зменшення якості
$K_{\text{як}}^{\text{КУ}} < 0,65$	Значний рівень зменшення якості

Отже, актуальним вбачається також оцінка результативності поточної діяльності органів корпоративного управління, у тому числі з позиції дотримання процедурних аспектів діяльності наглядовою радою.

МАРКЕТИНГОВА СКЛАДОВА БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПРИКЛАДІ ГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

ДЕРІГІН О. Д.

аспірант кафедри економіки повітряного транспорту

Національний авіаційний університет

м. Київ, Україна

У ХХІ ст. розвинені країни світу переходять на нову передову ступінь розвитку в промисловості – високотехнологічну, тоді як сировинні ринки перебувають у кризовому стані, який започаткувався ще з часів промислової революції ХІХ ст. Провідні аналітичні центри світу схиляються до того, що з цієї кризи вже не буде виходу.

Наразі вітчизняну економіку можна віднести до переважно сировинної. Тому в грудні 2016 року Кабмін затвердив положення про Національний комітет промислового розвитку, завдання якого - дати рекомендації по переходу на сучасну індустріальну модель економіки на основі інноваційних технологій.

Не можна відкидати той факт, що економіка України перебуває у кризі, що особливо простежується останні декілька років. Екзогенними причинами, що впливають на виникнення кризових явищ на підприємствах машинобудівного комплексу, можна назвати: спад темпів розвитку ГМК України, зниження конкурентоспроможності України внаслідок певних політичних та внутрішньо управлінських державних факторів, неефективну підготовку кадрового потенціалу. Проблемами зниження рентабельності операційної діяльності у машинобудуванні є інфляційні процеси в країні, зниження державної підтримки реального сектору економіки, зростаючий державний борг та необхідність сплати коштів за його обслуговування, зниження рівня життя населення, що позначається на платоспроможному попиті на продукцію машинобудування. Тоді як ендегенними причинами економічної кризи у машинобудуванні України є: зниження рівня власного капіталу та нарощення позикового, низька абсолютна та швидка ліквідність, нерозвинена кредитна політика у машинобудуванні, завеликий обсяг довгострокових зобов'язань, зношеність основних фондів, що не дозволяє якісно використовувати наявний їх фонд, зниження інноваційної активності підприємств галузі [1, с. 173].

Таким чином, зазначені вище причини істотно впливають на відтік інвестиційної привабливості машинобудівної галузі, так і країни в цілому. Тому у червні 2017 року Міністерство економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ) представило документ під назвою Пропозиції до Першочерговому плану дій з

промислового розвитку України. Його на замовлення міністерства розробив Незалежний аналітичний центр «Український інститут майбутнього» [3].

Подано 21 пропозицію для «локомотивних» галузей української економіки – для видобувної, металургійної, хімічної та нафтохімічної, харчової промисловості, електроенергетики і машинобудування, що дозволяє залучити 2,3 млрд. доларів інвестицій і 4,3 млрд. доларів додаткового ВВП. Перелік пропозицій подали в уряд, міністерства і парламент.

Обсяг реалізованої промислової продукції машинобудування у 2010-2018 рр. представлено у рис. 1. Обсяг продукції, реалізованої за межі країни, за січень-червень 2018р. складає 38686,4 млн. грн., що є 47% до обсягу реалізованої промислової продукції за видом діяльності [2].

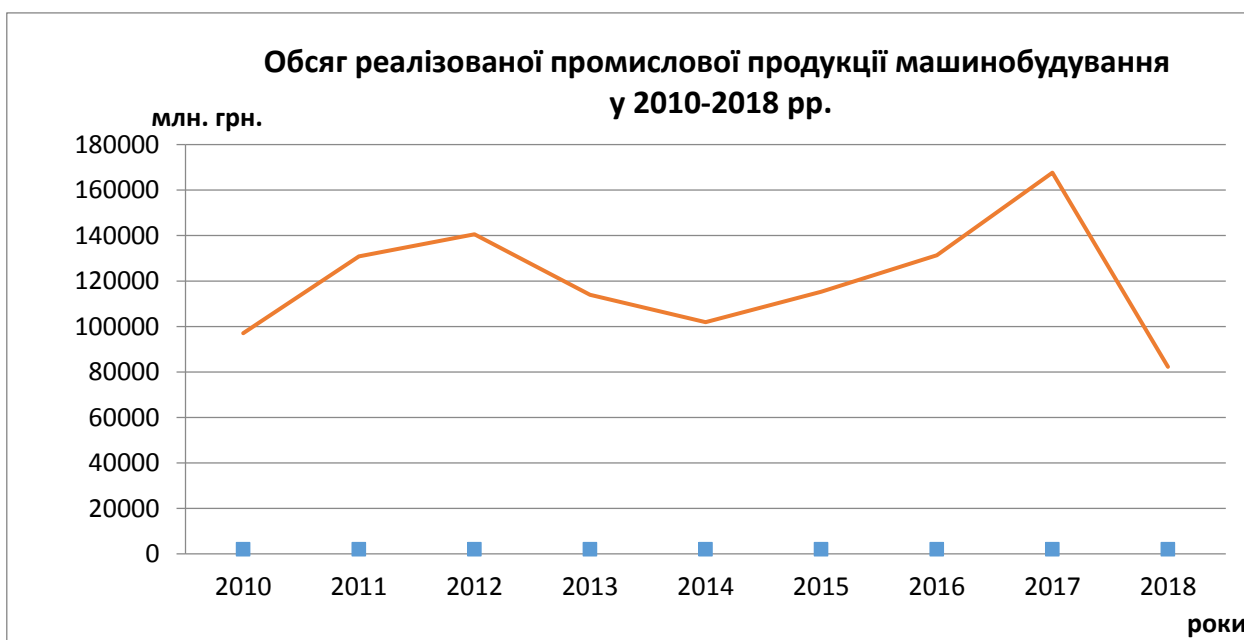


Рис. 1. Обсяг реалізованої промислової продукції машинобудування у 2010-2018 рр.

Як бачимо з даних рис. 1, за 4 роки, з починаючи 2014 р., у 2017 р. нарешті почало вирівнюватися у сторону збільшення реалізації продукції машинобудування, виробленої в Україні. На державному рівні було надано підтримку українським машинобудівним заводам: в червні 2017 р. було прийнято рішення, згідно з яким всі сільськогосподарські підприємства, які купують вітчизняну техніку, отримуватимуть 20% компенсації.

Таким чином, під преференції підпадають 40 вітчизняних підприємств, серед яких Харківський тракторний завод, ДП «Південьмаш ім. Макарова» (ПМЗ), Хорольський механічний завод, ПАТ «Завод Фрегат», Лозовський ковальсько-механічний завод (ЛКМЗ), Карлівський машинобудівний завод, Херсонський машинобудівний завод, «Бердянські жниварки», ПАТ «Ельворті».

Зараз підводити підсумки держпрограми рано, але певні результати вже є: всі ці підприємства запрацювали та активно шукають ринки збуту. Саме тому, щоб бути конкурентоспроможними у галузі світового машино-

будування, топ-менеджерам треба ретельно підходити до планування маркетингу бізнес-процесів виробничого підприємства. З цього випливають такі кроки: обираємо показники характеристики бізнесу та плануємо маркетингові заходи.

Найменування показника х-ки бізнесу	Поточне значення показника х-ки бізнесу	Прогнозоване значення показника х-ки бізнесу
Клієнт-орієнтованість	Задоволення потреб бізнес-партнерів на ринку B2B	Розширення ТК (точок контакту)
Маркетингові комунікації	Планування рекламної кампанії з урахуванням мотивації споживачів та ступеня їх залучення	Впровадження в практику DM-календаря
Споживачі	Методика управління лояльністю споживачів	Застосування «Моделі трьох ключів» компанії TCG
Продаж	Планування бюджету	Лідогенерація

Слід зазначити, що на початку 2017 р. спостерігалось деяке пожвавлення у галузі машинобудування на вітчизняному ринку – після року простою запрацювало ПАТ «Харківський тракторний завод» (ХТЗ). Новий власник - група DHL, надала підприємству 400 млн. грн. кредиту.

Згідно з планом, щомісяця завод повинен випускати 150 тракторів. Вже в липні 2017 р. з заводських конвеєрів вийшло 500 одиниць техніки, тому ХТЗ вирішив повернути собі не тільки українські, а й раніше втрачені ринки країн СНД і Європи.

Отже, для підвищення ефективності управління бізнес-процесами на машинобудівному підприємстві, що функціонує в умовах сучасного українського ринку, необхідно ретельно відібрати ключові показники кожного процесу та впровадити маркетингові заходи. Наприклад, сконцентруватися на підвищенні ефективності рекламної кампанії, налагодити відносини з постійними клієнтами, змінити методи залучення нових споживачів чи ретельніше вивчити конкурентів та їхні маркетингові заходи. В сучасному світі компанія має бути гнучкою та постійно готовою до нових викликів, адже це дозволить зберегти прибутковість навіть за нестабільного ринку.

Література:

1. Research on the development of the machine-building industry of Ukraine: state and prospects – multi-authored monograph. – Latvia: Izdevniecība «Baltija Publishing», 2017. – 200 p.
2. Державна служба статистики України / Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ВИБІР УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ У СФЕРІ СИСТЕМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОЇ СТІЙКОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

ДЖЕРЕЛЮК Ю. О.

кандидат економічних наук, доцент

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

У сучасних умовах зростає необхідність застосування підходів до управління підприємствами, що забезпечують стійкість підприємства при негативних змінах у внутрішньому, зовнішньому середовищі та ефективну діяльність в умовах конкурентного середовища. В умовах високого динамізму та невизначеності зовнішнього середовища, ринкових перетворень, посилення інтенсивності конкуренції, наростаючі темпи змін споживчих попитів та переваг відносно якості туристичних послуг актуальними стають питання забезпечення антикризової стійкості підприємства в конкурентному середовищі.

Питання щодо оцінювання та забезпечення економічної стійкості підприємств досліджувалися в працях О. В. Броїло, К. С. Григорян, К. А. Егіян, Д. С. Кондаурової, В. М. Ячменьової, М. С. Яшина та інших. Питанням сутності та оцінювання антикризової стійкості підприємства присвячено дослідження В. О. Коюди [1] та В. О. Рогової [2]. Проведений аналітичний огляд робіт показав, що в аналізованих джерелах не приділено уваги питанням застосування на практиці сценарного підходу до процесу вибору управлінського рішення у сфері системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств в умовах невизначеності; не сформовано чіткої методики його застосування, адже методика варіюється в залежності від специфіки галузі функціонування конкретного підприємства. Будь-яка управлінська діяльність тісно пов'язана із розробленням і прийняттям відповідних рішень щодо різноманітних управлінських ситуацій. Сутність сценарного підходу полягає у порівнянні декількох рівноймовірних варіантів розвитку ситуації, з урахуванням характерних для кожного із суб'єктивних та об'єктивних факторів.

Фактично, сценарій – це логічний опис можливого майбутнього стану суб'єкта господарювання після реалізації певної комбінації цілей. Голландський вчений Філіп Ван Ноттен (Philip Van Notten) уточнює визначення сценарію – це «гіпотетична послідовність можливих подій, що фокусує увагу на причинно-наслідковому зв'язку між цими подіями і точками ухвалення рішень, здатних змінити хід і траєкторію руху в часі всієї даної системи в цілому або окремих її підсистем» [3].

В умовах невизначеності і швидких змін внутрішнього та зовнішнього середовища стає ризикованим розробляти управлінські рішення, що засновані на

єдиному імовірнісному прогнозі, тому сценарний підхід дозволяє створювати і логічно структурувати різні варіанти зміни подій у майбутньому, тим самим створюючи передумови успішності діяльності підприємств при різних варіантах зміни подій. Основна перевага сценарію – він дозволяють об'єднати безлічі чинників і визначити можливі траєкторії зміни рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства. Сценарій дозволяє передбачати альтернативні варіанти зміни рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства при зміні факторів, які на нього впливають.

За своєю сутністю сценарії є правдоподібними образами майбутнього, які, як правило, супроводжуються «історією майбутнього», що відбиває шлях із сьогодення в майбутнє (такі сценарії часто називають «дослідницькими» або «екстраполяційними»), або в зворотному напрямку – від майбутнього до сьогодення (часто згадуються як «нормативні» сценарії) [4].

Переверза К. В. зазначає, що специфіка сценарного підходу полягає в тому, що він дозволяє прояснити (осмислити) дії, що вживаються в даний час, в світлі майбутніх подій; дозволяє вивчити різноманітне і невизначене майбутнє; передбачає застосування системного підходу [5].

Головна спрямованість та мета сценарію системного забезпечення антикризової стійкості підприємства в умовах невизначеності – розкрити наслідки поточного забезпечення складових і позначити прийняті допущення, сконцентрувати увагу на правильно сформульованих проблемах. Метод сценаріїв, як відомо, являє собою набір сценаріїв з кожного розглянутого рішення, його реалізації, а також можливими позитивними і негативними наслідкам. Заключним кроком виступає моніторинг за подальшим ходом роботи підприємства з метою його можливого коригування.

Загалом, щодо системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств, пропонується узагальнено розробка та відбір чотирьох варіантів сценаріїв: песимістичного, оптимістичного та прогностичного та бажаного. Оптимістичний сценарій передбачає ідентифікацію прогресуючої динаміки рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства та конкурентної позиції. Оптимістичний сценарій є звичайно найкращим для забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств, проте він найменше відповідає принципу «реалізованості». Песимістичний сценарій передбачає ідентифікацію згасаючої динаміки рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства та конкурентної позиції. Бажаний сценарій (більш формально «нормативний сценарій») будується для того, щоб уявити, в якому напрямку необхідно рухатись, які дії необхідно виконувати, щоб досягти поставленої мети щодо системного забезпечення антикризової стійкості туристичного підприємства. Обґрунтування найбільш доцільних рівнів складових забезпечення антикризової стійкості туристичного підприємства для досягнення «бажаного» результату – це головне завдання сценарного підходу. Бажаний сценарій не може бути єдиним для всіх підприємств, він зумовлюється двома вимогами – темпом росту конкурентної позиції за рівнем забезпечення антикризової стійкості та темпом росту рівня системного забезпечення антикризової стійкості підприємства.

Таким чином, маючи уявлення про можливості та динаміку можливостей підприємств, можна використовувати їх з метою підвищення конкурентної позиції

та рівня системного забезпечення антикризової стійкості, а маючи уявлення про загрози, можна розробляти попередні заходи з метою їх упередження. У межах системного підходу принципово слід враховувати як показники конкурентної позиції за рівнем забезпечення антикризової стійкості, так і показники рівня системного забезпечення. При цьому можливими є три сценарії, які описують комбінування критеріїв конкурентної позиції та системного забезпечення в діяльності туристичного підприємства під час прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності: збалансований, орієнтований на підвищення рівня системного забезпечення антикризової стійкості та орієнтований на підвищення показника конкурентної позиції за рівнем забезпечення антикризової стійкості підприємства (табл.1).

Вибір певного бажаного сценарію туристичним підприємством залежить від оцінки показника рівня системного забезпечення внутрішньої антикризової стійкості туристичних підприємств (дуже низький, низький, нижче середнього, вище середнього, високий, дуже високий) та показника конкурентної позиції за рівнем забезпечення внутрішньої антикризової стійкості (дуже сильна, сильна, середня, слабка конкурентна позиція).

Таблиця 1

Характеристика бажаних сценаріїв врахування рівня системного забезпечення антикризової стійкості та показника конкурентної позиції туристичних підприємств в умовах невизначеності

Номер сценарію	Назва сценарію	Характеристика сценарію
I	Збалансований	Під час прийняття управлінських рішень формується бажаний сценарій, який враховує обидва критерії (рівень системного забезпечення та показник конкурентної позиції). Приймаються управлінські рішення з підвищення рівнів критеріїв до верхньої межі потенціалів.
II	Орієнтований на підвищення рівня системного забезпечення	Під час прийняття управлінських рішень формується бажаний сценарій, який відповідає критерію підвищення рівня системного забезпечення до верхньої межі потенціалу за умов дуже сильної (сильної) конкурентної позиції.
III	Орієнтований на підвищення показника конкурентної позиції	Під час прийняття управлінських рішень формується бажаний сценарій, який відповідає критерію підвищення конкурентної позиції до верхньої межі потенціалу за умов дуже високого (високого / вище середнього) рівня системного забезпечення.

Джерело: запропоновано автором

Важливим аспектом системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств є врахування здатностей туристичного підприємства реалізовувати позитивні можливості, які вже розвинуті та існують на підприємстві, для досягнення бажаного результату. Величину, що характеризує можливості, називають потенціалом. Саме тому формування потенціалу слід

розглядати як ключовий елемент системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств.

Необхідно зазначити, що при прийнятті управлінських рішень в кожному конкретному випадку обов'язково слід досліджувати причини, які призвели до того чи іншого співвідношення показників складових забезпечення внутрішньої антикризової стійкості на підприємстві.

Таким чином, важливим аспектом сценарного підходу до системного забезпечення антикризової стійкості підприємств є обґрунтування варіантів рішень щодо адекватного і своєчасного реагування на зміни; здатностей передбачати і вдало реагувати на загрози та знижувати невизначеності і ризики, підтримувати відповідність між складовими антикризової стійкості для забезпечення високого рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств в умовах невизначеності. Використання сценарного підходу до системного забезпечення антикризової стійкості підприємства поглиблює і розвиває теоретико-методичні основи системного забезпечення антикризової стійкості, підвищує гнучкість та якість управлінських рішень, на основі виявлення «вузьких місць» і обґрунтування комплексу заходів, спрямованих на підвищення рівня системного забезпечення антикризової стійкості туристичних підприємств.

Література:

1. Коюда В. О. Напрями та складові оцінювання антикризової стійкості промислового підприємства / В. О. Коюда, О. М. Костіна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Вип. 2 (12). – Т. 2. – С. 39–47.
2. Рогова В. А. Теоретические основания и формы регулирования антикризисной устойчивости предприятий: дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Рогова Виктория Александровна. – Ростов-на-Дону, 2014. – 221 с.
3. Van Notten Ph. Scenario Development: a Typology of Approaches / Ph. Van Notten // Think Scenario, Rethink Education. – Paris : OECD Publishing, 2006. – P. 69–84.
4. Філіппова В.Д. Методика розроблення прогнозних сценаріїв процесу формування і реалізації державної політики [Електронний ресурс] / В. Д. Філіппова // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2015. – № 1. – Режим доступу: http://el-zbirn-du.at.ua/2015_1/24.pdf.
5. Переверза Е. В. Сценарный подход в задачах анализа сложных социальных систем / Е. В. Переверза // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2011. – № 1. – С. 133–143.

УПРАВЛІННЯ ТАЛАНТАМИ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ

ЄВАСЬ Т. В.

старший викладач кафедри економіки та менеджменту

Вінницький соціально-економічний інститут

Університету «Україна»

м. Вінниця, Україна

В умовах прискорення темпів технологічних, економічних, соціальних та культурних змін питання ефективного управління та використання головного ресурсу будь-якого підприємства – персоналу – залишається абсолютним пріоритетом для всіх без винятку організацій.

Сучасні виробничо-господарські виклики вимагають використання нових, інноваційних технологій в управлінні персоналом, поширення успішних світових практик і підходів. Нажаль, це надзвичайно актуально для України, оскільки значення функції управління персоналом на вітчизняних підприємствах несправедливо применшується, подеколи застосовуються надзвичайно застарілі методи, і взагалі цей напрям діяльності за кризових умов скорочується одним з перших [1, с. 307].

Однією із прогресивних технологій менеджменту та розвитку персоналу є технологія управління талантами.

Управління талантами — це таке управління персоналом, при якому враховуються індивідуальні особливості розвитку кожного співробітника, надається допомога в удосконаленні його сильних сторін і в поліпшенні тих ділових якостей, в яких, на власну думку, думку колег і лінійних менеджерів, він відчуває нестачу [1, с. 307].

Талант – це сукупність здібностей людини: притаманних їй обдарувань, умінь, знань, досвіду, інтелекту, характеру та енергії, також відноситься здібність до навчання та росту [2, с. 173].

Таланти – це не окрема частина персоналу або не певна сукупність вмінь окремих співробітників, а всі працівники організації, які являють собою її найцінніший актив, який володіє необхідними з навчаннями, навичками і вміннями.

Ефективність реалізації конкретного навичка чи комплексу робіт залежить не тільки від знань, якими володіє співробітник, але й, від його здібностей та відношення.

Під талантом доцільно розуміти комплекс переваг (знання, вміння, навички, здібності та відношення), які в заданих умовах дозволяють працівнику показувати результативність вище за середню. В цьому випадку також управління талантами полягатиме у постійному виявленні талантів персоналу та їх застосуванні найкращим чином на користь бізнесу [3].

В управлінні талантами можна виділити такі стадії (табл. 1).

Таблиця 1

Загальна характеристика стадій управління талантами

Стадії управління талантами	Основні характеристики
1. Ідентифікація та залучення талантів	Пошук працівників з високим потенціалом в колективі та зовнішньому середовищі.
2. Розвиток талантів	Створення та реалізація плану розвитку цих співробітників
3. Управління талантами	Використання та утримання талановитих співробітників, утримання їх в компанії.
4. Відстеження та оцінка ефективності управління талантами	Відстеження єдності в стратегії управління талантами на підприємстві та контроль за витратами на управління талантами.

Джерело: [2, с. 174]

Як бачимо, система управління талантами передбачає цілісний підхід до роботи із співробітниками, які володіють високим потенціалом розвитку здібностей у сфері лідерства й менеджменту, здатними у перспективі посісти ключові посади.

Ефективне управління талантами формує та підвищує позитивний імідж підприємства як роботодавця, а також допомагає зберегти існуючі та залучити нові таланти.

Крім стадій, в технології управління талантами виділяють три рівні (табл. 2).

Таблиця 2

Рівні управління талантами

Рівні управління	Результат
1) планування заміни (Replacement planning)	План заміни ключових позицій.
2) планування спадкоємності (Succession planning)	Розвиток та кар'єрний план для потенційно талановитих.
3) управління талантами (Talent management)	Повністю інтегрована в HR-процеси система розвитку та розкриття талантів.

Джерело: [2, с. 174]

Таким чином, управління талантами повинно розглядатися як циклічний і безперервний процес їх виявлення, використання і розвитку. В цьому зв'язку управління талантами переплітається із концепцією навчання впродовж життя, включаючи самонавчання. Відтак управління талантами може бути реалізовано в програмах різного рівня і обсягу [3].

Вимогою часу є планування талантів на довгострокову перспективу та інвестування, а не просто реагування на окремі короткострокові тенденції. Успішні компанії мають прогностичні моделі не менше ніж на п'ять років щодо

планування потреби у своїх талантах у розрізі бізнес-одиниць, компетенцій і географічного розташування. Це дає можливість їм управляти талантами проактивно.

Компанії з прогресивним досвідом аналізують, що буде потрібно, щоб домогтися успіху, і вони планомірно розвивають свої таланти, пропонуючи відповідні тренінги, можливості та програми. Мотивуючи талановитих співробітників переходити до стратегічних зон з високими темпами зростання, компанії можуть активно розвивати свої таланти відповідно до своїх потреб, а не будуть змушені залучати таланти ззовні.

У цьому зв'язку на перший план виступає функція розвитку персоналу, яка набуває стратегічного значення. Сучасна система розвитку персоналу повинна поєднувати навчання в процесі роботи, проектні завдання, обмін досвідом і формальне навчання, а також різні тренінги, спрямовані на розвиток у кожного співробітника навичок і компетенцій, необхідних для розвитку бізнесу. З урахуванням глобальної нестачі кадрів і швидкозмінних вимог, бізнес повинен здійснювати планування розвитку співробітників з оцінкою майбутньої необхідності в кадрах. Це планування має меншою мірою концентруватися на тому, які компетенції вже є у співробітників організації, і більшою — на тому, які навички необхідно розвивати [1, с. 308].

Все викладене вище дозволяє зробити висновок, що управління талантами можна визначити як сукупність інструментів управління персоналом, що дають можливість підприємству залучати, ефективно використовувати та утримувати працівників, які здійснюють суттєвий внесок у розвиток організації.

Відповідно до сучасного розуміння управління талантами як технології менеджменту персоналу всі працівники підприємства (або їх частина) визнаються талановитими, і це вимагає від організації особливих процесів управління персоналом, де основний акцент робиться на розкритті творчого потенціалу робітника, на наданні йому максимальних можливостей для розвитку, росту, навчання та самореалізації. І все це з метою забезпечення зростання доходів підприємства.

Оскільки саме талановиті працівники створюють неповторний імідж компанії, особливу внутрішню та зовнішню атмосферу організації, вони складають головний потенціал підприємства. Тому варто вкладати кошти у розвиток та управління талантами працівників, адже такий працівник відданий своєму підприємству, для нього робота – важлива частина життя, він завжди прагне до росту та розвитку, йому подобається відповідальність, він вміє ставити цілі та досягати їх.

Отже, управляючи талантами, успішні компанії руйнують кордони між структурними підрозділами компанії та філіями, збагачуючи таким чином їх талантами та лідерством. Згідно даного підходу, талановиті співробітники не належать окремим керівникам; швидше, ці співробітники підтримують організацію в цілому.

Управління талантами продовжує сьогодні визначати ключові особливості ефективного ведення бізнесу, талант став ключовим фактором, що визначає успішність та ефективність функціонування організації, правильний підбір

талановитого персоналу, його розвиток і утримання – це одна з головних конкурентних переваг підприємства.

Література:

1. Василик А.В. Сучасні виклики та інноваційні практики управління персоналом [Електронний ресурс] / А.В. Василик // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. - 2014. – № 1. – С. 306-314. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvttp_2014_1_51.
2. Продіус О.І., Журавель А.І., Сітор М.О. Талант-менеджмент як невід’ємна складова успіху організації [Електронний ресурс] / О.І. Продіус, А.І. Журавель, М.О. Сітор // Економіка: реалії часу. – 2013. - № 1 (6). – С. 172-177. – Режим доступу до ресурсу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/No1/172-177.pdf>.
3. Татаревська М.С., Сорока О.В. Проблеми і перспективи управління талантами в сучасних організаціях / М.С. Татаревська, О.В. Сорока. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2506/1>.

ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ЄВСТАХЕВИЧ А. Л.

викладач

Львівський університет бізнесу та права

м. Львів, Україна

Великі підприємства, володіючи достатніми фінансово-матеріальними та трудовими ресурсами, мають можливість зосередитись соціальній відповідальності. Вони мають власний бренд та імідж, що визначають успішність господарської діяльності, взаємодії з контрагентами та споживачами.

Проте, як слушно зауважують Сардак С.Е., Гасленко К.С. в Україні навіть на рівні великих корпорацій соціальна відповідальність знаходиться у стані трансформаційного становлення концептуального змісту і потребує подальшого розроблення, впровадження та вдосконалення [1, с. 346]. Стосовно значення благодійності у соціальній відповідальності великих підприємств, Пільгуй С.С. зауважує, що більшість великих вітчизняних компаній вважають свою благодійну діяльність складовою власної стратегії корпоративної соціальної відповідальності; пов’язуючи її з власною місією, стратегією та ключовими компетенціями, компанії інтегрують корпоративну благодійність у загальні стратегії розвитку бізнесу, що охоплюють широке коло завдань та відповідальностей компанії. Найбільш актуальними сферами, на думку науковця, є соціальний захист, освіта, спорт і дозвілля [2, с. 6–7]. В. Я. Брич зауважує, що основними суб’єктами впровадження соціальної відповідальності є великі підприємства. На більшості вітчизняних підприємств спостерігається недооцінка власниками та керівниками ролі соціальної відповідальності в отриманні конкурентних переваг, а впровадження соціальної відповідальності у

практику управління відбувається лише щодо дотримання обов'язкових (законодавчо визначених) норм [3, с. 37].

Слід відзначити, що нефінансові звіти, наявні у вільному доступі не дають підстав однозначно охарактеризувати систему менеджменту соціальної відповідальності.

Аналіз доступних звітів засвідчує відсутність єдиного стратегічного підходу до менеджменту соціальної відповідальності. Натомість, результати, що подаються у звітах є наслідком впровадження тих чи інших систем управління якістю (принагідно зауважимо, що стандарти SA8000 та ISO26000 у аналізованих звітах не згадуються), екологічного менеджменту та управління трудовими ресурсами, а також проектного менеджменту у частині благодійної, спонсорської та меценатської діяльності підприємств.

У цьому контексті погодимось з В. Я. Бричем, котрий пропонує на великих підприємствах створювати відділ з управління соціальною відповідальністю, а також групи з реалізації соціальних програм та проектів, розробки соціальної звітності. До їх складу, вважає науковець, доцільно включити представників відділів підприємства профільного спрямування, що сприятиме залученню працівників до процесу управління соціальною відповідальністю на підприємстві [4, с. 37].

Таким чином, перспективним напрямком подальших досліджень є обґрунтування методики системних удосконалень системи менеджменту соціальної відповідальності великих підприємств.

Література:

1. Сардак С.Е., Гасленко К.С. Внутрішня корпоративна соціальна відповідальність підприємства: теоретичні та практичні аспекти. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. № 12. С. 342–347.
2. Пільгуй С.С. Вплив корпорацій на розвиток суспільства шляхом впровадження корпоративної соціальної відповідальності. *Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. Економіка*. 2012. Вип. 2 (36). С. 194–199.
3. Брич В. Я., Смачило І. І. Соціальна відповідальність вітчизняних підприємств. *Технологический аудит и резервы производства*. 2014. № 5(2). С. 36–39.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА, ЯК СКЛADOVA СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

ІВАНЧЕНКО В. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант відділу підприємництва, кооперації
та агропромислової інтеграції*

*Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна*

Сталий розвиток суспільства та України зокрема є основним та одним із головних завдань що виникли в процесі розвитку людства. Постійний ріст кількості населення планети, збільшення викидів у атмосферу, зменшення ресурсів для суспільства та неможливість їх поновити і були основними причинами розробки та запровадження курсу сталого розвитку. Україна також долучилася до цього процесу, підтвердженням чого є прийняття Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [1], яка була прийнята в 2015 році.

На основі цієї стратегії та в підтвердження затверджених орієнтирів, що були висвітлені на Саміті ООН із сталого розвитку в 2017 році, було розроблено «Цілі сталого розвитку: Україна» [2]. В їх основу також було закладено адаптовані до реалій України Цілі Розвитку Тисячоліття, що були прийнятими ще у 2000 році на Саміті тисячоліття ООН та задекларовані в «Декларації тисячоліття» ООН [3] та змінені у вересні 2015 року в рамках 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН у Нью-Йорку в підсумковому документі Саміту «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року» [4].

Україна задекларувала досягнення 17 цілей шляхом вирішення 86 завдань. Момент вирішення поставлених завдань та точки досягнення цілей можна встановити за 172 розробленими індикаторами [1]. Майже всі задекларовані цілі залежить від вдалого та ефективного функціонування саме підприємницьких структур. Деякі із задекларованих цілей повністю залежать від розвитку підприємництва в країні, а деякі лише частково. На нашу думку, повністю залежать від сталого розвитку підприємництва наступні цілі:

- подолання бідності – забезпечення підприємницькими структурами збільшення зайнятості населення, створення нових робочих місць, ріст доходів населення, не тільки учасників підприємництва та їх сімей, а й найманої робочої сили, збільшення обсягів витрат на підтримку обраного способу життя та постійне його покращення, тощо. Економічне зростання підприємництва є передумовою подолання бідності;

- подолання голоду, розвиток сільського господарства – подальший розвиток сільського господарства, його технічне та технологічне переоснащення й модернізація, застосування систем енергоефективності та екологічності, залучення інвестицій та інновацій, дотримання національних та міжнародних норм якості продукції та забезпечення продовольчої безпеки країни можливе лише через розвиток різного роду підприємницьких структур,

починаючи від фізичних осіб-підприємців та сімейних фермерських господарств і закінчуючи великими агрохолдингами;

- доступна та чиста енергія – забезпечення країни «зеленою» енергією є однією із пріоритетних завдань сталого розвитку підприємництва. Саме підприємницькі структури та фізичні особи-підприємці розвивають цей напрямок;

- гідна праця та економічне зростання – одна із цілей, яка на 100 відсотків залежить від сталого розвитку саме підприємництва. Досягнення та покращення показників, які закладені в індикатори сталого розвитку можливе лише за рахунок підприємницьких структур. Нові робочі місця, ріст ВВП, збільшення основного капіталу, його модернізація та нагромадження, зростання продуктивності праці, збільшення частки доданої вартості є основними результатами сталого розвитку підприємництва;

- промисловість, інновації та інфраструктура – збільшення транспортних перевезень пасажирів та вантажів, збільшення частки електротранспорту у внутрішньому сполученні, зростання інноваційної інфраструктури, що забезпечуватимуть розвиток наукових досліджень та науково технічних (експериментальних) розробок у промисловості, забезпечення доступності Інтернету забезпечить саме підприємницькі структури;

- скорочення нерівності – забезпечення населення гідним рівнем доходів, зменшення дискримінації в суспільстві, збалансований розподіл податкового навантаження на суб'єкти оподаткування, постійна заробітна плата є основними завданнями, що виконують саме підприємницькі структури;

- сталий розвиток міст і громад взагалі не можливий без розвитку підприємництва – забезпечення доступності житла, зменшення негативного впливу забруднюючих речовин, у т. ч. на довкілля міст, шляхом використання інноваційних технологій, забезпечення розробки і реалізації стратегій місцевого розвитку, спрямованих на економічне зростання, створення робочих місць, розвиток туризму, рекреації, місцевої культури і виробництво місцевої продукції є завданнями підприємництва;

- відповідальне споживання та виробництво – зниження ресурсоемності економіки, зменшення втрат продовольства у виробничо-збутових ланцюжках, а також зменшення обсягу утворення відходів і збільшення обсягів їх переробки та повторного використання на основі інноваційних технологій та виробництв є головними завданнями на шляху сталого розвитку саме підприємництва, тощо.

Є і ще ряд цілей, які без розвитку підприємницьких структур не будуть досягнуті на шляху до сталого розвитку. Тому, на нашу думку, саме сталий розвиток різноманітних підприємницьких структур забезпечить сталий розвиток всієї економіки країни.

Література:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». Схвалено Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015. Дата ознайомлення: 20.07.2018. URL:<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення 20.07.2018).

2. Цілі сталого розвитку: Україна. Національна доповідь 2017 року. Дата ознайомлення: 20.07.2018. URL: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf (дата звернення 20.07.2018).
3. Декларація тисячоліття Організації Об'єднаних Націй. Затверджено резолюцією 55/2 Генеральної Асамблеї від 8 вересня 2000 року. Дата ознайомлення: 20.07.2018. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_621 (дата звернення 20.07.2018).
4. Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року. Резолюція, прийнята Генеральною Асамблеєю 25.09.2015 року Дата ознайомлення: 20.07.2018. URL: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/sustainable-developmen>.

ПОБУДОВА ГРАФОАНАЛІТИЧНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНОЮ СКЛАДОВОЮ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ЖКГ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

КІМУРЖІЙ М. І.

заступник директора з навчальної та навчально-виробничої роботи

Білгород-Дністровський економіко-правовий коледж

Полтавського університету економіки і торгівлі

м. Білгород-Дністровський, Одеська область, Україна

Процес дослідження потенціалу розвитку підприємства як складно-структурованої системи передбачає, в першу чергу, вивчення ресурсної складової як базової площини для подальшої реалізації потенціалу підприємств. Вивчення потенціалу з позиції ресурсного підходу доцільно проводити у розрізі основних видів: фінансові, виробничі, трудові та інформаційні ресурси. Важливість дослідження сучасного стану полягає в тому, що властивості цих ресурсів змінюватися (нарошуватися, зменшуватися) дадуть змогу підприємствам ЖКГ перейти на новий етап життєвого циклу [6, с. 27].

Так, аналіз сучасного стану управління фінансовими ресурсами дозволив зробити ряд висновків: збитковість капіталу спричинює зниження привабливості підприємств даної сфери для потенційних інвесторів і пов'язана як із значними технологічними втратами у зв'язку із моральним та фізичним старінням виробничих потужностей, так і зростанням на балансі підприємств дебіторської заборгованості [2, с. 146]; високий показник фінансової автономії зумовлений специфікою діяльності підприємств ЖКГ (підприємства ЖКГ України не використовують такі засоби фінансування, як взяття кредиту, лізинг устаткування, фінансування за рахунок випуску облігацій та ін), проте, власних коштів досить часто не вистачає навіть на оплату праці власним працівникам, оскільки більшість таких підприємств є не тільки нерентабельними, але і збитковими, що автоматично виключає з джерел інвестування власний прибуток [5]; низьке значення показника ліквідності балансу зумовлене наявністю значного обсягу дебіторської заборгованості, що в свою чергу є наслідком відсутності важелів впливу на боржників щодо повернення коштів, оскільки стягнення заборгованостей в судовому порядку сьогодні є практично

неможливим через відсутність єдиного правового механізму проведення таких процедур [7, с. 53]; підприємства Полтавської області є одними із «лідерів» в акумулюванні дебіторської заборгованості: на 1 грн кредиторської заборгованості підприємства ЖКГ залучають 1,2 грн дебіторської, що вище середнього значення по Україні (1,18 грн). Існування значного обсягу дебіторської заборгованості підтверджує низьку ефективність управління системою взаємовідносин «підприємство-споживач».

Розглядаючи структуру виробничих ресурсів слід відмітити значне переважання основних засобів у структурі, проте нормативним вважається співвідношення 50:50, а отже структуру балансу підприємств ЖКГ можна назвати «важкою» і доцільно стверджувати про необхідність її оптимізації. Аналіз часткових показників управління виробничими ресурсами підприємств ЖКГ Полтавської області показав негативні тенденції: наявність значної зношеності основних засобів, причиною чого є відсутність належного фінансування технічного оновлення виробничих потужностей, моральна застарілість обладнання і устаткування; існування збитковості необоротних активів, оскільки протягом останнього десятиріччя витрати, пов'язані з обслуговуванням виробничого устаткування не повною мірою покривалися отриманим від операційної діяльності прибутком, а виробничий процес забезпечувався матеріаломісткими, енергомісткими, трудомісткими технологіями із низьким рівнем автоматизації процесів. Результатом ряду досліджень науковців є виявлення довгострокового перебування великих об'ємів знеціненого і збиткового обладнання та устаткування на балансі підприємства ЖКГ, що не використовується у повному обсязі [5, 4; 1].

Оцінка ефективності управління трудовими ресурсами підприємств ЖКГ засвідчила наступну динаміку: протягом досліджуваного періоду спостерігається зростання продуктивності праці, що пов'язано зі зростанням обсягу виручки за рахунок підвищення тарифів за використання ЖКП; незважаючи на скорочення ЖЕКів у зв'язку із реформуванням галузі ЖКГ, кількість працівників підприємств ЖКГ постійно зростає, про що свідчить коефіцієнт змінності кадрів; наявний рівень компетенції працівників є нижчим за нормативний, а програми підготовки та підвищення кваліфікації майже не застосовуються у діяльності підприємств ЖКГ [5], наслідком чого є прийняття недостатньо науково обґрунтованих управлінських рішень.

Враховуючи важливість інформаційних ресурсів, що в першу чергу дають можливість скоротити часовий розрив у русі грошових коштів шляхом своєчасного інформування боржників про суми заборгованості, слід відмітити позитивні тенденції до підвищення ефективності управління інформаційними ресурсами підприємств ЖКГ, зокрема, збільшення забезпеченості комп'ютерами з доступом до Internet; зростання питомої ваги підприємств, що користуються локальною мережею; підвищення ступеню автоматизації обробки інформації.

Вважаємо, що для узагальненої оцінки ефективності управління ресурсною складовою потенціалу розвитку доцільно використати інтегральний показник, що розраховується за формулою (1), перевагою якого є унормування різновимірних показників за допомогою нормативного значення та приведення їх до єдиної бази виміру.

$$R_j = \sqrt[4]{\sum_{i=1}^4 (1 - x_{ij})^2 + \sum_{i=1}^3 (1 - x_{ij})^2 + \sum_{i=1}^2 (1 - x_{ij})^2 + \sum_{i=1}^1 (1 - x_{ij})^2}, \quad (1)$$

де R_j – інтегральний показник оцінки ефективності управління головних компонент ресурсів для реалізації потенціалу розвитку підприємства ЖКГ; x_{ij} – унормовані індикатори фінансових, виробничих, трудових та інформаційних ресурсів підприємств ЖКГ.

Результати розрахунку інтегральних показників оцінки ефективності управління головними компонентами ресурсної складової потенціалу розвитку підприємств ЖКГ засвідчили низький рівень ефективності управління. Для здійснення графічної візуалізації та застосування комплексної порівняльної характеристики складових, а також отримання можливості репрезентувати всі складові ресурсної компоненти потенціалу в роботі аналіз ресурсів як потенціалоутворюючої складової пропонуємо проводити за допомогою побудови модифікованої моделі «квадрату потенціалу», тобто побудови графоаналітичної моделі векторної фігури, вершинами якої будуть числові значення інтегральних індикаторів оцінки ефективності управління фінансовими, виробничими, трудовими та інформаційними ресурсами.

Результатом представлення еталонної моделі графічної візуалізації рівня ефективності управління ресурсною складовою потенціалу розвитку підприємств ЖКГ з використанням нормативних значень показників є побудова чотирикутника (рисунок 1), вершини якого відображають числові значення інтегрованого показника індикаторів ефективності управління. Бажаною є ситуація, коли побудований за фактичними даними по підприємствам ЖКГ чотирикутник виходить за зовнішні межі еталонного чотирикутника.

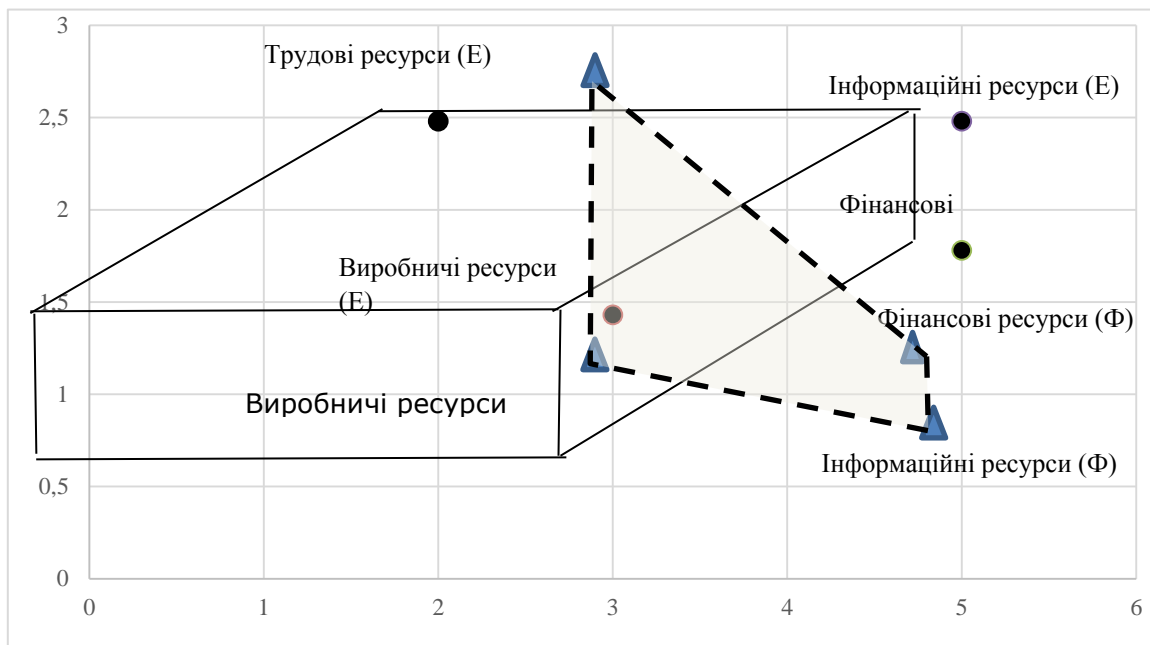


Рис. 1. Графоаналітична модель управління ресурсною складовою потенціалу розвитку підприємств ЖКГ Полтавської області

Примітка. Е, Ф – еталонне та фактичне значення інтегрального показника управління головними компонентами ресурсної складової.

Джерело: авторська розробка

Проте стосовно підприємств ЖКГ Полтавської області мусимо зробити висновок, що побудована графоаналітична модель не знаходиться в межах еталонного чотирикутника та свідчить про дисбаланси в управлінні різними складовими ресурсного потенціалу підприємства. Тому наступним кроком в управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ має стати дослідження можливостей усунення вищезазначених дисбалансів (невідповідність стану виробничих ресурсів потребам споживачів; обмеженість фінансових ресурсів для забезпечення розвитку підприємства, неспівставність рівня інформаційного забезпечення сучасним умовам комп'ютеризації та автоматизації виробництва, несумісність рівня здібностей і компетенцій працівників з потребами кваліфікованих кадрів для реформування галузі, розвиток у потребах мотивації працівників та їх матеріальним забезпеченням та ін.). Для цього доцільно провести детальний аналіз впливу навколишнього середовища на потенціал розвитку підприємств ЖКГ та визначити можливості використання їх сприятливого впливу у підвищенні ефективності управління потенціалом розвитку підприємств.

Література:

1. Бражникова Л. Н. Стратегическое управление финансовой деятельностью предприятий ЖКХ: монография / Л. Н. Бражникова; НАН Украины. Институт экономики промышленности. – Донецк: Юго-Восток, 2010. – 499 с.
2. Гайко Є.Ю. Проектне фінансування комунальної інфраструктури: світова практика // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 1. – С. 145-153.
3. Глух М.В. Проблеми кадрового забезпечення сфери житлово-комунального господарства: [Електронний ресурс]/ М.В. Глух// Режим доступу: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>. – Назва з екрана.-Дата перегляду: 18.04.18.
4. Димченко О. В. Житлово–комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління: [монографія] / О. В. Димченко. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 356 с.
5. Ільховська М.Ю. Пошук шляхів підвищення ефективності управління комунальними підприємствами: [Електронний ресурс]/ М.Ю. Ільховська.-Режим доступу: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua> -Назва з екрана. – Дата перегляду: 18.04.18.
6. Педченко Н.С. Обґрунтування термінологічної конструкції системної категорії «потенціал розвитку підприємства» / Н.С. Педченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12 (138). – С. 24-29.
7. Удалих О.О. Шляхи реформування водопровідно-каналізаційного комплексу міст України/ О.О. Удалих, О.М. Русанов // Економіка і управління. – 2007. – № 3. – С. 49-54.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ

ОСТРОВСЬКА Г. Й.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
інноваційної діяльності та підприємництва
Тернопільський національний політехнічний
університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна*

Проблема використання інтелектуального потенціалу суб'єктів економіки, що характеризується загальним рівнем розвитку освіти, науки і культури вважається такою, яку за рівнем вагомості та недостатнім станом вивчення навряд чи можна порівняти з будь-якими іншими актуальними економічними проблемами в Україні.

Україна як величезний колектив, перед яким стоять дуже серйозні, безпрецедентні в історії людства завдання, поки що демонструє кричущу інтелектуальну безпорадність. Панорама наукових досліджень дає змогу стверджувати, що Україна, яка має один із найвищих у світі індексів освіченості й потужний науковий потенціал, здатний до ґрунтовного виконання найскладніших фундаментальних та прикладних досліджень, на противагу цьому залишається країною з низько технологічною промисловістю та слаборозвиненою інформаційною інфраструктурою. Це підтверджує тезу про неготовність вітчизняної промисловості до трансформації нових знань у сучасні технології та товари (розрив між наукою та виробництвом), відірваність системи освіти від реальних наукових проблем, недостатнє бюджетне фінансування науки і освіти [1, с. 8]. Безперечним є той факт, що обсяг фінансового забезпечення науки в Україні є нижчим за законодавчо встановлені норми (1,7% ВВП) і становить лише 0,4–0,5% ВВП. Вважаємо, що саме це закладає основи падіння престижу праці вчених, дослідників, загалом знижує значущість наукового пізнання для національної економіки і суспільства. Принагідно зазначимо, що загальновідома Лісабонська стратегія Європейського союзу, спрямована на побудову економіки, заснованої на знаннях, передбачає фінансування науки в обсязі не менше 3 % від ВВП.

Таким чином, в Україні номінально існують майже всі інститути інноваційного розвитку (венчурні фонди, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій, технологічні та наукові парки, технологічні кластери, тощо), проте їхня діяльність не відповідає сучасним вимогам, перехід до інноваційної економіки іде вкрай повільно. Основна проблема – відсутність бачення розвитку високих технологій на державному рівні, і, як наслідок, неефективна державна політика у цій сфері. Це передусім відсутність адекватної державної надбудови, вираженої в цілях і механізмах науково-технічної та інноваційної політики і здатної забезпечувати взаємодію науки і бізнесу у вирішенні соціально-економічних завдань; нерозвиненість венчурного підприємництва;

високі адміністративні бар'єри для інноваційних підприємств. Водночас досвід провідних країн світу переконує в тому, що ефективний розвиток та реалізація інтелектуального потенціалу підприємств визначальною мірою залежать саме від держави, від державного інвестування в освіту, науку, культуру, охорону здоров'я, від сприяння працевлаштуванню талановитої молоді, забезпечення гідного стимулювання праці творців, урахування в оплаті праці рівня знань, кваліфікації, участі у розробці нових ідей, творчої активності тощо.

Вважаємо, що для створення умов ефективного використання інтелектуального потенціалу вітчизняних підприємств необхідна чітка координація і злагодженість взаємопов'язаних дій наукових та освітніх установ, підприємницьких структур і держави, спрямованих на модернізацію в науковій, технологічній, організаційній та виробничій сферах з домінуванням освіти, науки та інновацій. При цьому пропонуємо такі заходи [2, с. 113]:

- фінансова й організаційна підтримка високотехнологічних галузей, диверсифікація напрямів досліджень і виробництва згідно з пріоритетами розвитку сучасних технологій; збільшення фінансування наукових розробок; співфінансування державою НДДКР, які виконуються на замовлення бізнесу науково-дослідним сектором за пріоритетними напрямками; розвиток публічно-приватних партнерств для проведення спільної НДДКР;

- створення та здійснення фінансування центрів Європейської мережі підтримки підприємництва (ЄМП) з метою забезпечення інфраструктури сприяння бізнесу та інновацій, можливості надання сучасних брокерських послуг і послуг з трансферу технологій;

- введення системи податкових стимулів для підвищення інноваційної активності підприємств;

- створення механізму страхування інноваційних ризиків і ризиків діяльності наукоємних підприємств з метою залучення недержавних коштів для фінансового захисту високотехнологічних галузей;

- формування дієвої нормативно-правової бази у сфері інтелектуальної власності (законодавче врегулювання питань, пов'язаних з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності, правовідносини щодо яких не врегульовані або недостатньо врегульовані спеціальним законодавством; приєднання до міжнародних договорів у сфері інтелектуальної власності тощо);

- створення сприятливого для інноваційного розвитку інституційно-правового середовища, зокрема системної законодавчої бази, ринкових інститутів і механізмів нововведень;

- створення та популяризація «культу освіти та освіченості», підвищення якості освітніх послуг, їх відповідність потребам ринку праці; зростання фінансування системи освіти;

- впровадження механізму державно-приватного партнерства, в першу чергу, сприяння взаємодії в рамках тріумвірату «освіта-наука-виробництво»;

- стимулювання інтеграції наукових та освітніх структур і формування на їх основі апробованих у світі прогресивних форм концентрації інтелектуального потенціалу та активізації інноваційної діяльності – технологічних парків і кластерів – “зони сприяння розвитку високих і новітніх технологій”;

– інтенсифікація співпраці бізнесу та освітніх структур, підтримка теоретичних розробок у сфері економіки знань, розробка перспективних програм підвищення кваліфікації менеджерів в інноваційних сферах, навчання «менеджменту знань» і його впровадження на підприємствах, підтримка «духу взаємодопомоги»;

– створення єдиної державної системи технічних регламентів і гармонізація їх з міжнародними з метою стимулювання інновацій та адекватної оцінки ефективності їхнього упровадження;

– формування нового світогляду українського суспільства, розвиток інноваційної культури на всіх рівнях управління, пропагування толерантності як основи нового суспільства.

– розвиток інтелектуального потенціалу суб'єктів економіки шляхом забезпечення конкурентоспроможності освіти, модернізації культурної політики та сприяння соціальній та громадській активності людини; стимулювання використання результатів наукових досліджень і розробок для інноваційного розвитку економіки [3].

Маємо надію, що відповідальне ставлення до майбутнього візьме гору в нашій державі, і ситуація зміниться на краще — в тому числі і в напрямі розвитку та реалізації інтелектуального потенціалу суб'єктів економіки. Адже досвід цивілізованих країн, до яких прагне долучитися й Україна, вже неодноразово переконливо засвідчив: витрати на освіту та наукові дослідження і розробки врешті-решт завжди виявляються немарними.

Література:

1. Патон Б. Недофінансування НАН України призведе до згорання дослідницьких проектів і втрати наукових кадрів / Б. Патон // Голос України. – 2016. – №11 (6265). – С. 8.
2. Островська Г. Й. Проблеми і перспективи розвитку економіки, заснованої на знаннях / Островська Г. Й. // Вісник Тернопільського національного економічного університету. — Тернопіль, 2016. – № 4 – С. 102–115.
3. Концепція гуманітарного розвитку України на період до 2020 року. Формування суспільства знань (Проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/StPrior_12/3.pdf.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНІХ ВОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

ПАРТОЛА А. І.

аспірант кафедри бізнес-логістики та транспортних технологій

Державний університет інфраструктури та технологій

м. Київ, Україна

Перевезення вантажів по річкових артеріях в економічно розвинених країнах світу є більш дешевим та екологічним способом транспортування. Спеціалісти відзначають, що показники енерговитрат річкового транспорту у

5 разів нижче порівняно із залізницею і в 10 разів порівняно із автомобільним транспортом. Однак в Україні річкові перевезення становлять лише 0,2% від загального обсягу транспортування. Головною причиною низької конкурентоспроможності вітчизняного річкового транспорту є передусім висока собівартість перевезень. Зокрема, наприклад, собівартість перевезення зерна за допомогою внутрішнього водного транспорту в Україні вище на 30%, ніж в ЄС і на 40% вище, ніж в США [1].

Причиною подібної ситуації є те, що в загальну вартість перевезень, крім прямих матеріальних та експлуатаційних витрат, входить цілий ряд обов'язкових платежів і зборів, які мають платити підприємства річкового транспорту. Так, на теперішній момент перевізник за транспортування річкою має сплатити: канальний збір; збір за розведення мостів; збір за лоцманське проведення судна; корабельний та портовий збори; збір за шлюзування; плата за водокористування; різні одноразові дозволи.

Загальний розмір вказаних зборів залежить від виду та розміру судна і становить близько 1,9-2,0 USD за тону вантажу. Збір за лоцманське проведення судна та портові збори здорожують перевезення тони вантажу ще на 4-4,5 USD. Найбільш витратною частиною є одержання разових дозволів, в залежності від виду та належності судна вони можуть скласти 300-500 USD [2].

Більшість представників бізнесу та експертів вважають істотною проблемою й обов'язкове монопольне лоцманське проведення судна. Лоцманський збір – це встановлений державою обов'язок капітана брати на борт лоцмана з державного підприємства, що дає «рекомендації» судноводію. Він може складати до \$20 тис. за рейс, або до \$7 з тони для судна вантажємністю до 3 тис. тон. При цьому відповідальність лоцмана за рекомендації не визначена. За розрахунками ТОВ «Гермес-Трейдінг», при перевезенні зернових додаткові збори, серед яких і лоцманський, складають майже 60% вартості фрахту. Якщо відмінити додаткові збори, то вартість перевезення може зменшитись до 10–12 \$ за тонну, що дозволить конкурувати з перевезенням залізницею.

Також досить негативно на розвиток річкових перевезень впливає дисбаланс між ставками зборів для каботажного й закордонного плавання, який нівелює зацікавленість відправляти невеликі партії вантажу (до 6-7 тис. тон одним судном) одразу на експорт. Нині є надзвичайно актуальним зменшення різниці у ставках зборів для каботажного та закордонного плавання. Подібні зміни в регуляторній політиці сприятимуть збільшенню закордонних плавань та, як наслідок, стимулюватимуть експорт аграрної продукції річковими шляхами за рахунок зниження собівартості та витрат на логістику.

У результаті зазначеного вище транспортування внутрішнім водним транспортом в Україні обходиться дорожче, ніж перевезення залізницею або автотранспортом. За таких умов вигідніше перевозити, в основному, навалювальний вантаж: металобрухт, руду, пісок та інше сировину.

В Європі при перевезенні товарів водним транспортом судновласники не платять у бюджет, а буксирний флот не обкладається акцизом. Якщо у США акцизний збір становить 70 дол./т, то в Україні – 139 євро/т. Дискусійною також є обґрунтованість портових зборів. Наприклад, лише за прохід від Миколаєва до Очакова (44 морських миль) витрати на оплату послуг становлять

близько 4,85 дол./т. За оцінками експертів Світового банку [3; 4], економічно обґрунтований розмір портових зборів у Миколаєві має не перевищувати 1,85 дол. В економічно розвинених країнах світу давно зрозуміли, що тільки розвиваючи річковий транспорт можна зняти навантаження з автомобільних шляхів і, таким чином заощадити на ремонті доріг. Результатом описаної вище ситуації у вітчизняному річковому транспорті є майже повне заміщення вантажних потоків залізничним та автомобільним транспортом.

Істотною проблемою, що стримує розвиток річкових перевезень в Україні є застаріла матеріально-технічна база, невисокий рівень механізації перевантажувальних робіт, значний фізичний і моральний знос річкових суден, мала частка пакетованих вантажів в загальному обсязі. Кількість технічно та морально застарілих суден складає близько 81,9 % [5].

Для того, щоб ріки були судноплавними необхідно робити днопоглиблення. За період 1990-2016 рр. протяжність річкових суднохідних шляхів в Україні загального користування скоротилась в 1,9 рази. В останні роки якість шляхів почала дещо покращуватися у результаті проведення днопоглиблювальних робіт на Дніпрі, Південному Бугу та Дунаї. Фінансування робіт здійснювалося за рахунок компанії ТОВ СП «НІБУЛОН». Днопоглиблювальні роботи, що були проведені в 2009 р. у дельті Дунаю призвели до збільшення на 47% проходжень суден [1]. Незважаючи на певні позитивні тенденції, які було описано вище, все ж зберігається необхідність інтенсифікації днопоглиблювальних робіт.

Незважаючи на занедбаний стан річкової інфраструктури України, внутрішні водні шляхи все ж потенційно можуть стати транспортними артеріями для перевезення, насамперед аграрної продукції та будівельних матеріалів. Враховуючи собівартість логістичних послуг та маршрути, які є доступними, відкриваються нові можливості для перевезення аграрної продукції.

Варто зазначити, що Україна має можливості для виходу в судноплавні канали Рейн-Майн-Дунай та через розгалужену систему внутрішніх водних шляхів та гирлових портів Амстердам, Роттердам, Антверпен, Констанца доставляти вантажі внутрішнім водним транспортом практично по всій Європі. Також для України перспективними є водний напрям Одер-Вісла-Прип'ять-Дніпро і Західна Двіна-Прип'ять-Дніпро. Перетинаючи Польщу, Білорусь і Україну, водна магістраль Е-40 з'єднає порти Гданська і Херсона. Відновлення річкової торгівлі дозволить збільшити річний торгівельний оборот до 4 млн. тон, а також сформувати логістичні центри, з яких вантажі зможуть відправлятися до Європи та Азії. Подібна перспектива є надзвичайно актуальною для України, яка за останні два роки наша країна втратила ряд ринків збуту. Дослідження показали, що за умови державного сприяння та залучення достатніх інвестицій зазначена магістраль може стати альтернативою існуючим транспортним шляхам, що сприятиме розвитку конкуренції на транспортному ринку, підвищенню рівня транспортного забезпечення відправників, зокрема вітчизняних агропромислових виробників, та диверсифікації ризиків на етапі транспортування.

Перспективним для активізації річкового судноплавства є також Одеський регіон, оскільки він має ряд переваг: 1) у межах Одеської області протікає декілька великих річок, де здійснюється судноплавство; 2) на території області розташована найбільш приваблива ділянка Дунаю, яка пов'язує Україну з країнами-членами ЄС в Центральній і Західній Європі, а також з Балканами; 3) здійснюється будівництво поромної переправи «Ісакча-Орловка», яка надзвичайно важлива для успішного судноплавства.

Спеціалісти вважають, що формування такого транспортного коридору «Ісакча-Орловка» збільшить щорічну пропускну спроможність до 200 тисяч легкових автомобілів, 50 тисяч вантажних автомобілів та туристичних автобусів. У разі успішного завершення будівництва поромної переправи між Україною і Румунією економія за часом буде складати 10-12 годин, а за протяжністю – 200-250 км пробігу. Всі перераховані напрями можуть розвиватися при тісному партнерстві з країнами-членами ЄС, а також з фінансової та консультативної допомогою з боку керівництва країн ЄС.

Для відродження та подальшого розвитку судноплавного потенціалу українських річок необхідно вжити низку заходів, спрямованих на усунення ряду найважливіших проблем, які представлені на рис. 1.



Рис. 1. Загальна структура проблем розвитку внутрішнього судноплавства в Україні

Таким чином, зазначене вище показує, що незважаючи на існування ряду бар'єрів, існують досить значні перспективи для розвитку річкового транспорту України. Практика економічно розвинених країн показує, що розвиток міжнародних транспортних коридорів, модернізація інфраструктури, будівництво транспортно-логістичних центрів у річкових портах тощо найефективніше розвивається за умови застосування мережових підходів до управління транспортом. Саме тому подальшим етапом нашого дослідження буде оцінювання економічних передумов щодо можливості формування у вітчизняному водному транспорті таких мережових організаційних структур, як кластери підприємств.

Література:

1. Революция на воде: как Украине заработать на реках. [Електронний ресурс] – Режим доступу:
2. Міністерство інфраструктури України - офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mtu.gov.ua>.
3. Следзь С. Україна не потребує корупційних законів для відродження річкового. Дзеркало тижня. 2017. 1 груд.
4. Іванов С. В. Транспортно-логістичні кластери в контексті розвитку транспортної системи України та окремо взятого економічного району. *Економічний вісник Донбасу*, 2018, № 1(51), с.15-22.
5. Транспорт і зв'язок. Статистичний збірник. / Відп.// за випуск О. О. Кармазіна // Державна служба статистики України, 2017, с.175.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

ПОЛЯКОВ П. А.

аспірант кафедри фінансів та інноваційного менеджменту

Вінницький національний технічний університет

м. Вінниця, Україна

На сьогодні потребують ґрунтовних досліджень питання побудови ефективних механізмів та підбору інструментарію зростання рівня економічної безпеки машинобудівних підприємств, що надасть змогу даним суб'єктам господарювання збільшити рівень конкурентоздатності, розширити номенклатуру продукції та сегменти ринків збуту продукції. Під впливом ряду як позитивних, так і негативних чинників на діяльність будь-якого підприємства, господарюючий суб'єкт змушений володіти важелями пристосування до змін умов господарювання та запобігання впливу потенційних зовнішніх загроз.

Економічній безпека промислового підприємства з одного боку забезпечує можливість власного функціонування, з іншого – є складовою економічної безпеки системи вищого рівня і суб'єктом, що забезпечує виконання функцій регіоном чи країною. В широкому розумінні суть економічної безпеки будь-якого підприємства полягає у такому стані його економічної системи, який

може бути охарактеризовано збалансованістю, стабільністю і стійкістю до негативного впливу будь-яких загроз, її здатністю забезпечити на основі своїх власних економічних інтересів стійкий й ефективний розвиток [1, с. 8-9].

Економічна безпека підприємства є достатньо розширеним поняттям в основі якого лежить раціональне використання ресурсного забезпечення, використання резервів виробництва виробів машинобудування, прогнозування та недопущення впливу зовнішніх загроз. Система управління економічною безпекою підприємства формується на основі системного підходу та функціонує в розрізі усіх структурних складових господарюючого суб'єкта. Від побудови та впровадження системи економічної безпеки підприємства залежатимуть базові індикатори розвитку, розширення виробничого потенціалу, зростання конкурентоздатності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Беручи до уваги вагомість забезпечення економічної безпеки, залежність її від великої кількості економічних, соціально-політичних факторів, обрана методика проведення оцінювання системи управління економічною безпекою на промисловому підприємстві здебільшого залежить від загальноприйнятих методичних підходів, що звичайно пов'язані із державним устроєм, особливостями законодавства тощо. Під впливом глобалізаційних процесів збільшується кількість загроз ведення господарювання підприємств машинобудування, що відповідно впливає на забезпечення рівня економічної безпеки на рівні підприємства, галузі чи країни [2, с. 42].

Система управління економічною безпекою підприємства, до складу якої входить сукупність управлінських, економічних, організаційних, правових, контролюючих і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечує отримання прибутку, розмір якого достатній для знаходження господарюючого суб'єкта в стані економічної безпеки [3, с. 171].

Визначальним питанням забезпечення економічної безпеки промислового підприємства є, перш за все, захист власності. Кажучи про необхідність формування цивілізованих ринкових стосунків, слід зазначити, що прозорий і відкритий ринок не з'явиться сам по собі, для його побудови треба створювати механізми. Ці механізми, з одного боку повинні дозволяти знімати бюрократичні бар'єри, а з іншою дозволяти вирішувати проблеми корупції. Основою корупції є «зімкнення» влади і бізнесу. Як відомо, боротьба з корупцією вимагає, перш за все, вдосконалення правових, економічних, організаційних механізмів функціонування органів виконавчої влади для запобігання і усунення причин і умов, сприяючих виникненню і поширенню корупції. Тактика забезпечення безпеки підприємства передбачає вживання конкретних процедур і виконання конкретних дій в цілях забезпечення його економічної безпеки. Йдеться про такі процедури і дії як: розширення юридичної служби підприємства; вживання додаткових заходів по збереженню комерційної таємниці; створення підрозділу комп'ютерної безпеки; пред'явлення претензій контрагентів порушникові тощо [4, с. 151].

З метою результативного господарювання підприємства та досягнення поставлених цілей, важливо постійно дотримуватись сформованих управлінських рішень щодо забезпечення відповідного рівня економічної безпеки. В залежності від специфіки діяльності та структури підприємства, кожний із запропонованих заходів посилення економічної безпеки може мати власну структуру. Для підвищення економічної безпеки підприємств машинобудівної галузі важливим є не тільки ретельна розробка та впровадження зазначених заходів, а й перевірка доцільності реалізації управлінських рішень [5, с. 32].

Рівень економічної безпеки машинобудівного підприємства характеризує рівень його забезпечення відповідними фінансовими, матеріальними, трудовими ресурсами, можливістю їх відновлення, виробленими механізмами протидії потенційним ризикам під час фінансово-господарської діяльності. Управлінський персонал повинен вести моніторинг за процесами раціонального використання наявного ресурсного забезпечення та заходів щодо розвитку потенціалу підприємства, що в свою чергу надасть можливість реалізовувати заходи для забезпечення та посилення економічної безпеки.

На нашу думку, економічна безпека підприємства повинна розглядатися основними топ-менеджерами з позиції системного підходу із розробкою заходів зниження впливу ризиків на виробничо-збутову діяльність. Забезпечення економічної безпеки господарюючого суб'єкта повинно бути безперебійним процесом, із визначенням та оцінюванням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу, удосконаленням усіх структурних елементів системи управління підприємством в розрізі поточних та стратегічних планів. Особливістю економічної безпеки машинобудівного підприємства є те, що від її рівня залежать його результати господарювання та, водночас, стан функціонування галузі, регіону та країни, в цілому. За допомогою виокремлення економічних параметрів, що дають змогу визначати стан економічної безпеки підприємства, формуються програмно-цільові заходи, пришвидшується отримання поставлених поточних та стратегічних цілей, удосконалюються усі аспекти діяльності суб'єкта.

Література:

1. Економічна безпека підприємств реального сектору економіки в умовах вартісно-орієнтованого управління: монографія / С. В. Філіппова, Л. О. Волощук, С. О. Черкасова / під заг. ред. С. В. Філіппової. – Одеса : ФОП Бондаренко М.О., 2015. – 196 с.
2. Васильців Т. Г. Економічна безпека України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
3. Фоміченко І. П. Система управління економічною безпекою підприємств / І. П. Фоміченко, С. О. Баркова // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2013. – № 2 (31). – С. 169-173.
4. Протопопова Н. А. Механізм забезпечення економічної безпеки промислових підприємств / Н. А. Протопопова // Системи обробки інформації. – 2010. – Вип. 3. – С. 150–151. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/soi_2010
5. Денисенко М. П. Пріоритетні напрями посилення економічної безпеки / М. П. Денисенко, П. Т. Колісніченко // Економіка та держава. – 2017. – № 3. – С. 31-35.

ЕНЕРГЕТИЧНІ КОМПАНІЇ В УМОВАХ РИНКУ

ПОНОМАРЬОВ С. В.

кандидат економічних наук

Харківський національний університет радіоелектроніки

м. Харків, Україна

Сьогодні підприємства електроенергетичної галузі, у тому числі енергозбутові, стоять на порозі вступу у новий, відмінний щодо методів та правил ведення діяльності, період.

Причиною цього є необхідність подолання цілої низки проблем, які накопичила дана галузь на поточний момент часу. Серед найбільш серйозних виділяють: наростаючий процес старіння генеруючого і електромережевого устаткування (наприклад, зношення електромережевого обладнання енергопостачальних компаній складає до 70 %).

Приєднання України до Європейського Енергетичного співтовариства означає, що в державі активізуються процеси розробки та прийняття законодавчих та нормативних актів, що стимулюватимуть здійснення заходів, націлених на енергозбереження, підвищення енергоефективності, розвиток альтернативних джерел енергії, зменшення шкідливих викидів в атмосферу тощо. Енергетичний план Європи 2050 (Energy Road Map 2050) [6], який прийнято 15 грудня 2011 року, вимагає проведення реальних заходів щодо економії електроенергії, передбачених програмою «20-20-20» [9], що затверджена Європарламентом ще у 2007 році і ставить на меті скорочення споживання енергії в регіоні (первинних джерел) на 20% до 2020 року за рахунок проведення енергозберігаючих заходів на основі впровадження нових технологій та створення інноваційних матеріалів та обладнання. Цією ж програмою передбачено і збільшення до 2020 року частки енергії, що отримана з альтернативних джерел до 20 % та зменшення шкідливих викидів в атмосферу на 20 %.

Прийнятий у 2011 році ЄС проект розвитку інтегрованої європейської енергетичної мережі [7] також опирається на положення документів про Європейську енергетичну політику («20-20-20») та Енергетичну стратегію Євросоюзу до 2020 року [4] (рік прийняття – 2010), ключовими цілями якої є конкурентоздатність, стійкий розвиток та безпека енергопостачання в Європі [2].

Директива Європарламенту, підготовлена до затвердження, яка стосується енергозбереження та енергоефективності [8], рекомендує здійснення в країнах Євросоюзу заходів з модернізації опалювальних систем, утеплення приміщень, встановлення обладнання, яке дозволяє економити тепло та електроенергію, а також спонукає держави зобов'язати енергетичні компанії забезпечити щорічне зниження споживання електроенергії їх клієнтами на 1,5 % на рік.

Проект оновленої Енергетичної стратегії України [3] оприлюднений для громадського обговорення передбачає зміну державних пріоритетів у енергетичному секторі у бік ефективного забезпечення сталого розвитку економіки.

Сьогодні усі 27 збутових компаній електроенергетичної галузі (Обленерго) повністю або частково приватизовані (див. табл.1), і це слугує чинником зрушень у підходах до формування довгострокових планів їх розвитку, який підсилюється очікуваннями щодо зміни законодавства у даній галузі. Відповідно до нього має відбутися зміна моделі ринку електроенергії, перехід до триступінчатого ринку, який передбачає укладання двосторонніх договорів, угод через централізовану торгову систему ринку на добу вперед (спотового ринку) і купівлю-продаж електроенергії на балансуючому ринку.

На погляд багатьох експертів у сфері енергетики зміна моделі дуже підсилить конкуренцію у галузі генерування та постачання електроенергії. Компанії, що здійснюють комерційну діяльність з розподілу і передачі електричної енергії, повинні будуть забезпечити рівний доступ до мереж всім зацікавленим організаціям (проектom вищезгаданого Закону передбачено організаційне відокремлення даної діяльності шляхом створення окремої юридичної особи). Постачальним підприємствам також буде надана можливість поєднання збутової діяльності із виробництвом електричної енергії на власних електростанціях.

Як відомо, формальна система стратегічного управління компаніями передбачає проходження таких етапів: аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства; встановлення місії та цілей організації; розробка стратегії; реалізація стратегії; стратегічний контроль.

Початковий аналітичний етап здійснення стратегічного планування в компанії потребує попереднього визначення її стратегічних напрямів діяльності (бізнесів або стратегічних бізнес-одиниць).

Для визначення стратегічних напрямів (бізнесів) необхідно проаналізувати діяльність компанії за такими параметрами як набір продуктів компанії, ринки, географічні межі діяльності, функції. При цьому критерії виділення стратегічних бізнес-одиниць можуть бути зовнішні (споживачі, канали розподілу та конкуренти) та внутрішні (ресурси та компетенції).

Широко відомий PEST-аналіз (аналіз загального зовнішнього середовища підприємства за політико-правовою, економічною, соціо-культурною та технологічною складовими) дозволяє сформувати перелік загроз та можливостей зовнішнього середовища. Складання такого переліку базується на попередньо проведеній стратегічній сегментації, тому що вплив визначених тенденцій загального зовнішнього середовища на компанію буде проявлятися через дії стейкхолдерів (групи впливу), а вони у свою чергу можуть відрізнятися для кожного стратегічного напрямку.

Можна виділити так основні тенденції загального зовнішнього середовища за компонентами: економічний, політико-правовий, соціо-культурний, технологічний

Аналіз впливу кожної тенденції на стейкхолдерів за вірогідністю настання та вірогідністю впливу через них на підприємство й побудова за результатами такого аналізу матриці пріоритетних факторів, як це представлено на рис. 1, дасть можливість зрозуміти, які тенденції варто тільки мати на увазі (низькі пріоритети), а які варто вивчати як стратегічні (високі пріоритети).

Вірогідність настання	висока	Вищий пріоритет	Вищий пріоритет	Середній пріоритет
	середня	Вищий пріоритет	Середній пріоритет	Нижчий пріоритет
	низька	Середній пріоритет	Нижчий пріоритет	Нижчий пріоритет
		висока	середня	низька
		Вірогідність впливу на підприємство		

Рис. 1. Матриця пріоритетів факторів

Визначені нами як стратегічно впливові, фактори загального зовнішнього середовища.

Аналіз операційного середовища є наступним кроком у процесі визначення загроз та можливостей. Операційне середовище – це конкуренти, споживачі, постачальники, робоча сила (яка може бути залучена з ринку праці) та інші контрагенти, з якими компанія вступає в безпосередній контакт, або діяльність яких може безпосередньо вплинути на результати діяльності підприємства. Як ми вже зазначали, аналіз операційного середовища слід проводити окремо для кожної СБО, виділивши для цього окремі елементи кожного фактора. Для прикладу, розглянемо структуру операційного середовища для стратегічного напрямку діяльності енергозбутової компанії «постачання електроенергії».

Аналізуючи кожний елемент кожного з факторів операційного середовища, необхідно зміни та тенденції, що прогнозуються, розглянути у площині «можливості-загрози». Наприклад, висновок щодо збереження низького рівня рентабельності промислових споживачів та розгляд цього як мотивувального чинника до зниження витрат через економію електроенергії, може виступати загрозою, так як ймовірно призведе до зниження доходів енергозбутової компанії.

В цілому, за результатами аналізу загального та операційного середовища енергопостачальної компанії можна скласти перелік загроз та можливостей середовища, які їй слід враховувати при розробці стратегії.

Серед можливостей можна назвати: зростання потреб підвищення енергоефективності діяльності підприємств та домогосподарств; фінансування програм з енергозбереження на загальнодержавному та регіональному (місцевому) рівнях, створення різних фондів даного спрямування; виділення коштів на фінансування проектів з альтернативної енергетики з боку різних структур; підвищення тарифів для побутових споживачів, поступова відмова від політики перехресного субсидіювання; зростання попиту на електроенергію з боку промислових та с/г споживачів, поява нових споживачів.

До загроз можна віднести: зміни у законодавстві, що регулює діяльність електроенергетичного сектору; низькі темпи зростання ВВП України та обсягів інвестування в економіку регіонів та країни в цілому; зниження платоспроможності споживачів електроенергії; дестабілізацію діяльності ринку постачання та транспортування електроенергії, зриви поставок електроенергії у

перехідний період зміни моделі ринку електроенергетики; розвиток конкурентів та появу нових (щодо постачання електроенергії); погіршення можливостей залучення фінансових коштів.

За таких тенденцій, ключовими факторами успіху в галузі постачання електроенергії будуть: впровадження нормативів; збільшення частки ринку; підвищення рівня задоволення споживача якістю послуг; постійне підвищення результативності (ефективності) операційної діяльності; управління активами; зниження витрат та підвищення доходності обслуговування одного споживача; інтеграція власних бізнес-процесів з бізнес-процесами споживачів, забезпечення вимог щодо якості електроенергії як товару та супутніх послуг.

Висновки. Компанії з постачання та передачі електроенергії (енергозбутові підприємства) функціонують сьогодні в умовах накопичення електроенергетичною галуззю низки проблем, вирішення яких є нагальним, але складним питанням. Зміни в правилах та умовах діяльності таких компаній на ринку електричної енергії, які очікуються учасниками ринку, ставлять нові вимоги до їх планувальної діяльності та формування довгострокових стратегічних намірів. Без застосування інструментарію стратегічного менеджменту компаніям дуже важко буде досягти довгострокового успіху з посиленням конкуренції в сфері енергетики. Очікування змін та розуміння тенденцій розвитку електроенергетики на наступні 5-10 років дозволяє компаніям розмірковувати у термінах загроз та можливостей, і, підготуватись до них так, щоб створити нові та зміцнити існуючі конкурентні переваги для забезпечення прибутків. Визначені потенційні можливості та загрози зовнішнього середовища для енергозбутової компанії, окреслені ключові галузеві фактори успіху є тим аналітичним підґрунтям, яке дозволить їй, опираючись на визначені у подальшому внутрішні сильні сторони, правильно сформулювати стратегічні орієнтири діяльності та розробити шляхи досягнення довгострокових цілей.

Література:

1. Левчук Н. М. Соціальний капітал та здоров'я населення в Україні // Демографія та соціальна економіка. – Київ, 2011. – № 1 (15). – С. 47–56. Levchuk N. M. Sotsialnyi kapital ta zdorovia naselennia v Ukraini // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. – Kyiv, 2011. – № 1 (15). – S. 47–56.
2. Національна безпека і оборона [Електронний ресурс]. – 2012. – № 6. – Режим доступу до журн. : <http://www.razumkov.org.ua/ukr/journal.php?y=2012&cat=176>. Natsionalna bezpeka i oborona [Elektronnyi resurs]. – 2012. – № 6. – Rezhym dostupu do zhurn. : <http://www.razumkov.org.ua/ukr/journal.php?y=2012&cat=176>.
3. Оновлення енергетичної стратегії України. Проект для громадського обговорення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>. Onovlennia enerhetychnoi stratehii Ukrainy. Proekt dlia hromadskoho obhovorennia [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
4. Energy 2020 A strategy for competitive, sustainable and secure energy [Electronic resource]. – Mode of access : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52010DC0639:EN:HTML:NOT>.

5. Energy infrastructure priorities for 2020 and beyond - A Blueprint for an integrated European energy network [Electronic resource]. – Mode of access : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011PC0658:EN:NOT>.
6. Energy Road Map 2050 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011DC0885:EN:NOT>.
7. International Energy Agency. Electricity Information, 2011 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.oecd-ilibrary.org/energy/electricity-information-2011_electricity-2011-en.
8. Proposal for a Directive of The European Parliament and of The Council on energy efficiency [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/energy/energy2020/efficiency/index_en.htm.
9. The climate and energy package [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/clima/policies/package/index_en.ht.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

СИДОРЧУК А. І.

магістр

Науковий керівник: ВДОВЕНКО Л. О.

доктор економічних наук

Вінницький національний аграрний університет

м. Вінниця, Україна

В умовах нестабільності ринкового середовища капітал виступає основою функціонування будь-якого підприємства, запорукою фінансової стійкості і стабільності його розвитку в поточному періоді і на перспективу.

Капітал є досить складною категорією, що трактується по-різному дослідниками, тому виділяють декілька підходів.

Одні автори під капіталом підприємства мають на увазі всю власність, що знаходиться в його розпорядженні, сформовану як за рахунок власних, так і за рахунок позичкових засобів. Деякі автори при визначенні об'єму капіталу підприємства виключають короткострокові зобов'язання, залишаючи в його складі тільки активи, сформовані за рахунок власного (акціонерного) капіталу і довгострокових фінансових зобов'язань. Третій підхід до визначення суми капіталу заснований на виключенні із загальної валюти балансу тільки короткостроковій кредиторській заборгованості не фінансового характеру (товарного кредиту, що надається постачальниками) [1, с. 360].

На нашу думку, під капіталом слід розуміти сукупність активів підприємства, сформованих за рахунок фінансових ресурсів з різних джерел для здійснення виробничо-господарської діяльності.

Ефективний розвиток діяльності будь-якого підприємства залежить в більшій мірі від дієвого управління його власним капіталом.

Рациональне формування та використання власного капіталу підприємства вимагає постійного відстеження змін у його розмірі та структурі. Складність

управління власним капіталом полягає в тому, що в процесі поточної діяльності відбуваються безперервні зміни, пов'язані зі збільшенням або зменшенням як його загальної величини, так і його окремих складових [2, с. 1124].

Під структурою капіталу слід розуміти співвідношення власних і позичених фінансових ресурсів, які використовують підприємства в процесі виробничо-господарської діяльності.

Структура капіталу підприємств є важливим стратегічним параметром та інструментом обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на підвищення раціональності і результативності формування джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств. З одного боку, надмірно низька частка позикового капіталу фактично означає недовикористання потенційно дешевшого, ніж власний капітал, джерела фінансування. У підприємства складаються вищі витрати на капітал, що створює завищені вимоги до прибутковості майбутніх інвестицій. З іншого боку, структура капіталу, де домінують позикові засоби, також пред'являє дуже високі вимоги до прибутковості капіталу внаслідок підвищення вірогідності неплатежу і зростання ризику для інвестора [3, с. 147].

Проблема формування ефективної системи управління структурою капіталу підприємства в умовах ринкової економіки є актуальною, оскільки її успішне вирішення попереджує виникнення кризових ситуацій, забезпечує високі темпи розвитку суб'єкта господарювання, максимізує його ринкову вартість шляхом досягнення оптимального співвідношення власних і позичкових засобів, забезпечує підтримку платоспроможності та ліквідності [4, с. 34].

Недостатня розробленість деяких проблем регулювання структури капіталу як елементу управління знижує ефективність управлінських рішень в області інвестиційної і фінансової політики. Однією з серйозних проблем управління капіталом є встановлення необхідних структурних пропорцій між власною і позиковою частинами. Вони в значній мірі визначають умови ефективного функціонування підприємства і кінцеві результати його діяльності. Шляхом оптимізації співвідношення власного і позикового капіталу забезпечується необхідний рівень рентабельності, стійка фінансова рівновага підприємства в процесі його розвитку, максимізація його ринкової вартості [5].

З метою створення ефективних методів управління формуванням структури капіталу в умовах вітчизняної економіки існуючі методи повинні бути реформовані в єдиний оптимальний комплекс методів управління капіталом. Комплекс питань, пов'язаних зі здійсненням фінансової діяльності підприємств, вимагає досить ґрунтовних знань теорії і навичок в системі розробки і реалізації управлінських рішень щодо формування оптимальної структури капіталу, розподілу, використання та обігу грошових коштів [6, с. 53].

Таким чином, основним завданням сьогодення по забезпеченню ефективного розвитку підприємств в умовах нестабільності політичної і економічної ситуації в країні є якісне управління його капіталом. При цьому стійкий розвиток підприємства забезпечує обґрунтування його оптимальної величини відповідно до обсягу, структури і змісту виробничо-господарської діяльності з урахування фінансових ризиків. Виходячи з цього, основною метою оптимізації структури капіталу є пошук оптимального співвідношення

між власним і позиковим капіталом, яке б забезпечило сталий розвиток підприємства на перспективу та сприяло отриманню ним максимальної суми прибутку.

Література:

1. Попов В.М. Напрямки оптимізації процесу управління структурою капіталу підприємства / Попов В.М. // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, 2012, вип. 22, ч. 1. – С. 359-365.
2. Кадацька А.М. Власний капітал сільськогосподарських підприємств, його значення та структура / А.М. Кадацька // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 8. – С. 1122-1125.
3. Рибіцька Аліна Василівна Управління капіталом підприємства на основі оптимізації структури позикового капіталу / А.В. Рибіцька // Фінансовий простір.- 2014.- № 2 (14) . – С. 144-148.
4. Кочкодан В. Б. Побудова системи управління структурою капіталу підприємства / В. Б. Кочкодан // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Випуск 7, частина 2. – С. 34-37.
5. Сініцин О. О. Характеристика методів регулювання та оптимізації структури капіталу корпорації / Сініцин О. О. // Ефективна економіка.-2014.- № 4.-[Електронний ресурс].
6. Коретчук Н. Проблеми управління капіталом підприємства в умовах ринкової трансформації економіки України / Наталія Коретчук, Наталія Шведа // Матеріали П'ятої Всеукраїнської науково-практичної конференції пам'яті почесного професора ТНТУ, академіка НАН України Чумаченка Миколи Григоровича «Інноваційні засади управління підприємствами в умовах сталого розвитку» ТНТУ імені Івана Пулюя, (Тернопіль, 25 березня 2016 року). – С. 53.

ОЦІНКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

СОЛОДОВНИК М. С.

студент

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

м. Київ, Україна

Виробничий потенціал – це сукупність ресурсів промислового підприємства і їх здатність в ході виробничого процесу трансформуватися в певні результати, спрямовані на досягнення поставлених економічних цілей [1, с. 20]. Виробничий потенціал промислового підприємства є складною системою, яка має певну внутрішню структуру і системну єдність складових елементів, які забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати встановлені функції в процесі реалізації мети. Виробничий потенціал виступає як органічна єдність всіх основних елементів виробничого процесу. Структура виробничого потенціалу є ключовим фактором, що характеризує тип підприємства і відображає його специфіку, накладає відбиток на його поточну діяльність, а також впливає на формування стратегії його розвитку [2, с. 139].

Володіючи певними можливостями, підприємства по різному ними розпоряджаються і неоднаково їх використовують. Це дає підстави виділяти

наявні можливості, які оцінюються валовим виробничим потенціалом, та реалізовані можливості, які виражаються робочим виробничим потенціалом. Призначення валового виробничого потенціалу – створити умови для здійснення виробничого процесу. Виміряти його можливо через всі наявні ресурси, які призначені для виробничих потреб. Робочий виробничий потенціал показує частину валового виробничого потенціалу, яка безпосередньо задіяна та використовується у виробничій сфері. Порівняння обох видів потенціалу показує ступінь використання потенційних можливостей [3].

У конкурентних умовах керівництву підприємства для підвищення ефективності своєї діяльності необхідна спеціальна інформація про всі ресурси і можливості. Аналіз виробничого потенціалу повинен забезпечити комплексну оцінку всіх наявних можливостей. У зв'язку з цим виникає потреба в розрахунку показників, на основі яких можна проаналізувати не тільки величину звітних даних, а й ефективність використання конкретного ресурсу, а також оцінити діяльність об'єкта з різних сторін. Розглядаючи виробничий потенціал, в першу чергу необхідно мати на меті комплексну оцінку з виявленням всіх його можливостей.

В даний час найбільш поширеними підходами до дослідження виробничого потенціалу на основі кількісної оцінки є ресурсний і результативний [2; 4].

Ресурсний підхід, зорієнтований на представлення виробничого потенціалу як сукупності виробничих ресурсів, визначає його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих його складових. Така оцінка може бути використана для характеристики функціонування підприємства як основа для розрахунку ефективності і відносно легко реалізується.

А результативний підхід, ґрунтується на розуміння виробничого потенціалу як здатності до досягнення певного результату – до випуску продукції певного обсягу, структури та якості, тобто здатності одержувати необхідні результати. Величина виробничого потенціалу тут вимірюється виробничими потужностями підприємства і виражається обсягами виробленої продукції. Оцінка виробничого потенціалу на основі такого підходу може дати відповідний складовий елемент для оцінки його ефективності [3].

Треба відзначити, що існуючі підходи до оцінки, а також методики оцінки діяльності підприємства не враховують особливості розвитку виробничого потенціалу в умовах інноваційної економіки, тоді як саме на цьому рівні закладається основа планування інноваційної діяльності.

Найбільш вдалим підходом до проблеми оцінки рівня виробничого потенціалу підприємства на даний момент можна вважати методику оцінки, запропоновану Т. Г. Рзаєвою, Р. В. Римарчук [4], згідно з якою оцінка рівня виробничого потенціалу підприємства реалізується в три етапи:

- 1) визначення елементів виробничого потенціалу підприємств, до яких відноситься виробнича, кадрова та матеріальна, інформаційна, організаційно-економічна складові, а також їх характеристика;

- 2) розробка узагальнюючих і приватних показників оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємства за видами, зокрема авторами пропонується проводити оцінку стану виробничої, матеріальної та кадрової складових;

3) визначення порогових значень показників і віднесення аналізованого підприємства до тієї чи іншої категорії (високий, середній, низький рівень виробничого потенціалу) [5].

Пропонована методика оцінки виробничого потенціалу підприємства має низку переваг у порівнянні з попередніми методиками, серед яких можна виділити придатність методики для використання її, як окремими промисловими підприємствами, так і інтегрованими структурами. Крім того, ця методика структурована, дозволяє чітко виділити і сформулювати проблеми в плануванні, що підлягають вирішенню, доступна для розуміння.

Однак цей підхід має суттєві недоліки, одним з яких є той факт, що сильно спрощена структура виробничого потенціалу підприємства (в структуру не включені організаційно-структурна і інформаційна складові). Крім того, в рамках даної методики оцінки, виробничий потенціал підприємства не розглядається в якості інноваційної системи, а, отже, не враховує інноваційний характер розвитку виробничого потенціалу, що робить її принципово непридатною для оцінки виробничого потенціалу підприємства і здійснюваної на його основі інноваційної діяльності.

Висновки. Виробничий потенціал є основою діяльності підприємства. Його функціональне призначення полягає у забезпеченні конкурентоспроможності, стабільності функціонування та розвитку підприємства, забезпеченні потреб споживачів. Аналіз ефективності виробничого потенціалу дає змогу оцінити раціональність господарської діяльності. Також було виділено підходи до оцінки виробничого потенціалу підприємства: експертний, ресурсний і результативний. Жоден з підходів не є універсальним і має свої переваги і недоліки.

Література:

1. Андрічук В. Г. Оцінювання ефективності використання ресурсів виробничого потенціалу на основі методу VRIO-аналізу / В. Г. Андрічук, Ю. Ю. Колесниченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 11. – С. 19-25.
2. Гончаренко О. Г. Забезпеченість матеріально-технічним потенціалом виробничого комплексу ДКВС України та його вплив на економічну ефективність / О. Г. Гончаренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 3. – С. 139-143.
3. Хринюк О.С. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу підприємства / Хринюк О.С., Гримашевич Т. І. // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2018. – № 4.
4. Рзаєва Т. Г. Виробничий потенціал підприємства та аналітичне обґрунтування напрямів його дослідження / Т. Г. Рзаєва, Р. В. Римарчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 4. – С. 226-231.
5. Жук Є. О. Управління виробничим потенціалом підприємства / Є. О. Жук // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 5. – С. 101-106.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ НАУКОВИХ ОРІЄНТИРІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА»

ТАРЕЛЬНИК К. О.

аспірант кафедри економічної кібернетики та економіки підприємства

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

м. Полтава, Україна

Сучасний стан торгівлі в Україні і зростанням її ролі у вирішенні соціально-економічних пріоритетів національної економіки вимагає визначності з індикаторами, що стимулюють або гальмують потенціал розвитку торговельних підприємств. Саме діяльність торговельних підприємств спрямована на задоволення смаків споживачів безпечними товарами, на створення додаткових робочих місць та соціальний захист своїх працівників та споживачів, на наповнення державного бюджету за рахунок податкових надходжень та є надійним партнером зі збуту готової продукції для виробничих підприємств. Це стає можливим за умови якісного формування та раціонального використання потенціалу розвитку підприємств торгівлі. Тому проблемі формування потенціалу розвитку торговельного підприємств, його складу та структури, оцінці ефективності формування та раціональності його використання приділяли увагу науковців ще в середині ХХ ст. Велика кількість наукових публікацій присвячена вивченню потенціалу підприємства і саме тим його властивостям, що забезпечують довгостроковий сталий розвиток. Підґрунтям для вирішення зазначеної наукової проблеми стануть дослідження таких науковців, як Б. Бачевський, Т. Гузенко В. Зленко О. Горбачова, О. Дивогриць, В. Довбенко Р. Лепа, Н. Цопа, М. Гончаренко А. Полянська, А. Свентух, Р. Сущенко, М. Тимошук та ін. Системним дослідженням специфіки управління потенціалом присвячені праці Н. Краснокутської (для торговельних підприємств); Н. Педченко (для підприємств і організацій споживчої кооперації); О. Олексюка (для публічних товариств); О. Ареф'євої, О. Корєнкова (для промислових підприємств). І. Должанський досліджував управління потенціалом підприємств з позиції поєднання різних технологій оцінки, а В. Хомяков та І. Бакум – з позиції конкурентних переваг.

Віддаючи належне цінності наукових здобутків з означеної проблематики, вважаємо, що дослідження, присвячені ціннісно-орієнтованому управлінню потенціалу розвитку торговельного підприємства, потребують поглиблення у напряму виявлення та ідентифікації наукових орієнтирів до визначення поняття «потенціал розвитку торговельного підприємства». Основою для такого виявлення та ідентифікації може стати надання переваги тому чи іншому науковому підході, що пропонуються в сучасних дослідження економічної теорії визначення потенціалу, зокрема використання ресурсного або ресурсно-цільового, функціонального, інституціонального, результативного, інституційно-евристичного, майнового, ринково-зорієнтованого, управлінського, структурного, проблемно-орієнтованого, ресурсно-регресійного, індикативного або комбінованого (змішаного) підходів до ідентифікації наукових орієнтирів

щодо визначення поняття «потенціал розвитку торговельного підприємства». Безумовно, справедливим є виділення ресурсного підходу при дослідженні потенціалу розвитку підприємства, оскільки наукове бачення найчастіше пов'язане із наявністю ресурсів у торговельного підприємства, які спрямовані на розвиток. Як продовження цільова спрямованість наявних ресурсів дозволяє виділяти ресурсно-цільовий підхід, цільовий, майновий, результативний, структурний, проблемно-орієнтований, ресурсно-регресійний підходи. Виділення індикативного або ресурсно-регресійного наукового підходу дозволяє описати залежність результатів від зміни окремих складників у складі потенціалу, тому зорієнтовано на визначення ефективного управління потенціалом на основі існуючих норм і встановлених нормативних співвідношень. Ринково-зорієнтований науковий підхід спрямований на підвищення маневреності діяльності торговельного підприємства до змін умов господарювання, що може бути досягнуто як на основі ресурсного підходу, так і на основі функціонального прояву можливостей потенціалу. Безперечним є той факт, що реалізація потенціалу розвитку здійснюється в умовах існуючих правил, норм, законів, що розроблені зовнішніми інститутами, а особливості формування потенціалу визначається специфікою внутрішньої інституції. Тому має право на існування такий науковий підхід як інституціональний.

Таким чином, наведені підходи є основою для ідентифікації наукових орієнтирів до визначення поняття «потенціал розвитку торговельного підприємства».

Таблиця 1

**Ідентифікація наукових орієнтирів до визначення
«потенціал розвитку торговельного підприємства»**

Автор і джерело	Зміст визначення «потенціал розвитку»	Ідентифікація наукових орієнтирів
1	2	3
О. В. Ареф'єва, О. В. Корєнков [6]	сукупна спроможність функціональних потенціалів змінювати параметри функціонуван- ня підприємства	функціональний підхід
Б. Є. Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк [1]	властивість носія піддаватися змінам, що забезпечать посилення існуючих або появу нових властивостей	ресурсно- регресійний підхід
Т. С. Гузенко [3]	сукупність наявних і потенційних ресурсів підприємства	ресурсний підхід
В. А. Зленко [5], О. М. Горбачова, О. М. Дивогриць [2], В. І. Довбенко [4]	ґрунтується на виокремленні інноваційної складової і характеризує можливості розширення меж діяль- ності підприємства	індикативний підхід
Р. М. Лепа, Н. В. Цопа, М. Ф. Гончаренко[7]	набір потенціалів сфер діяльності підприємства, що є результатом оптимального використання наявних ресурсів у підприємства	ресурсно- цільовий підхід

1	2	3
М. В. Мельникова [8]	спрямованість на підвищення ефективності використання наявного економічного потенціалу для забезпечення розвитку	управлінський підхід
Н.С.Педченко [10]	довгострокова перспективна, заснована на єдності, внутрішня здатність і зовнішня адаптаційна спроможність системи через ресурси та їхні властивості змінюватися або залишатися незмінною (протягом якогось проміжку часу), комбінувати синергетичні конфігурації, долати суперечності у вигляді структурної вираженості та забезпечувати перехід на новий етап життєвого циклу	комбінований (змішаний) підхід
А. Полянська [11]	спроможність забезпечення функціонування на основі підтримки життєздатності та досягнення певного рівня розвитку у перспективі	ринково-зорієнтований підхід
А. О. Свентух [12]	кращий сценарій зміни структури, сфери, параметрів і філософії функціонування	структурний підхід
Р. В. Сущенко [13]	певний баланс внутрішніх і зовнішніх зв'язків	майновий підхід
М. Р. Тимошук [14]	можливість досягнення встановленої мети в умовах відносної сталості зовнішнього середовища та сталості виду діяльності з урахуванням тенденцій зміни внутрішніх параметрів	результативний підхід

Джерело: складено автором на основі [9, с. 35]

Таким чином, дослідженню наукових орієнтирів щодо визначення поняття «потенціал розвитку торговельного підприємства» при ціннісно-орієнтованому управлінні сприяє ідентифікація та вибір наукового підходу, що слугуватиме основою авторського визначення вказаної категорії. В наведеній таблиці здійснена спроба авторського узгодження існуючих наукових підходів у визначенні поняття «потенціал розвитку» з існуючими науковими орієнтирами. Отже, «потенціал розвитку торговельного підприємства» при ціннісно-орієнтованому управлінні – це здатність торговельного підприємства за рахунок наявних ресурсів та невикористаних резервів задовольняти смаки споживачів безпечними товарами, створювати додаткові робочі місця, здійснювати соціальний захист своїх працівників та споживачів, наповнювати

державний бюджет за рахунок податкових надходжень та стати єдиним надійним партнером зі збуту готової продукції для виробничих підприємств.

Література:

1. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
2. Горбачова О. М. Розвиток інноваційного процесу в Україні [Електронний ресурс] / О. М. Горбачова, О. М. Дивогриць // Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_1/Divogrits_109.htm
3. Гузенко Т. С. Фінансовий потенціал розвитку сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Т. С. Гузенко. - Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/2011_1/7Guzenko.pdf.
4. Довбенко В. І. Роль інноваційного маркетингу у формуванні потенціалу розвитку підприємств [Електронний ресурс] / В. І. Довбенко. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/natural/VNULP/Logistyka/2008_633/28.pdf.
5. Зленко В. А. Становлення та розвиток економічних відносин в аграрному секторі України : історико-науковий аналіз [Електронний ресурс] / В. А. Зленко // Історія науки і біографістика. – 2007. – № 1. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009.
6. Коренков О. В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / О. В. Коренков. – К., 2003. – 19 с.
7. Лепа Р. Н. Теоретическая парадигма потенциала развития промышленного предприятия [Электронный ресурс] / Р. Н. Лепа, Н. В. Цопа, М. Ф. Гончаренко. – Режим доступа : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2010_51/st_13.pdf.
8. Мельник Г. Г. Методи та моделі оцінки фінансової стійкості підприємств регіону в антикризовому управлінні / Г. Г. Мельник // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3. – С. 108–111.
9. Педченко Н. С. Потенціал розвитку при стратегічному управлінні підприємством : монографія / Н. С. Педченко. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2012. – 365 с.
10. Педченко Н.С. Обґрунтування термінологічної конструкції системної категорії «потенціал розвитку підприємства» / Н.С. Педченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12 (138). – С. 24-29.
11. Полянська А. Теоретичні засади діагностики потенціалу розвитку підприємств / А. Полянська // Економічний аналіз. – 2008. – № 3 (19). – С. 213–215.
12. Свентух А. О. Методологічні аспекти ідентифікації розвитку економічних систем [Електронний ресурс] / А. О. Свентух. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apre/2008_4_1/14.pdf.
13. Сущенко Р. В. Роль науки в подоланні проблем та суперечностей державного регулювання розвитку залізничного транспорту [Електронний ресурс] / Р. В. Сущенко // Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2008.
14. Тимошук М. Р. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємства з урахуванням вагомості фінансово-економічних факторів / М. Р. Тимошук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.15. – С. 241–248.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ

ФІЛІППОВ В. Ю.

кандидат економічних наук,

докторант кафедри менеджменту

Одеський національний політехнічний університет

м. Одеса, Україна

П'ять років потому почалися бойові дії на сході країни – тоді економічний розвиток країни зупинився. Сьогодні ми можемо спостерігати поступове покращення умов для соціально-економічного розвитку регіонів, але ситуація все ще вимагає створення умов для інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва. Багато верст населення може і мають бажання відкрити власну справу, але через недостачу коштів не реєструють себе юридично, або просто відмовляються від підприємницької діяльності. Вимушено переміщені особи, біженці, місцеве населення. Вирішення таких завдань вимагає відповідних теоретичних та практичних основ та ефективного, інклюзивного, гармонізованого з міжнародною європейською фінансово-кредитною системою механізму фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва. В умовах фінансової децентралізації суб'єкти підприємництва вимагають ефективних джерел їх фінансового забезпечення, що підкреслює складність і актуальність поставленої проблеми

Автори де-яких спільних за тематикою статей Мазур К.В. та Сімоник Л.С. у своєму дослідженні [3] зазначають, що стан МСП в країні має велике значення для неї, оскільки показує на скільки країна здатна пристосуватися до будь-яких умов зовнішнього середовища.

Протягом 2017 року департамент економічного розвитку Одеської міської ради, а також Одеський обласний та міський та міськрайонні центри зайнятості дуже плідно співпрацювали з різними недержавними структурами, такими як Impact Hub Odessa, благодійний фонд «Карітас Одеса УГКЦ», коворкінговому просторі «Термінал 42», ІТ-кластері м. Одеси, Південноукраїнському офісі Європейської Бізнес Асоціації, Міжнародна Організація з Міграції. Активно здійснювалась допомога – безробітним Одещини та внутрішньо переміщеним особам. Це співробітництво виявилось дуже перспективним, тому і у 2018 року продовжено ці взаємовідносини.

За даними Головного управління державної фіскальної служби України в Одеській області на 01 січня 2018 року в місті Одесі знаходяться на обліку 130,2 тис. суб'єктів господарювання усіх форм власності, у тому числі юридичних осіб – 54,6 тис. одиниць (+5,9 % до 2016 року), фізичних осіб-підприємців – 75,6 тис. одиниць (-2,5% до 2016 року).

У 2017 році, в Одесі, спостерігалася позитивна тенденція реєстрації новоутворених суб'єктів підприємництва. Кількість зареєстрованих у звітному періоді фізичних осіб-підприємців склала на 11 275 одиниць більше, чим за

минулий рік (+67,1 % до 2016 року), юридичних осіб – на 3 369 одиниць менше відносно до минулого (-18,5 % до 2016 року).

Найбільш популярними видами бізнесу в Україні серед ФОП виявились роздрібна та оптова торгівля, а також складське господарство (рис. 1).



Рис. 1. Найбільш популярні види бізнесу серед ФОП на 01.01.2018 рік (к-сть од.)

Побудована за даними [1; 2]

Крім того, на сьогодні стан малого і середнього підприємництва в м. Одесі має, зокрема, такі недоліки:

- нерівномірність розподілу за видами економічної діяльності. У сфері торгівлі та послуг питома вага суб'єктів малого і середнього підприємництва становить 40% від їх загальної кількості, у сфері операцій з нерухомістю та промисловості – по 15%, будівництва – 10%;

- не дивлячись на те, що мале та середнє підприємництво має сприяти вирішенню проблем зайнятості населення, продовжується негативна тенденція зменшення працюючих у цьому секторі економіки. Так, кількість найманих працівників на підприємствах малого бізнесу за останній рік скоротилася на 8,1%, на підприємствах середнього бізнесу – на 5,7%;

- продовжується тенденція збитковості у результатах діяльності суб'єктів бізнесу (30% всіх малих підприємств збиткові).

Отже, наявний стан розвитку малого і середнього підприємництва свідчить про необхідність реалізації активної та виваженої місцевої політики з підтримки і подальшого розвитку підприємницького потенціалу та самозайнятості громадян м. Одеси.

Для багатьох регіонів країни, досить важливим є розвиток малого та середнього підприємництва, оскільки саме це зможе забезпечити здорову конкуренцію на ринку, вирішити питання безробіття [3].

Протягом 2017 року в Одеській обласній службі зайнятості мали статус безробітного понад 30,9 тис. осіб, що на 8,7% менше ніж за аналогічний період минулого року. Станом за 2017 рік у порівнянні з минулим роком їх кількість зменшилась на 10,4% та становила понад 8,2 тис. осіб, з яких кожна друга жінка, кожен третій – молодь віком до 35 років та особи, які мають додаткові

гарантії щодо сприяння у працевлаштуванні. Кількість сільських мешканців, які мали статус безробітного станом на 1 жовтня 2017 року, становила майже 3,7 тис. осіб.

Кількість заявлених роботодавцями вакансій протягом 2017 року становила 28,1 тис. одиниць. Рівень укомплектування вакансій склав 68,0%. Це сприяло працевлаштуванню понад 20,0 тис. осіб, в т. ч. понад 13,9 тис. безробітних. Рівень працевлаштування склав 45,1%. Протягом звітної періоду за сприянням служби зайнятості було працевлаштоване майже 4,0 тис. молодих осіб.

У 2017 році шляхом виплати одноразової допомоги по безробіттю створено 46 робочих місць. Підприємницька діяльність була започаткована у 10-ти сферах економічної діяльності. Кожний другий започаткував власну справу в сфері оптової та роздрібної торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів.

На нові робочі місця з компенсацією роботодавцю витрат єдиного внеску працевлаштоване понад 0,3 тис. осіб, з них 144 особи відносяться до недостатньо конкурентоспроможних на ринку праці.

За сприянням СЗ зайнятості у січні-вересні 2017 року працевлаштоване понад 4,1 тис. осіб квотної категорії, з них майже 0,3 тис. інвалідів.

Встановлено, що основними причинами, що перешкоджають розвитку малого і середнього підприємництва в Одеському регіоні є:

- нестача внутрішніх фінансових ресурсів, складність доступу до зовнішніх джерел фінансування та залучення інвестицій;
- неналежний рівень розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва;
- нестабільність податкового законодавства у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, що не дає можливості суб'єктам підприємництва планувати свою діяльність на тривалий період;
- складність процедур сертифікації і стандартизації товарів та послуг;
- низький рівень активності суб'єктів малого і середнього підприємництва щодо захисту власних інтересів;
- неналежний рівень інформаційного, консультативного та методичного забезпечення підприємницької діяльності.

Найчастіша проблема, з якою стикається велика кількість власників бізнесу – спроба самотійно вирішити ті питання, що потребують професійного зовнішнього втручання, а також відсутність розуміння ефективного використання наявних коштів.

Отже головною з основних умов подолання негативних тенденцій розвитку малого і середнього підприємництва є розроблення та здійснення комплексу заходів щодо розв'язання проблем, які перешкоджають подальшому поліпшенню бізнес-середовища.

Література:

1. Сервіс моніторингу реєстраційних даних українських компаній та судового реєстру [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://opendatabot.com>.

2. Оційний сайт Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.
3. Мазур К.В. Стан бізнес-середовища малих та середніх підприємств в Україні / К.В. Мазур, Л.С. Сімоник // Молодий вчений. – 2018. – №5. – С. 726-729.

БАРЬЕРЫ ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ (МСП)

ЯН ЧЕМПАС (JAN CZEMPAS)

доктор экономических наук, профессор ЕС

Университет экономический в Катовице

г. Катовице, Польша

Высокопрофессиональные страны знают, что сектор малых и средних предприятий имеет большое экономическое значение, поскольку он оказывает хорошее влияние на развитие экономики страны - на рынке создаются новые рабочие места и появляется широкий спектр разнообразных продуктов. Группа микро-, малых и средних предприятий включает в себя предприятия, в которых работают не более 249 человек, с годовым оборотом не более 50 млн. евро, а общий годовой баланс компании не может превышать 43 млн. евро человек. Эти предприятия подразделяются на отдельные группы в соответствии с количеством занятых сотрудников, оборотом и балансовой стоимостью. Вышеуказанные условия необходимы, если цель - воспользоваться поддержкой различных фондов ЕС. Микропредприятие - это компания, которая принимает до 9 сотрудников, а ее годовой оборот и баланс не могут превышать 2 млн. евро. Небольшое предприятие - это компания, в которой работает не более 49 человек, а ее годовой оборот не может превышать 10 млн. евро. Среднее предприятие – это компания с 249 людьми, ее годовой оборот не превышает 50 миллионов, или годовой баланс не превышает 43 млн. евро. [2; с. 1]. Вопросы, касающиеся МСП, обсуждаются, в частности в следующих научных исследованиях [3; 4; 5; 6].

Деятельность МСП влияет на рост всей экономики государства. Внимание уделяется относительной легкости, с которой МСП могут реагировать на изменения на рынке, однако их развитие сталкивается с многочисленными препятствиями. Некоторые из них появляются на стадии вступления, то есть когда предприятие намеревается реализовать свою идею и другие, когда бизнес-субъект развивается или терпит убытки. Период разработки компании обычно длится от 2 до 3 лет. В течение этого периода мы имеем дело с так называемой критической точкой выживания. Поэтому можем говорить только об эффективном создании хозяйствующего субъекта во время перехода этого периода.

Существуют препятствия для входа и развития на обоих этапах работы. Первый из них создается при запуске бизнеса и связан с трудностями в расширении присутствия бизнес-единицы на рынке. Тогда барьеры касаются

уже действующих компаний. Проблемы возникают на разных этапах деятельности, и их влияние на рост компании не одно и то же. В критический момент выживания важно обосновать создание предприятия и оценить шансы приспособиться к рыночным условиям.

Препятствия отличаются друг от друга на этапе жизненного цикла организации по типу бизнес-единицы. Д. Фельзеншрейн и Д. Свартц создали интересную идею о процессе трансформации предприятия и барьерах, с которыми он имеет дело на своих отдельных этапах [7; с. 62]:

- первый этап - это этап концепции, то есть момент, когда владельцы бизнеса планируют видение будущего компании. Этап концепции не требует больших затрат, но только для того, чтобы иметь такой капитал, чтобы владельцы бизнеса могли убедиться, что их идея имеет смысл;

- второй этап - это этап входа, который является периодом, в котором мы начинаем реализацию идеи. Тогда владельцы бизнеса сталкиваются с финансовым барьером на своем пути, потому что все больше и больше денег необходимо;

- третий этап - это этап работы, когда предприятие увеличивает производство. Это связано с финансовыми проблемами - компания генерирует все больше и больше расходов, а также необходимость нанимать профессионалов;

- четвертый этап - это этап расширения - рост компании на высоком уровне и требует инвестиций во все сферы деятельности. Тогда необходим большой капитал.

На разных этапах роста компании существуют неодинаковые финансовые потребности, а также спрос на сотрудников, помещения и информационные ресурсы. Количество необходимых денег зависит, в частности, от возраста компании, и от отрасли, в которой она принадлежит, от технологических инноваций, организационной структуры, размера компании, а также квалификации персонала и опыта владельца бизнеса, его семейных традиций, влияет и расстояние, которое отделяет МСП от места продажи.

Существуют также универсальные барьеры для развития, которые не зависят от стадии, на которой находится организация. Барьеры рассматриваются в областях: управление, финансов, спроса. Барьер управления возникает в результате недостаточных управленческих способностей предпринимателей, результатом чего становится неэффективное управление бизнесом. Однако указанное не оказывает существенного влияния на хорошо образованного владельца-менеджера. Тип этого барьера чаще всего встречается на традиционных предприятиях, часто в семейных микропредприятиях. В этом круге мы можем прогнозировать наиболее частые падения, потому что у владельцев есть незначительные управленческие навыки. Противоположностью являются компании с малыми и средними технологиями, в которых знания и высокие предпринимательские навыки связаны с его высокой управленческой квалификацией.

Финансовый барьер применяется к МСП, находящимся в начале их пути, когда они покрывают все расходы с помощью капитала или с помощью своих семей или друзей. На более позднем этапе, когда компания начинает

развиваться, возникает потребность в большем количестве наличных денег, что является необходимостью заимствовать в специализированных финансовых учреждениях. Зачастую большинство МСП недофинансируются, потому что их потребности в капитале превышают уровень развития предприятия, что является источником долговременного дефицита оборотного капитала и трудностей с денежным потоком в компании. Эти препятствия возникают в результате высоких процентных ставок по кредитам. Другие трудности включают сложные, непонятные правила и процедуры кредитования, а также чрезмерные сборы и комиссии за оказанные услуги. Основная причина, по которой финансовые институты отклоняют заявки на получение кредитов для МСП, – это отсутствие денежных средств и активов в качестве обеспечения по кредитам и слишком короткий период деятельности компании. Дальнейшее развитие компании значительно улучшает ее кредитоспособность.

Барьер на спрос возникает в результате постоянно меняющейся рыночной ситуации, которая часто препятствует росту малых и средних предприятий. В благоприятных экономических условиях барьер спроса слабее, однако, когда экономическая система находится в кризисной фазе, этот барьер ограничивает развитие МСП.

Другим, большим барьером является непонятное налоговое законодательство, что означает по-разному понимаемое налоговое законодательство и правила, касающиеся ведения бизнеса. В основном это указывает на неразборчивость правил, касающихся акцизов, НДС, ПИТ и ЦИТ. Сектор МСП нуждается в стабильности и предсказуемости налогового законодательства, поскольку развитие компании связано с увеличением налогового риска.

Серьезным препятствием для развития МСП является наличие серой зоны, то есть деятельность компаний, которые не показывают доход и скрывают занятость. В секторе строительства скрытый оборот оценивается примерно в 37%, тогда как около 35% людей не работают на законных основаниях. Поэтому работодатели не платят никаких сборов за налоги и страховые взносы. Перед лицом предприятий, которые добросовестно выполняют свои обязательства, это очень несправедливо, потому что серая зона занижает конкурентоспособность – предприятия, которые не скрывают свой доход, должны повышать цену своего предложения, что делает их менее конкурентоспособными.

Другими препятствиями являются постоянно растущие затраты на рабочую силу и занятость, которые ограничивают деятельность компании, существование компаний с налоговыми льготами или субсидий от местных органов власти, а также бюрократические препятствия: сложные законы, обязательство архивировать документацию сотрудников в течение 50 лет после окончания сотрудничества и т. д. Чтобы польские предприятия стали будущим экономики, эти и другие изменения, которые облегчают работу частной компании, должны быть реализованы [1, с. 1].

Литература:

1. Bariery rozwoju MSP w Polsce. - Режим доступа: <http://msp-24.pl/Bariery-rozwoju-MSP-w-Polsce,41,78.html>.

2. DEFINICJA MŚP - EU classifier. – Режим доступу: http://www.pih.org.pl/images/definicja_msp.pdf.
3. Mućko P., Sokół A. Jak założyć i prowadzić działalność gospodarczą w Polsce i wybranych krajach europejskich, Bydgoszcz-Gdańsk 2005.
4. Pruszyńska-Bielawka E. Prawo-organizacyjne aspekty zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, red. S. Jarek, Założenie i prowadzenie innowacyjnej firmy, Warszawa 2014.
5. Komosa A. Funkcjonowanie przedsiębiorstwa w warunkach gospodarki rynkowej, Warszawa 2007.
6. Młodzikowska D., Lunden B., Jednoosobowa firma. Jak założyć i samodzielnie prowadzić jednoosobową działalność gospodarczą?, Gdańsk 2008.
7. Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, red. F. Bławat Gdańsk 2004.

ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

ЩЕРБАК А. М.

викладач кафедри менеджменту та бізнесу

Харківський національний економічний

університет імені Семена Кузнеця

м. Харків, Україна

Основними ознаками трансформації економіки в інформаційну є домінування в економіці індустрії інформаційних послуг та технологій та визнання інформації основним виробничим ресурсом в усіх сферах економіки. На сьогодні відбувається зміна основної мети підприємств, яка полягає у створенні, захисті і підтримці інформаційної інфраструктури шляхом підвищення швидкості обробки і надання інформації для прийняття рішень на усіх рівнях управління, якості одержуваної інформації із мікро- та макросередовища; захисту інформації та інформаційної системи від несанкціонованого доступу; забезпечення інтеграції з іншими підприємствами.

Жодне сучасне підприємство, не зважаючи на сферу діяльності, форму власності, стратегію ведення бізнесу, не зможе ефективно конкурувати на ринку, не володіючи інформацією. Перш за все, необхідні відомості про конкурентів, споживачів та постачальників продукції, ціни, стан ринку, про ділову ситуацію в країні, загальну світову політико-економічну кон'юнктуру, перспективи розвитку економіки, науки і техніки, можливі наслідки та результати правових умов господарювання. Отже, можна сказати, що, торкаючись соціально-економічної сфери, науки та освіти, культури і способу життя суспільства, сфери права, держави та громадських інститутів, інформатизація змінює характер усіх сфер людської діяльності.

Зміна зовнішнього середовища, нестабільність ринкових умов змушують промислові підприємства до постійного пошуку інформації для зниження рівня невизначеності та забезпечення на цій основі стабільності функціонування та конкурентоспроможності підприємства. Ефективне функціонування вітчизняних промислових підприємств у ринкових умовах вимагає певної мобільності

та оперативності при прийнятті рішень на усіх рівнях управління. Будь-яка затримка необхідної інформації або її невірогідність можуть створити загрозу діяльності підприємства або, навіть, його існуванню. Не дивно, що за цих обставин інформація поступово почала відігравати провідну роль на підприємстві та набула істотного значення у процесі прийняття управлінських рішень.

Мінливість бізнес-середовища вимагає відповідного поновлення, коригування та поповнення інформації, що використовується у процесі управління вітчизняними промисловими підприємствами. Одночасно для постійного аналізу динаміки стану ринку та його прогнозування, оцінки рівня споживчого попиту й потреби у товарах та послугах, інформація має накопичуватися та зберігатися, що суттєво збільшує її обсяги та посилює вимоги до організації інформаційних процесів управління підприємством.

Дослідження сутності інформаційних процесів, особливостей їх формування та реалізації на підприємствах промислового сектору набуває особливої актуальності у разі розгляду інформації як невід'ємного елементу управління, що має ефективно використовуватися для досягнення конкретних цілей та вирішення важливих управлінських завдань [1, с. 13]. Інформація є динамічним об'єктом, що не існує у природі сам по собі, утворюється лише в результаті взаємодії даних і методів та існує стільки, скільки триває ця взаємодія, тобто весь інший час перебуває у вигляді даних.

Інформаційний процес здійснює усю сукупність елементарних інформаційних актів, як то: прийом (створення) інформації, її зберігання, передачу і використання.

На думку авторів у [1; 2; 3], додавання до поняття «система» слова «інформаційна» відображає мету її створення і функціонування, адже саме інформаційні системи забезпечують збирання, зберігання, обробку, пошук, видачу інформації у процесі прийняття рішень та вирішення завдань у будь-якій сфері, допомагають аналізувати проблеми і створювати нові продукти.

Стрімкі темпи формування інформаційного суспільства та необхідність адаптації до нього ринкової системи господарювання призвели до швидкого насичення ринку інформаційними системами. Насьогодні й досі відсутній єдиний підхід до визначення та розуміння даного поняття, що вносить деяку плутанину у його трактування та, навіть, інколи обумовлює його некоректне використання.

Під інформаційною системою, у межах дослідження, що присвячене підвищенню ефективності управління промисловими підприємствами України, доцільно розуміти спеціально організовану сукупність взаємопов'язаних засобів, методів і персоналу, використовуваних для опрацювання інформації (пошук, зберігання, обробка, видача) про різні аспекти діяльності об'єкта для підтримки прийняття управлінських рішень в інтересах досягнення встановленої мети.

Саме інформаційна система забезпечує повне здійснення інформаційних процесів підприємства. Отже, необхідність її створення на вітчизняних промислових підприємствах не викликає сумнівів.

На думку науковців [4; 5] інформаційна система управління підприємством (ІСУП) є сукупністю управлінської інформації, суб'єктів управлінської діяльності, інформаційних технологій системи управління підприємством та зв'язків між ними. Основним призначенням ІСУП є допомога керівникам у вирішенні поточних завдань стратегічного і тактичного планування, оперативного управління підприємством. Використовуючи оперативну інформацію, отриману в ході функціонування ІСУП, вони мають можливість спланувати і збалансувати ресурси фірми, прорахувати і оцінити результати реалізації управлінських рішень, підвищити оперативність управління ходом виконання планів, використанням ресурсів й т. і. Отже, вони дозволяють суттєво підвищити ступінь обґрунтованості управлінських рішень шляхом оперативної реалізації інформаційних процесів (збирання, передачі та обробки інформації); забезпечити своєчасне прийняття рішень щодо управління підприємством, що особливо актуально у швидкозмінних умовах ринкової економіки; підвищити ефективність управління через своєчасне надання необхідної інформації керівникам усіх рівнів з єдиного інформаційного фонду; узгоджувати рішення, що приймаються на різних рівнях управління і в різних структурних підрозділах; підвищити рівень інформованості управлінського персоналу про поточний стан економічного об'єкта, що сприяє суттєвому зростанню продуктивності праці, скороченню невиробничих втрат й т. і.

Впровадження інтегрованих ІС у діяльність сучасних підприємств має на меті автоматизацію усіх функцій управління та охоплення усього циклу функціонування економічного об'єкта – від науково-дослідних робіт, проектування, виготовлення, випуску і збуту продукції до аналізу експлуатації виробу. Корпоративні ІС для автоматизації усіх функцій управління, перш за все, використовують підприємства, що мають територіальну роз'єднаність між підрозділами, філіями, відділеннями та офісами. ІС наукових досліджень ефективно допомагають у забезпеченні вирішення науково-дослідних завдань на базі економіко-математичних методів і моделей. Навчальні ІС використовуються підприємствами системи освіти для підготовки фахівців різних галузей економіки, їх перепідготовки та підвищення кваліфікації.

Через те, що інформаційна технологія тісно пов'язана з інформаційною системою, часто у спеціалізованій літературі відбувається плутанина й ототожнення цих понять. Дійсно, визначення інформаційної технології та інформаційної системи є дуже схожими між собою. Однак, інформаційна технологія – це процес, що включає чітко регламентовані правила виконання операцій, дій різного ступеня складності над даними, що зберігаються в комп'ютерах. Забезпечуючи переробку первинної інформації за допомогою цілеспрямованих дій, вони дозволяють отримати необхідну для користувача інформацію. У свою чергу, інформаційна система є основним середовищем інформаційної технології, має у своєму складі комп'ютери та їх мережі, різноманітні програмні продукти та бази даних, людей, технічні й програмні засоби зв'язку, тобто являє собою, скоріше, людино-комп'ютерну систему обробки інформації, що підтримує процеси прийняття рішень і виробництва інформаційних продуктів.

Підсумовуючи вищевикладене, можна дійти висновку, що інформаційні потреби управлінського персоналу задовольняються в результаті реалізації певних інформаційних процесів. Виходячи з цього, основним функціональним призначенням інформаційних систем слід вважати забезпечення інформаційних процесів, що передбачає інваріантність як до видів інформації (інформаційних ресурсів), так і до видів і типів інформаційних технологій, що використовуються для реалізації інформаційних процесів.

Основне завдання інформаційної системи управління полягає у підпорядкуванні усіх внутрішніх процесів головним цілям підприємства, для чого необхідною є координація процесів, пов'язаних з діяльністю, з метою максимального забезпечення виконання поставлених задач в єдиному інформаційному полі. Тільки таким чином інформаційна озброєність підприємства буде безпосередньо впливати на ефективність його діяльності.

Література:

1. Грузіна І. А. Соціальне життя суспільства в умовах інформатизації / І. А. Грузіна // Менеджер. - 2014. - № 1. - С. 10-14.
2. Колін К. Інформаційна глобалізація суспільства і гуманітарна революція / / Alma Mater (Вісник вищої школи). 2002. № 8.
3. Фрідланд А.Я. Про уточнення поняття «інформація» / / Педагогічна інформатика. 2001. № 4.
4. Коган В. З. Информационное взаимодействие: Опыт анализа субъектно-объектных отношений. – Томск: Изд-во ТГУ, 1980
5. Кулицький С. П. Основи організації інформаційної діяльності у сфері управління / С. П. Кулицький ;Межрегіон. акад.. упр. персоналом. –К. :МАУП, 2002. –224с.

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРИДНІПРОВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ В УМОВАХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС ТА ПРИНЦИПІВ SMART-СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ

ІВАНОВ С. В.

*доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент Національної академії наук України*

ЛЯШЕНКО В. І.

*доктор економічних наук, професор
Міжнародний центр дослідження соціально-економічних проблем
модернізації та розвитку кооперації
м. Дніпро, Україна*

Придніпровський економічний район (ПЕР) є індустріальним лідером країни, на території якого зосереджений серйозний виробничо-економічний та людський капітал. При правильному підході до організації і координації економічних процесів можливо багаторазово посилити результативність економічної системи району. Внаслідок часткової організаційної дезінтеграції структурних одиниць району, розроблені стратегічні та програмні документи, спрямовані на розвиток як економічної агломерації району, так й економічних систем областей, які до нього входять, не приносить гідних результатів і не має необхідного ефекту.

Центральним елементом сучасного економічного розвитку є внутрішній ринок. Стан внутрішнього ринку стає визначальним фактором вбудовування в транснаціональні ланцюжка створення доданої вартості. Тому розвинені регіони прагнуть до більш інтегрованого внутрішнього ринку, що дозволяє їм швидше, ніж конкурентам, досягати двох головних цілей економіки – підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг, що вироблені підприємствами і організаціями регіону, та забезпечення високого рівня зайнятості [1; 2].

Економічний потенціал Придніпровського району визначається економічними потенціалами областей його складових і системою організації їх взаємодії. При цьому саме організація взаємодії регіональних економік, особливо в частині міжрегіональної координації взаємодії економічних процесів і відносин, є ключовим елементом економічного успіху [3; 4].

У даний час чіткого і налагодженого механізму узгодження та координації стратегій економічного розвитку кожного з регіонів, що входять в ПЕР, немає. Теоретично його повинна виконувати національна стратегія соціально-економічного розвитку держави, яка в силу різних обставин майже не виконує цієї функції. Її роль не виходить за межі рамкового документа для всіх регіонів

країни, який визначає основні пріоритети держави. До завдань сучасної національної стратегії не входить виявлення та облік специфічних потреб економічного розвитку конкретного регіону, а також узгодження регіональних пріоритетів і особливостей з метою забезпечення загальнонаціонального розвитку. Першу задачу вирішують регіональні стратегії, розроблені на основі національної стратегії, а другу не вирішує ніхто. Ні на національному, ні на регіональному рівнях жодним чином не використовуються можливості отримання синергетичного ефекту від об'єднання і узгодження економічних потенціалів міжрегіональної взаємодії. Таким чином, існуюча фрагментарність в державному регулюванні регіонального економічного розвитку повинна бути замінена «ініціативою знизу», а саме проявом ініціативи з боку органів регіональної державної влади, спрямованої на створення міжрегіонального (трансрегіонального) механізму узгодження та координації взаємовигідного і взаємодоповнюючого економічного розвитку. І в цьому випадку варто звернути увагу на вже апробований та довгий час успішно функціонуючий механізм в інших регіональних об'єднаннях.

В Європейському Союзі (ЄС) процесам координації взаємопов'язаного економічного розвитку приділяється особлива увага. Процеси узгодження між системами регіонального, національного і загальносоюзного управління економікою жорстко регламентовані в рамках так званого Європейського семестру. Європейський семестр – це тимчасова шкала річного циклу координації економічної політики країн Євросоюзу. Поетапно процес координації економічного управління всередині ЄС виглядає наступним чином:

1. Листопад – настройка пріоритетів. Єврокомісія¹ представляє пріоритети і рекомендації на наступний рік, виходячи зі стану на момент осені (звід пріоритетів і рекомендацій носить назву «осінній пакет»). Осінній пакет включає:

- загальні економічні пріоритети для ЄС і політичні директиви ЄС на наступний рік;
- перелік країн, яких можуть зачепити економічними дисбалансами і для яких необхідно провести поглиблені огляди соціально-економічного стану;
- доповідь про зайнятість, в якому аналізуються загальноєвропейські та національні рівні зайнятості та соціальної ситуації і пропонуються рекомендації в сфері зайнятості для національних урядів;
- рекомендації щодо поліпшення функціонування єдиної валютної зони, які можуть бути реалізовані національними урядами;
- думка Єврокомісії про проекти бюджетних планів країн єврозони;
- рекомендації європейських соціальних партнерів (спілок роботодавців, профспілок тощо).

2. Лютий – аналіз стану. Єврокомісія публікує звіти для кожної країни ЄС (так званий «зимовий пакет»), з оцінкою їх економічної і соціальної політики. Зимовий пакет включає:

¹ Європейська комісія - політично незалежний виконавчий орган ЄС, який наділений повноваженнями і несе відповідальність за свої рішення, а також виконує рішення Європейського парламенту і Ради ЄС. До складу входять комісари - представники від країни, що входить в ЄС.

- звіти по країнам, які охоплюють всі сфери макроекономічної або соціальної значущості та оцінюють бюджетну ситуацію в країні;
- поглиблені огляди – тільки для країн, що зазнають економічних дисбалансів.

3. Березень-квітень – подання національних планів та програм. Країни ЄС представляють національні програми реформ та програми стабільності / конвергенції, а саме:

- національну програму реформ;
- для країн єврозони – програму стабільності, а для країн, що не входять в єврозону, – програму конвергенції (вказані програми являють собою трирічний бюджетний план).

У документах детально описуються механізми, інструменти та методи, які кожна з країн буде застосовувати для збільшення зайнятості та забезпечення економічного зростання, запобігання (виправлення) дисбалансів з урахуванням рекомендацій ЄС і загальносоюзними податковими правилами.

4. Травень-липень – отримання рекомендацій. Кожна країна отримує пакет індивідуальних рекомендацій щодо розвитку економіки та проведення бюджетної політики. Рекомендації адаптують на національному рівні пріоритети, що визначені на рівні ЄС.

5. Серпень-жовтень – впровадження рекомендацій. Національні уряди включають рекомендації в плани реформ та національні бюджети на наступний рік.

Наведений механізм, який діє в ЄС, дозволяє:

1. Закріпити в практичній площині пріоритет узгодженого економічного розвитку всіх країн-членів ЄС. Одним із інструментів є розробка програм конвергенції, головною метою яких є прискорення процесу зближення економічних систем національних суб'єктів ЄС для спільного взаємообумовленого і взаємопов'язаного економічного розвитку.

2. Планування економічного розвитку знаходиться в постійному процесі коригування, уточнення та узгодження. Схематично він виглядає наступним чином: визначили планові пріоритети, показники і заходи – впровадили в стратегічні і програмно-цільові документи – перевірили їх виконання – скорегували – продовжили впровадження. Таким чином, процес циклічний і постійно контролюємо від чого й стає максимально ефективним.

Розробку схожого механізму з урахуванням регіональних особливостей доцільно здійснити і в Придніпровському економічному районі. Починати необхідно зі створення на базі Придніпровського наукового центру (ПНЦ) науково-аналітичної структури, на яку покласти обов'язки проведення моніторингу, оцінки ефективності стратегічних і програмно-цільових документів та розробці рекомендацій щодо конвергенції економічних систем областей ПЕР.

Названа структура буде виконувати функції науково-аналітичного та експертного супроводу державних рішень за узгодженим розвитком економіки областей ПЕР. Для забезпечення якості розроблених пропозицій і рекомендацій щодо економічного розвитку областей до роботи доцільно залучати представників виконавчої та законодавчої влади, бізнес-спільноти.

Паралельно проводити активну політику щодо підвищення статусу та перетворення експертно-аналітичної структури. Зростання зацікавленості органів регіональної виконавчої та законодавчої влади, особливо влади тих областей ПЕР, які захочуть бути піонерами конвергентного економічного розвитку і тим самим стати основою та головним системоутворюючим органом, що дозволить надати офіційний статус пропозиціям і рекомендаціям.

Таким чином, створення та еволюція експертно-аналітичної групи пропонується в три етапи:

1. Перший етап – формування іміджу. На першому етапі, як зазначалося вище, створюється науково-аналітична структура в Придніпровському науковому центрі на основі наукових співробітників, що володіють відповідною кваліфікацією, що дозволяє їм здійснювати експертно-аналітичну роботу в сфері стратегування, планування і прогнозування економічного розвитку. Головними завданнями буде наукова експертиза та аналітичний супровід стратегічних та програмно-цільових документів, управлінських рішень в соціально-економічній сфері областей ПЕР та виявлення проблем, що перешкоджають економічному розвитку як в цілому Придніпровського економічного району як комплексної економічної агломерації, так і кожної області, яка в нього входить. Отримані результати в різних формах надаються органам влади – наукові доповіді та записки, тематичні конференції, круглі столи тощо.

2. Другий етап – розвиток структури. На другому етапі спектр завдань та склад групи буде значно розширено. Еволюція науково-аналітичної структури призведе до того, що на її базі буде створено Координаційну експертно-аналітичну групу (КЕАГ) за принципом Груп Високого Рівня, що створюються в Європейському Союзі за різними економічними напрямками. У КЕАГ входять провідні вчені, представники органів виконавчої та законодавчої влади регіонів, що входять в ПЕР, представники бізнес-еліти.

Входження в групу офіційних осіб надасть більш високий статус як самій групі, так і її рішенням. На даному етапі частка впроваджених в практику рекомендацій і пропозицій КЕАГ істотно збільшується, а рівень їх практичної цінності значно підвищується.

3. Третій етап – узаконювання рішень. У нормативно-правовій базі закріплюється статус та обов'язкове врахування рекомендацій КЕАГ органами виконавчої влади областей ПЕР. Отримання офіційних повноважень дозволить КЕАГ стати структурою, на яку буде покладено функції оцінки якості та ефективності державного регіонального управління в рамках Придніпровського економічного району, розробки напрямів гармонізації взаємного економічного розвитку областей, що входять в ПЕР, і конвергенції їх стратегічних та програмно-цільових документів у сфері соціально-економічного розвитку.

Необхідно звернути увагу ще на два важливих завдання, які будуть вирішені на основі створення та функціонування КЕАГ:

1. Підвищення ефективності механізму регіонального економічного вирівнювання. У процесі узгодженої реалізації регіональних інтересів в економічній сфері будуть задіяні механізми, що дозволяють слаборозвиненим

регіонам прискорити процеси розвитку. Це дозволить вирівняти загальний рівень економічного розвитку в економічному районі.

2. Запуск процесів переорієнтації державної регіональної економічної політики в бік смарт-спеціалізації за прикладом Європейського Союзу. У процесі реалізації своїх функцій експертно-аналітична група розроблятиме рекомендації, які спрямовані на забезпечення:

- концентрації ресурсів у ключових секторах економічного зростання;
- посилення уваги до отримуваних результатів від вкладених інвестицій;
- більш ретельного вивчення передумов для фінансування інноваційних проектів;

- посилення та розширення партнерських відносин між суб'єктами реалізації стратегічних і програмно-цільових документів на регіональному та міжрегіональному рівнях;

КЕАГ в своїй роботі буде використовувати 6 фундаментальних методологічних принципів смарт-спеціалізації, які використовуються в будь-якій країні та регіоні ЄС:

1. Аналіз сильних і слабких сторін, виявлення конкурентних переваг й можливостей для розвитку.

2. Визначення учасників інновацій, в тому числі центрів досліджень та розробок, установ вищої освіти і представників бізнес-спільноти.

3. Розробка спільного бачення майбутнього кожної області та економічного району в цілому.

4. Вибір пріоритетів для досягнення загальних цілей.

5. Визначення узгодженого поєднання політики, «дорожніх карт» і плану дій.

6. Інтеграція механізмів моніторингу та оцінки.

Таким чином, на всіх стадіях свого розвитку група забезпечить:

а) раннє виявлення нових драйверів розвитку економіки області і в цілому економічного району, наукове обґрунтування впровадження та застосування інструментів стимулювання реалізації стратегії узгодженого розвитку областей;

б) науково-методичну та експертно-аналітичну підтримку прийняття управлінських рішень, розширення та зміцнення кластерів нових виробництв;

в) сприяння системної трансформації та модернізації економічної системи ПЕР на сучасних принципах нео- і постіндустріального розвитку.

Література:

1. Lyashenko, V., Osadcha, N., Galyasovskaya, O., & Knyshek, O. (2017). Marketing prospects of small developed African countries assessment for traditional Ukrainian exports. *Economic Annals-XXI*, 166 (7-8), 20-25, <http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/DOI/ea-V166-04.pdf>.
2. Pająk, K., Kamińska, B., & Kvilinskyi, O. (2016). Modern trends of financial sector development under the virtual regionalization conditions. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 2(21), 204-217, <http://fkd.org.ua/article/view/91052/92128>.
3. Ляшенко В.І. Регіональні наукові центри НАН України та МОН України як ядро розбудови регіональних інноваційних систем в умовах децентралізації / В.І. Ляшенко, І.Ю. Підоричева // *Економічний вісник Донбасу*. 2017. № 1 (47). С. 13-20.
4. Амоша А.И., Дубнина М.В., Кацура С.Н., Ляшенко В.И., Марченко В.Н. Регионы Украины: оценка конкурентоспособности // *Экономист*. 2005. №12. С.62-74.

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ РЕГІОНУ

МІЩА В. В.

*керівник Центру доуніверситетської підготовки
та роботи з іноземними громадянами*

*Ужгородський національний університет
м. Ужгород, Україна*

Вкладення інвестицій у малий бізнес є важливим елементом економічного успіху держави загалом чи окремих регіонів зокрема, що є свідченням багатьох країн світу. Малі підприємства здійснюють вагомий вплив на насичення ринку необхідними товарами широкого вжитку, як на кількісному, так і на якісному рівнях, що безумовно сприяє розвитку НТП. Діяльність таких підприємств призводить до створення додаткових робочих місць, а отже покращує в цілому соціально-економічну ситуацію країни або окремого регіону та сприяє вирішенню багатьох інших актуальних суспільних проблем [2]. Пріоритетним напрямком розвитку економічно успішних держав завжди була всебічна підтримка малого бізнесу, сприяння залученню працездатного населення до підприємницької діяльності. Таким чином, перед державою та суспільством постає завдання ретельного аналізу сутності та особливостей малого підприємництва.

Для розвинутих держав світу характерною є інтеграція малого підприємництва, як соціально-економічного явища, в загальну кон'юнктуру економіки, формуючи змішаний тип економіки. Термін розвитку українського підприємництва налічує лише декілька десятиліть, тому ця соціально-економічна категорія потребує глибоких теоретичних досліджень, чіткого визначення місця даного явища в суспільстві та державі, виокремлення пріоритетів та шляхів розвитку з метою подолання економічних та соціальних негараздів і кризових суспільно-економічних проблем [3].

Якщо зіставити сучасні критерії віднесення суб'єктів до малого підприємництва, то саме підприємець є одним із ключових суб'єктів цієї форми організації бізнесу, яку так широко досліджувало багато науковців. Однак із розвитком ринкових відносин все ширшого розгляду набувають вчення, присвячені дослідженню відмінностей між власниками капіталу, підприємцями та менеджером [4]. Це спонукало до виникнення великої кількості нових форм підприємницької діяльності корпоративних та індивідуальних компаній, де власник капіталу уже не виступав у ролі підприємця, а підприємець відповідно власником капіталу, а роль менеджера зводилася до професійної діяльності, виконання функції управління діяльністю суб'єкта господарювання.

Сфера малого підприємництва, як одного з суб'єктів ринкової економіки, характеризується рядом визначальних особливостей [1]:

- економічна відособленість, незалежність суб'єктів господарювання щодо вибору напрямів та методів менеджменту, однак необхідність врахування кон'юнктури ринку та нормативно-правового забезпечення;

– несення відповідальності за прийняті рішення, вплив наслідків та пов'язаних з цим ризиків;

– орієнтація на комерційний успіх, що передбачає головним чином максимізацію прибутку, реалізацію своїх ідей та бачень стосовно пріоритетного напрямку розвитку господарської діяльності. В той же час задоволення своїх суто особистих інтересів підприємці створює умови для досягнення суспільного добробуту.

Разом з тим, незважаючи на переваги та доведену світовим досвідом успішність малого бізнесу, недоліки та можливі ризики ще не дозволили даному сегменту економіки здійснити дієвий вплив на економічний та соціально-політичний розвиток країни. Серед причин такого положення справ можемо зазначити відсутність зваженої державної політики, щодо фінансування або фінансово-економічного стимулювання успішних бізнес-проектів, сприяння створенню системи стимулюючого кредитування, недосконалість податкового механізму, низький рівень сприяння малому бізнесу на рівні регіонів та міст з боку влади.

Література:

1. Білик Т.О. Мале підприємництво: розвиток та прибутковість / Т.О. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 10. – С. 78-84.
2. Волощук Н.Ю. Теоретичні підходи до дослідження сутності категорії малого підприємництва / Н.Ю. Волощук // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. – 2015. – Вип. 2 (2). – С. 13-17.
3. Матусова О.М. Сутність і класифікація малого сільського підприємництва / О.М. Матусова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2016. – № 1. – С. 12-17.
4. Фролова В.Ю. Актуальні проблеми діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні / В.Ю. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2017. – №1 (37). – С. 16-34.

СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

СОЦІАЛЬНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ОХОРОНОЮ ПРАЦІ ЯК «КЛЮЧ» ПЕРСПЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

ДОВБЕНКО Т. О.

доцент кафедри охорони праці і безпеки життєдіяльності

ДОВБЕНКО В. С.

доцент кафедри охорони праці і безпеки життєдіяльності

Національний університет водного господарства

та природокористування

м. Рівне, Україна

Відомий той факт, що соціально-економічні засоби та заходи є ключовими елементами в системі управління охороною праці суб'єкта господарювання і визначальними в формуванні прибутку підприємства. Адже переважна більшість роботодавців вітчизняних підприємств, організацій, установ де-факто ігнорують нормативні та законодавчі акти з охорони праці, що призводить до прямих та непрямих збитків. Крім того, нехтують, як роботодавці, так і працівники, незалежно від сфери діяльності, віку, статті, посади, двома основними аспектами гуманності праці – збереження здоров'я та життя.

Деталізація соціальних та економічних чинників, які виникають на сучасних підприємствах показала, що порушення прав працівника при укладанні трудового договору, а саме його абсолютної відсутності і наявність усної домовленості між роботодавцем та працівником, ненормований режим праці та відпочинку, незадовільний стан умов праці, відсутність засобів індивідуального та колективного захисту, використання в трудовому процесі застарілої техніки та знарядь праці, відсутність постійної системи стимулювання охорони праці, дефіцит коштів фонду охорони праці підприємства або нераціональне їх використання та інше призводить до дисбалансу системи управління охорони праці та, як результат, до тимчасової втрати працездатності, травмонезбезпечних ситуацій та нещасних випадків та інших негативних наслідків.

Оперуючи поняттями «соціальний» та «економічний» в системі управління охороною праці, спробуємо з'ясувати суть відповідних елементів.

Соціальне значення охорони праці – умови праці, безпека, рівень виробничого травматизму і професійних захворювань. Для ефективного функціонування відповідної складової, політика суб'єкта господарювання повинна бути націлена на покращення відповідних факторів, що полягає в зростанні продуктивності праці, збереженні трудових ресурсів і збільшенні валового національного продукту [1, с. 194].

Економічний зміст охорони праці полягає в ефективності заходів з покращення умов і підвищення рівня безпеки праці. Першопричинами «економічної кризи» управління охороною праці компанії є недофінансування фонду охорони праці, неефективність витрат на профілактику виробничого травматизму та професійних захворювань, а також недосконалість системи стимулювання працівників [1, с. 195].

Рациональність соціальної та економічної складової в кількісному відношенні визначається емпіричним методом за допомогою показників ефективності заходів з охороною праці [2, с. 42], а саме (табл. 1):

- стану умов праці;
- соціальних;
- економічних;
- соціально-економічних.

Таблиця 1

Показниками ефективності заходів з охороною праці суб'єкта господарювання

Показники стану умов праці	Гранично допустима концентрація (ГДК), гранично допустимий рівень (ГДР), інтегральна оцінка важкості праці
Соціальні показники	Коефіцієнт частоти та тяжкості травматизму; коефіцієнта частоти професійної захворюваності через незадовільні умови праці; коефіцієнт рівня додержання правил охорони праці; відсоток зміни числа робочих місць, що не відповідають вимогам нормативних актів по безпеці виробництва; відсоток зміни чисельності працівників, що працюють в умовах, які не відповідають вимогам санітарних норм; відсоток зміни числа машин і механізмів приведених у відповідність з вимогами нормативних актів, що регулюють питання охорони праці; відсоток зміни кількості виробничих приміщень, приведених у відповідність вимогам актів, що регулюють питання охорони праці тощо
Економічні показники	пільги і компенсації особам, зайнятим на роботах зі шкідливими і важкими умовами праці; величина витрат на оплату скороченого робочого дня при роботі в несприятливих умовах; витрати на оплату додаткових відпусток при роботі в несприятливих умовах виробництва та ін.
Соціально-економічні показники	Термін окупності, економічний ефект; економічна ефективність заходів з охорони праці; річна економію заробітної плати за рахунок збільшення продуктивності праці в результаті проведення заходів щодо зниження травматизму; річна економія від зниження плинності кадрів

Крім того, одним із дієвих методів соціально-економічного управління охороною праці є система внутрішнього стимулювання працівників.

До працівників можуть застосовуватися будь-які заохочення за активну участь та ініціативу у здійсненні заходів щодо підвищення рівня безпеки та поліпшення умов праці [3, с. 16]. Види заохочень визначаються колективним договором, угодою.

Серед методів заохочення можна виділити наступні:

1) матеріальні:

- систематичне заохочення: преміювання; підвищення розмірів надбавок;
- разові заохочення: премії переможцям змагань, конкурсів;
- подарунки; пільгові путівки до санаторіїв, у будинки відпочинку; кредитні чеки або інші матеріальні заохочення за роботу протягом певного періоду без нещасних випадків.

2) моральні:

- подяка (усна чи в наказі);
- визнання зразком поведінки (в засобах інформації);
- першочерговість професійного зростання;
- визнання переможцем змагань чи конкурсів;
- нагородження відомчими відзнаками, спеціальними вимпелами, занесення до дошки пошани тощо.

Колективний договір (угода) повинен закріплювати різного виду моральні і матеріальні заохочення працівників: оплата праці, премії (у тому числі спеціальні заохочувальні премії за досягнення високого рівня охорони праці), винагороди за винахідництво та раціоналізаторські пропозиції з питань охорони праці. Система заохочень повинна бути передбачена для тих працівників, які сумлінно дотримуються вимог охорони праці, не допускають порушень правил та норм особистої та колективної безпеки, беруть активну і творчу участь у здійсненні заходів щодо підвищення рівня охорони праці на підприємстві.

Існує також система економічних методів управління охороною праці зовнішнього спрямування – це заохочення роботодавця державою або суспільством. Інструментами економічного впливу держави на роботодавця є кредитна, податкова, інвестиційна, страхова політика, прямі субсидії для поліпшення стану умов і охорони праці та політика штрафних санкцій [4, с. 180].

Важливим аспектом в концепції системи управління охороною праці є метод покарань.

Звичайно такі методи можуть бути як матеріальні - штрафи; зниження виплат на заохочення, так і моральні – стягнення (усне чи в наказі); критика в засобах інформації; співбесіда чи обговорення в колективі.

Система покарань повинна працювати в напрямку як роботодавця, з боку держави, так і працівників, з боку власника підприємства на законних підставах.

Отже, аналіз приведених вище даних показав, що соціально-економічний елемент управління охороною праці є важливим та визначальним у підвищенні продуктивності праці підприємства і лише комплексність методів – емпіричних розрахунків показників ефективності заходів з охороною праці, систем

внутрішнього та зовнішнього стимулювання та покарання працівників та роботодавця, є шляхом до успіху та перспективного розвитку суб'єкта господарювання.

Література:

1. Сорочинська О. Соціальні та економічні аспекти охорони праці // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Транспортні системи і технології. – 2013. – №22. – С. 194–200.
2. Крись П.О. Оцінка стану охорони праці й ефективності заходів для її поліпшення // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія економіка. – 2010 р. –Випуск 30. – С. 40-44.
3. Про охорону праці / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1992, № 49, ст. 668.
4. Цогла О.О. Економічні методи управління охороною праці на промисловому підприємстві // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Проблеми економіки та управління. – 2016 р. – № 847. – С. 178-182.

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

АГРАРНА РОЗПISKA – ДІЄВИЙ ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ АГРАРІЇВ

ВДОВЕНКО І. С.

аспірант

ІНЦ «Інститут аграрної економіки»

м. Київ, Україна

Аграрна розписка - це товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах [1] .

Головною метою прийнятого Верховною Радою України Закону України «Про аграрні розписки» [1] є створення нового інструменту кредитування сільськогосподарських товаровиробників.

Аграрна розписка є порівняно новим фінансовим інструментом, необхідним для потреб малого і середнього бізнесу для залучення у бізнес конче необхідних фінансових ресурсів в умовах швидкого їх отримання, так як передбачає спрощену процедуру оформлення документів та лояльніші вимоги до застави.

Аграрна розписка так само, як кредитні договори, векселя, облігації та інші фінансові інструменти надають кредиторам більше гарантій та повноважень в порівнянні з альтернативними інструментами, тому сприяють кращим умовам кредитування. Наявний досвід використання розписок свідчить про значно швидше прийняття рішення кредиторами. В той же час правильне використання аграрних розписок дозволяє аграріям планувати свою діяльність в обсягах вирощеної продукції, розподіливши з кредитором ризики ціноутворення. У якості застави використовується майбутній врожай, який є єдиною заставою.

Законодавством [1] встановлено товарні та фінансові аграрні розписки.

Товарна аграрна розписка - це розписка, що встановлює безумовне зобов'язання боржника за аграрною розпискою здійснити поставку узгодженої сільськогосподарської продукції, якість, кількість, місце та строк поставки якої визначені аграрною розпискою.

Згідно статті 5 Закону України, фінансова аграрна розписка – це аграрна розписка, що встановлює безумовне зобов'язання боржника сплатити грошову суму, розмір якої визначається за погодженою боржником і кредитором формулою з урахуванням цін на сільськогосподарську продукцію у визначеній кількості та якості [1].

Особливістю аграрної розписки є те, що вона є гнучким і надійним інструментом для учасників ринку сільськогосподарської продукції і їй

притаманні такі властивості: безумовне зобов'язання; право кредитора на моніторинг врожаю, затверджене на рівні закону; реєстрація розписок нотаріусом у Реєстрі аграрних розписок; особлива процедура стягнення; предмет застави – майбутній врожай; прив'язка майбутнього врожаю до конкретної земельної ділянки; гнучкість у визначенні ціни; зобов'язання, забезпечення та їх реєстрація в одному документі.

Сучасний аграрний сектор економіки України знаходиться вже довгий час у складному становищі. Постійні правові та організаційні реформи, відсутність виваженої, дієздатної стратегічної державної аграрної політики в розрізі фінансової підтримки існуючих та особливо новостворених агроформувань вимагають пошуку нових підходів до їх функціонування. Середні та малі організаційні форми аграрних підприємств вимушені постійно боротися за виживання в конкуренції з великими підприємствами. І, передбачувано, що шанси у них мізерні. Як результат – порушення балансу розвитку аграрного сектору економіки, соціальні проблеми, пов'язані з занепадом українського села, втрата зацікавленості інвесторів та ін. З часом ці фактори можуть серйозно впливати на національну безпеку країни [2, с. 30-31].

Отже, аграрні розписки є прогресивним методом небанківського кредитування саме підприємств малого і середнього бізнесу, які найбільш обмежені в доступі до фінансових ресурсів банківських установ, а вдосконалення механізму їх обігу сприятиме покращенню фінансовому забезпеченню їх діяльності.

Література:

1. Закон України «Про аграрні розписки», №5479-VI, від 06.11.2012 р. – [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5479-17>.
2. Мамалига С. В. Аграрні розписки в Україні: проблеми та перспективи розвитку / С.В.Мамалига // Агросвіт. – 2017. – № 9. – С. 30-34.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН ОКРЕМИХ ВИДІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

ГАЛАЙКО А. М.

аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

Державне регулювання цін в країнах із ринковою економікою є спробою держави через законодавчі, адміністративні та бюджетно-фінансові заходи впливати на ціну з метою сприяння стабільного розвитку економічної системи у цілому. В залежності від певної господарської кон'юнктури регулювання цін має антикризовий та антиінфляційний характер [1, с. 275].

В Україні відбувається регулювання гуртових цін на окремі види сільськогосподарської продукції шляхом встановлення мінімальних і

максимальних інтервенційних цін. Сам зміст цінового регулювання з боку держави полягає в проведенні Аграрним фондом державних інтервенцій в розмірах, які дозволяють сформувати рівноважну ціну на рівні, не меншому за мінімальну інтервенційну ціну та не більшому за максимальну інтервенційну ціну. Держава не проводить цінове регулювання за рамками організованого аграрного ринку. Аграрний фонд здійснює товарні і фінансові інтервенції. Товарні інтервенції є продажем сільськогосподарської продукції при збільшенні цін на організованому аграрному ринку більше за максимальний рівень, яке здійснюється з ціллю досягнення рівноваги, в тому числі, через продаж товарних деривативів. Фінансовими інтервенціями виступає купівля сільськогосподарської продукції при зниженні спотових цін на організованому аграрному ринку менше мінімального рівня, що здійснюється із ціллю досягнення рівноваги, в тому числі через купівлю товарних деривативів [2].

Розрахунок мінімальної інтервенційної ціни об'єктів державного цінового регулювання відбувається з врахуванням середньогалузевих нормативних витрат із його виробництва, мінімального рівня рентабельності цінового регулювання з боку держави не менше як 10%, впливу кон'юнктури зовнішнього і внутрішнього ринку. Максимальна інтервенційна ціна об'єктів державного цінового регулювання розраховується з врахуванням індексу споживчих цін, індексу цін товаровиробників за певний період державного цінового регулювання, впливу кон'юнктури зовнішнього і внутрішнього ринку [3].

Об'єктами цінового регулювання з боку держави виступають такі види сільськогосподарської продукції, як-от: пшениця тверда, пшениця м'яка, зерно, суміші жита і пшениці, кукурудза, ячмінь, жито озиме, жито ярове, горох, гречка, просо, овес, соя, насіння соняшнику, насіння ріпаку, насіння льону, шишки хмелю, цукор-пісок (буряковий), борошно пшеничне, борошно житнє, м'ясо і субпродукти забійних тварин та птиці, молоко сухе, масло вершкове, соняшникова олія. Для таких об'єктів цінового регулювання з боку держави встановлена гранична торговельна надбавка на рівні не більше 20% оптово-відпускної ціни товаровиробника до кінцевого споживача. Виробникам об'єктів державного цінового регулювання та фірмам оптової і роздрібної торгівлі, а також афілійованими із ними іншим компаніям заборонено укласти угоди, які передбачають будь-які інші фінансові зобов'язання, крім взаємних стосунків купівлі і продажу сільськогосподарської продукції. Вся сума торговельної націнки, що одержана при порушенні вище наведеної заборони і штраф в двократному розмірі виторгу стягуються фіскальними органами за рішенням центрального органу виконавчої влади, який реалізує державну політику в сфері контролю за цінами до місцевого бюджету за місцем проведення торговельної діяльності фірми порушника [2].

Держава може застосовувати тимчасове адміністративне регулювання цін, яким виступає сукупність адміністративних заходів, які спрямовані на упередження або зупинку спекулятивного чи погодженого встановлення цін продавцями чи покупцями об'єктів цінового регулювання з боку держави на організованому аграрному ринку, яке не може бути скореговане стандартними процедурами державних аграрних інтервенцій. Тимчасове адміністративне регулювання цін здійснюється у випадку недосягнення згоди між Аграрним

фондом і учасниками біржового ринку стосовно зменшення ціни попиту до рівня, який не перевищує максимальну інтервенційну ціну. Також відповідне державне регулювання проводиться тоді, коли внаслідок здійснення консультацій між Аграрним фондом та учасниками біржового ринку не досягається згода стосовно збільшення ціни пропозиції до рівня, що є меншим від мінімальної інтервенційної ціни. Термін дії тимчасового адміністративного регулювання не може бути більшим ніж, шість послідовних календарних місяців, в тому числі, місяць у якому було прийнято рішення про його впровадження. Даний вид державного регулювання цін відбувається на організованому та неорганізованому ринку із окремим об'єктом регулювання цін з боку держави [2].

Уряд може використовувати будь-який із таких видів адміністративного регулювання чи їх комбінацію [2]:

1) обмеження обсягу торгової націнки або знижки на гуртовому чи роздрібному ринку встановленого об'єкта цінового регулювання;

2) формування граничних обсягів рентабельності до витрат: переробників продукції, коли внаслідок такого перероблення виготовляється об'єкт державного цінового регулювання; осіб, що надають послуги зі зберігання об'єктів державного цінового регулювання;

3) встановлення граничних цін реалізації об'єктів державного цінового регулювання на рівні максимальної інтервенційної ціни чи його купівлі на рівні мінімальної інтервенційної ціни.

Коли заходи із тимчасового регулювання цін не зумовлюють досягнення закупівельних цін рівня мінімальної ціни чи зменшення закупівельних цін до рівня максимальної інтервенційної ціни то уряд невідкладно подає до парламенту проект закону стосовно надання тимчасової бюджетної дотації товаровиробнику окремого об'єкта цінового регулювання з боку держави, виходячи із метричної одиниці посівної площі [2].

Державне регулювання цін відбувається не на достатньо високому рівні. Майже кожного року є тенденція до різкого подорожчання деяких сільсько-господарських продуктів внаслідок незабезпеченого попиту пропозицією, яке завжди супроводжується панікою і ажіотажем серед населення. Разом із тим сільськогосподарський виробник виготовлену в дуже складних умовах продукцію не зможе продати по вигідній для себе ціні, що знижує його прибутки, яке у кінцевому підсумку призводить до зниження власного аграрного виробництва в державі. Натомість, пересічний споживач не може купити по доступній для нього ціні продукцію вітчизняного виробництва, тому купує аналогічні дешеві, але неякісні імпортні товари, тим самими створює ще складніші умови діяльності сільськогосподарських виробників [4, с. 95].

Для вдосконалення державного регулювання цін на окрему сільськогосподарську продукцію в Україні можна використати міжнародний досвід. Одним із головних механізмів в системі державного регулювання аграрного ринку у зарубіжних державах є підтримка певного рівня цін та цінової рівноваги. Система регулювання цін направлена на підтримку фермерських цін на такому рівні, який дозволяє виробникам не тільки

компенсувати свої витрати на виробництво, а й проводити розширене відтворення [1, с. 275].

Комісія Європейського Союзу періодично проводить регулювання цін за трьома головними критеріями. Першим критерієм виступають рекомендовані ціни, які включають індикативні ціни для зернових культур, молока, цукру, соняшника; орієнтовані ціни для великої рогатої худоби, вина; цільові ціни для тютюну. Другим критерієм є мінімальні ціни імпорту, які охоплюють граничні ціни для зернових культур, цукру та молочних продуктів; довідкові ціни для фруктів, овочів, вина, рибних продуктів; шлюзові ціни для свинини, яєць і птиці. Третім критерієм являються мінімальні ціни, метою яких є гарантування виробникові нормального рівня доходів і диференціювання заготівельних цін по районах за видами товарної продукції [1, с. 275–276].

Досить цікавим є досвід Польщі стосовно непрямого регулювання цін на сільськогосподарську товарну продукцію. В 1990 році тут сформовано Агентство аграрного ринку. Працівники аналітичної служби цього Агентства проводять спостереження за цінами, формують висновок про стан ринкової кон'юнктури, виявляючи та прогнозуючи відхилення співвідношення попиту та пропозиції від стану рівноваги, визначають величину збиткової пропозиції чи збиткового попиту та готують рекомендації для президента Агентства із здійснення закупівельних та товарних інтервенцій на відповідних ринках. Плани інтервенцій затверджуються до початку наступного року на основі прогнозової оцінки коливань кон'юнктури ринку [1, с. 276].

На нашу думку необхідно поступово зменшувати тимчасове адміністративне регулювання цін на окрему сільськогосподарську продукцію і збільшувати непряме державне регулювання через товарні і фінансові інтервенції. Для цього потрібно поступово знаходити додаткові фінансові ресурси для проведення аграрних інтервенцій на організованому аграрному ринку.

Література:

1. Світовий досвід державного регулювання цін на продукти харчування / І.П. Сидор // Публічне управління та регіональна політика в країнах Центральної та Східної Європи. Збірник матеріалів доповідей науково-практичної конференції з міжнародною участю (Форос, 22.10.2012). – Тернопіль: «Економічна думка», 2012. – С. 275-277.
2. Про державну підтримку сільського господарства України [Електронний ресурс] : закон України від 24.06.2004 № 1877-IV ; станом на 01.01.2017. – Електрон. текст. дан. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>. – Дата останнього доступу : 02.07.2018. – Назва з екрану.
3. Про затвердження Методики визначення мінімальної та максимальної інтервенційної ціни об'єкта державного цінового регулювання [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 11.02.2010 № 159 / Кабінет Міністрів України. – Електрон. текст. дан. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/159-2010-%D0%BF>. – Дата останнього доступу : 06.07.2018. – Назва з екрану.
4. Державні аграрні інтервенції як запорука стабільності аграрного ринку [Електронний ресурс] / С. О. Костенко // Наукові читання – 2014 : наук.-теорет. зб.: – 2014. – Т. 2. – С. 95–97. – Електрон. текст. дані. – Режим доступу : http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/2104/1/Nauk_chut_2014_95-97.pdf. – Дата останнього доступу : 03.07.2018. – Назва з екрану.

СТРУКТУРА РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

ГУРЖИЙ Т. О.

здобувач кафедри фінансів та обліку

Дніпровський державний технічний університет

м. Дніпро, Україна

В Україні за останні роки суттєво зросли доходи домогосподарств, вдосконалюється їх структура. Разом з тим, затрати на харчування залишаються надзвичайно великими, що стримує розвиток інших витрат. Це все призводить до зменшення добробуту домогосподарств, що в свою чергу впливає на неефективне формування і використання фінансових ресурсів домашніх господарств.

За даними статистичних досліджень, у структурі сукупних витрат домогосподарств, на протязі 10 років, найбільшу питому вагу займають витрати на продукти харчування 91 %, що свідчить про низький рівень доходів населення та неможливість повноцінного розвитку, з огляду на необхідність забезпечення в першу чергу фізіологічних потреб індивіда [1].

Тобто, зміни, що відбулися в економіці України, мали суттєвий вплив на стан доходів та витрат домогосподарств.

Таблиця 1

Структура сукупних доходів домогосподарств

Показники	Всі домогосподарства							
	у середньому на домогосподарство (грн.)		у % до грошових доходів		у % до загальних доходів		у % до сукупних ресурсів	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Оплата праці	2470,90	2914,70	52,8	54,3	48,2	47,7	47,2	46,7
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	286,19	325,14	6,1	6,0	5,6	5,2	5,5	5,2
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції	178,18	186,59	3,8	3,5	3,5	3,1	3,4	2,9
Доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	58,89	89,92	1,3	1,7	1,1	1,5	1,1	1,4
Пенсії	1116,92	1211,26	23,9	22,6	21,8	19,9	21,3	19,4
Стипендії	31,62	31,25	0,7	0,6	0,6	0,5	0,6	0,5
Допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	171,61	194,62	3,7	3,6	3,4	3,3	3,3	3,2
у тому числі:								
допомога по безробіттю	13,89	17,14	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
допомога малозабезпеченим сім'ям	14,93	21,99	0,3	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3
допомоги на дітей	114,36	117,11	2,4	2,2	2,2	1,9	2,2	1,9

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
субсидії та пільги готівкою на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	2,57	6,47	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1
інші	25,86	31,91	0,6	0,6	0,5	0,6	0,5	0,6
Грошова допомога від родичів та інших осіб	286,03	323,51	6,1	6,0	5,6	5,3	5,5	5,2
Аліменти	13,59	11,66	0,3	0,2	0,3	0,2	0,3	0,2
Інші грошові доходи	62,07	78,86	1,3	1,5	1,2	1,3	1,2	1,3
Грошові доходи	4676,00	5367,51	100,0	100,0	91,3	88,0	89,4	86,0
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	267,89	305,27			5,2	5,0	5,1	4,8
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива	68,27	291,63			1,3	4,8	1,3	4,7
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо	8,57	10,65			0,2	0,2	0,2	0,2
Пільги безготівкові на оплату послуг транспорту, зв'язку	9,86	12,25			0,2	0,2	0,2	0,2
Грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	91,45	107,66			1,8	1,8	1,7	1,7
Негрошові доходи	446,04	727,46			8,7	12,0	8,5	11,6
Всього загальних доходів	5122,04	6094,97			100,0	100,0	97,9	97,6
Доходи від продажу особистого і домашнього майна	4,08	4,12					0,1	0,1
Доходи від продажу нерухомості	1,92	29,60					0,0	0,5
Використання заощаджень, позики, повернені домогосподарству борги	103,67	110,13					2,0	1,8
Всього сукупних ресурсів	5231,71	6238,82					100,0	100,0
Кількість домогосподарств (тисяч)	15073,7	15033,4						
Середній еквівалентний розмір домогосподарства (осіб)	2,11	2,11						
Кількість обстежених домогосподарств	9097	8168						

Як бачимо, на протязі 2015-2016 років оплата праці залишається основним джерелом фінансових ресурсів домогосподарств на рівні 52,8 % та 54,3 % в структурі грошових доходів. Відповідно 47,2% та 46,7% в структурі сукупних ресурсів домогосподарств.

За цей же період пенсії склали 21,3 % та 19,4 %. Допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою склали 3,3 % та 3,2 %. А з

урахуванням вартості пільг та субсидій безготівкових на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива (1,3 % та 4,7 %) та інших соціальних виплат, відповідні доходи склали майже 30 % ресурсів домогосподарств.

Тобто, у домогосподарствах із середньодушовими загальними доходами нижче прожиткового мінімуму майже чверть ресурсів формувалося за рахунок пенсій, стипендій та соціальної допомоги, наданих готівкою.

Низький рівень доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості (5,5 % та 5,2 % до сукупних ресурсів) показує значний потенціал розвитку малого бізнесу в Україні. Але, навіть незначне зменшення таких доходів, свідчить про негативні тенденції залежності домогосподарств від соціальної допомоги держави та зайнятості населення на діючих підприємствах.

Не грошові доходи у структурі сукупних доходів склали за 2015-2016 рр. відповідно 8,5 % та 11,6 %, а з урахуванням вартості спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель (5,1% та 4,8%) такі доходи стали важливим джерелом ресурсів вітчизняних домогосподарств.

Таким чином, основними в структурі ресурсів домогосподарств поряд з оплатою праці є різні форми соціальної допомоги та не грошові доходи. Низький рівень доходів від підприємницької діяльності та само зайнятості свідчить про незадіяний потенціал такого виду ресурсів.

Література:

1. Статистична інформація. Електронний режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Україна. Коефіцієнт-Джині. Електронний режим доступу <https://knoema.ru/atlas> .
3. Нерівність доходів з української. Електронний режим доступу <https://www.ukrinform.ru/rubric-economy/2162367-neravenstvo-dohodov-poukrainski-huze-cem-v-gondurase-lucse-cem-v-svecii.html>

ПЕРЕДУМОВИ ТА МОЖЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО «ПРОРИВУ» УКРАЇНИ

КОЛОМІЄЦЬ В. Л.

аспірант кафедри фінансів

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

З цілого ряду причин на сучасному етапі в Україні не сформовано ефективних державницьких підходів до інноваційної політики, які б не тільки давали можливість бізнесові формувати конкурентоспроможні стратегії на основі різноманітних інновацій, але, поряд з цим, актуалізували національну інноваційну систему. У значній мірі причиною існуючих проблем є диспропорції, які сформовані на рівні фінансового господарства нашої держави.

Звернемо увагу на той факт, що на протязі тривалого періоду часу головним джерелом фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств були власні кошти (частка яких коливалася від 50 % до 98 %) [1]. Вказані пропорції цілком відповідають тій ситуації, що склалася на вітчизняному фінансовому ринку, який так і не став ефективним механізмом трансформації заощаджень в інвестиції.

Треба звернути увагу і на надзвичайно мізерну частку централізованих фінансових ресурсів, які спрямовуються у інноваційну сферу. Частка бюджетного фінансування у 2010-2016 рр. в середньому становила 1,7 %, а максимальне значення було зафіксоване у 2014 р. – 4,4 %. В умовах хронічного дефіциту ресурсів, держава самоусунулася від фінансового забезпечення інноваційних процесів. Очевидно, що і в середньостроковій перспективі розраховувати на збільшення коштів державного бюджету у інноваційній сфері вкрай складно.

На сьогодні інноваційна модель української економіки характеризується значними суперечностями та відсутніми компонентами, в т.ч. – в частині фінансового забезпечення. Інституції фінансової інфраструктури не здатні ефективно залучати заощадження економічних агентів та спрямовувати їх в межах національної економіки, в т.ч. – з врахуванням факторів інноваційності. В таких умовах взагалі виникає питання про можливості різкого нарощування інноваційної діяльності в Україні.

Економічна криза 2014-2016 рр. висвітлила надзвичайно низьку функціональну спроможність вітчизняного фінансового сектору в питанні не тільки фінансування масштабних структурних реформ, але й підтримки навіть мінімально необхідного рівня фінансування стратегічних для України секторів економіки.

Лише зараз з суттєвими застереженнями можна зробити висновок, що банківський колапс частково вдалося подолати. Втім, глибина існуючих проблем вражає - значна частка простроченої заборгованості за кредитами; структура банківського кредитування за термінами; суттєва питома вага кредитів у іноземній валюті, що створює додаткові девальваційні ризики [2]. Не менше проблем існує і у сфері вкладення банків у цінні папери. В свою чергу, небанківські фінансові інституції за своїм економічним потенціалом значно поступаються банкам і тим більше не можуть стимулювати різкі зміни в інноваційних процесах.

Усі без винятку фінансові інституції в Україні стикаються з проблемою мінімальної ощадної активності домогосподарств, що суттєво обмежує здатність фінансових посередників до нарощування власного фінансового потенціалу. Зрозуміло, що така ситуація у значній мірі обумовлена низьким рівнем доходів домогосподарств.

Суттєве зниження фінансового потенціалу банківського сектору, складні проблеми, що притаманні небанківським фінансовим інституціям в Україні, слабкість фондового ринку ставлять під сумнів здатність України досягти швидкого прогресу в інноваційній сфері. Фактично існує потреба у формуванні нової інституційної моделі фінансового сектору в Україні, в якій належне місце має зайняти державний банк розвитку.

Поява державних банків розвитку в інших країнах була визначена пошуком ефективних інституцій для стимулювання економічного зростання. Ключова передумова створення державних банків розвитку – дефіцит довгострокових ресурсів для фінансування масштабних проектів в економіці. Такий дефіцит обумовлений насамперед інституційною недосконалістю фінансового сектору, «вибірковим» підходом приватних кредиторів до напрямків кредитування, що притаманний і Україні. Саме виходячи з зазначеного вище діяльність державного банку розвитку в нашій державі може стати одним із ключових факторів «інноваційного прориву».

Література:

1. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. Офіційний сайт. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] // Національний банк України. Офіційний сайт. — Режим доступу: [http:// www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua). – Назва з екрана.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЩОДО ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

ПИРОГОВ С. О.

аспірант кафедри фінансів та обліку

Дніпровський державний технічний університет

м. Кам'янське, Дніпропетровська область, Україна

Важливим напрямом розвитку інноваційного інвестування в Україні стало створення законодавчої бази, яка забезпечує формування і проведення в державі узгодженої науково-технічної політики, ефективне функціонування і розвиток сфери досліджень і розробок, поглиблення її зв'язків з виробництвом.

Було прийнято ряд законів, спрямованих на регламентацію наукової і науково-технічної діяльності, зокрема «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності» (1991), «Про наукову і науково-технічну діяльність» (1991), «Про науково-технічну інформацію» (1993), «Про наукову і науково-технічну експертизу» (1995).

Формування вітчизняної системи захисту інтелектуальної власності були визначені Законом «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» й іншими, пов'язаними з ним, наприклад, «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг».

Проте, тривалий час інноваційному законодавству України була властива певна фрагментарність і непослідовність. Лише у 1999 р. Верховною Радою України була прийнята Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України. Базовий закон у цій сфері «Про інноваційну діяльність» вступив у дію лише в 2002 році.

Закон визначає мету і принципи державної інноваційної політики. Головною метою державної інноваційної політики визнається створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного

відтворення, розвитку і використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго - і ресурсозберігаючих технологій, виробництва і реалізації нових видів конкурентоздатної продукції. Згідно із Законом, державну підтримку отримують суб'єкти господарювання усіх форм власності, які реалізують в Україні інноваційні проекти, і підприємства усіх форм власності, які мають статус інноваційних.

Узагальнюючи можна систематизувати основні напрямки державного регулювання інноваційної діяльності:

- визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності державного, галузевого, регіонального і місцевого рівнів;
- формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;
- створення нормативно-правової бази і економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;
- створення нормативно-правової бази і економічних механізмів захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;
- фінансової підтримки виконання інноваційних проектів;
- стимулювання комерційних банків й інших фінансово-кредитних установ, які кредитують виконання інноваційних проектів;
- встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;
- підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

Пільги у сфері науково-технічній та інноваційній діяльності визначені Законами України «Про плату за землю», «Про податок на додану вартість», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про інноваційну діяльність», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків». Перші три закони розповсюджуються на більшість суб'єктів наукової і науково-технічної діяльності, а норми щодо пільг з оподаткування, передбачені Законом України «Про інноваційну діяльність», з 1 січня 2003 року розповсюджуються на суб'єктів інноваційної діяльності, інноваційні проекти відповідним чином зареєстровані центральним органом виконавчої влади з питань інноваційної діяльності.

Окрім пільг, активну участь у фінансовому забезпеченні інноваційного розвитку економіки мають відіграючи державні установи. Наприклад, для здійснення фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності Кабінет Міністрів України за поданням спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності створює спеціалізовані державні небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи.

Державна інноваційна фінансово-кредитна установа може надавати суб'єктам інноваційної діяльності для реалізації ними інноваційних проектів фінансову підтримку у вигляді: повного безпроцентного кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів державного бюджету України і місцевих бюджетів; часткового (до

50 %) безпроцентного кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проектів за рахунок коштів державного бюджету України і місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту необхідних коштів виконавця проекту та (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності; повної або часткової компенсації (за рахунок коштів ДБУ й місцевих бюджетів) відсотків, що виплачуються суб'єктами інноваційної діяльності банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів; надання державних гарантій банкам, які здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів, програм.

При цьому, загальний обсяг ресурсів інвестиційного податкового кредиту на кожен рік визначається Кабінетом Міністрів України в розрахунках до бюджету. Виходячи зі стану економіки він може досягати 10 % надходжень до бюджету податку на прибуток з наступним розподілом знижки податку за міністерствами (відомствами) відповідно до пріоритетності напрямів їх інноваційної діяльності.

Підсилюючи вимоги до ефективності використання інвестиційних ресурсів, інвестиційний податковий кредит може надаватися підприємствам під конкретний інноваційний проект на строк до 5 років.

Не дивлячись на прийняття ряду законів щодо підтримки інноваційної діяльності в Україні не відбулося суттєвого покращення в сфері інновацій.

Відомий Закон України «Про інноваційну діяльність» [1] практично не діє, а Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», що був прийнятий для створення та застосування конкурентоспроможної продукції та посилення впливу інноваційних чинників на структурну переорієнтацію господарства країни, виявився не ефективним.

На наш погляд, основним фактором, що стримує ці процеси є відсутність преференцій фінансування інноваційних проектів на стадії виробництва.

Ресурсне забезпечення інноваційної діяльності включає як фінансові ресурси за рахунок централізованих, так і власних джерел. Відомо, що сьогодні держава та підприємства відчувають дефіцит ресурсів.

Крім того, на сьогодні діє мораторій на пільги для усіх інноваційних структур і структур у спеціальному режимі, окрім технологічних парків.

При цьому глобалізація інноваційного простору призводить до цілого ряду інституціональних проблем - від потреби в уніфікації стандартів освіти і вчених ступенів, до необхідності нових підходів щодо протидії міграції фахівців, регулювання умов конкуренції в науково-технічній сфері.

Таким чином, виходячи із вищезазначеного необхідно зробити висновок, що для розвитку інновацій в Україні потрібна модернізація концепції на основі реальних фінансових можливостей та визначених пріоритетних сфер та галузей економіки.

Література:

1. Закон «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV {Із змінами, внесеними згідно із Законами ВР}. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. Василенко М. Д. Герменевтичний підхід до інноваційної діяльності: технологічні парки / М. Д. Василенко // Актуальні проблеми держави і права. – 2009. – Вип. 50. – С. 218-224. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdp_2009_50_36.

МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ АСОЦІАЦІЇ УКРАЇНИ ТА ЄС

СТРІЛЕЦЬ В. Ю.

доцент кафедри фінансів та банківської справи

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

м. Полтава, Україна

На сучасному етапі євроінтеграційних процесів в Україні сектор малого бізнесу (далі МБ) виступає одним із наріжних каменів, оскільки з одного боку, асоціація України з ЄС несе вигоди, які потрібно використовувати (розширення сегменту споживачів, збільшення інвестицій, підвищення інноваційності діяльності), а з іншого створює проблеми, що потребують вирішення (неконкурентоздатність вітчизняної продукції, підвищені стандарти якості, високий податковий тягар та ін.). У процесі подолання цих проблем набуває першочерговості питання фінансового забезпечення розвитку та реорганізації МБ, пошуку фінансових ресурсів для проведення превентивних заходів мінімізації небезпек.

Погоджуємося із колективом авторів на чолі із Фроловим С.М., що протягом останніх років державна фінансова політика уряду у сфері малого бізнесу, не тільки не спрямована на підтримку підприємств, а навпаки, досить часто гальмує розвиток малого підприємництва [4]. Проте процес євроінтеграції України дає поштовх для розвитку МБ та визначає позитивний вектор його економічного зростання. Так, відповідно до «Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони (набула чинності 27 червня 2014 року)[3], Україна та ЄС у співпраці повинні розробити та впровадити стратегію розвитку малих і середніх підприємств, яка б відповідала принципам Європейської хартії малих підприємств та була спрямована на удосконалення нормативно-правового регулювання діяльності МБ, адаптацію світового досвіду інноваційного підприємництва, забезпечення кластерного розвитку.

Затвердження угоди спрямоване на нарощення та реалізацію потенціалу вітчизняних підприємств МБ, проте ряд положень документу містять певні ризики, що несуть невизначеність для діяльності МБ. Зокрема, передбачені угодою заходи щодо зниження тарифних обмежень (зміна цінових пропорцій товарів, неефективні ставки імпортного мита); обмеження можливості захисту внутрішнього ринку (відсутність виваженої інноваційної політики, субсидій на розробки і дослідження, а також низька частка витрат на інновації), заміна українських стандартів виробництва стандартами ЄС (перехід на стандарти ЄС, підвищення вимог до якості продукції з одночасним дефіцитом інвестицій на удосконалення виробництва); впорядкування спрощеної системи оподаткування (звуження переліку видів діяльності, які підпадають під спрощену систему, виключення з них секторів, пов'язаних з отриманням пасивних доходів,

надприбутків тощо); розбіжності у відсоткових ставках по кредитах між Україною та країнами-членами ЄС (зниження конкурентоздатності українських товарів через комбінацію низького внутрішнього попиту та високих відсоткових ставок по кредитах) [3; 1; 2].

З іншого боку, Угода України з ЄС несе ряд можливостей: зокрема, статтею 379 Угоди передбачено співробітництво сторін для впровадження стратегій розвитку малих і середніх підприємств на принципах Європейської хартії малих підприємств, удосконалення нормативно-правового регулювання діяльності, впровадження досвіду інноваційного підприємництва, кластерного розвитку (таблиця 1).

Таблиця 1

Можливості для малого бізнесу, що несе угода щодо асоціації України з ЄС

Можливості	Вплив на діяльність МБ
Сприяння розвитку інноваційного підприємництва	Розширена програма надання державних та міжнародних грантів на освоєння інноваційної продукції у пріоритетних для країни галузях діяльності (зокрема європейських Horizon-2020 і COSME); довгострокові кредитні програми інвестування інноваційних проектів МБ, які здійснюватимуться банками з державним капіталом, міжнародними фондами
Удосконалення кредитних відносин	Заохочення фінансових установ до розширення програм мікрокредитування; консультативна допомога та створення нормативно-правового підґрунтя функціонування комунальних банків, основна діяльність яких спрямована на кредитування інноваційних проектів місцевого значення, що здійснюються на засадах державно-приватного партнерства; налагодження системи інформаційно-освітнього консультування та організаційної підтримки одержання мікрокредитів суб'єктами підприємництва.
Впровадження кластерної моделі організації діяльності МБ	Встановлення правового режиму та реалізація програми кластерного розвитку МБ; проведення курсів фінансової грамотності для представників бізнесу щодо європейського досвіду кластеризації.
Формування сучасної фінансової інфраструктури підтримки підприємництва в Україні за європейським зразком	Надання МСП підтримки щодо адаптації до функціонування в умовах дії Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС та імплементації Угоди про асоціацію; Утворення спеціалізованої фінансової установи, яка під керівництвом провідних європейських фінансистів розподілятиме міжнародні кошти між перспективними напрямками МБ; розбудова інформаційних, логістичних, транспортних мереж бізнес-інфраструктури, сприятливої для підприємництва.

Консультативна допомога у стимулюванні започаткування бізнесу	Проведення на базі наявної мережі центрів зайнятості бізнес-тренінгів щодо започаткування бізнесу, розробки бізнес-планів, процедур отримання мікрокредитування тощо; проведення на державному та регіональних рівнях конкурсів бізнес-проектів, переможці яких матимуть можливість отримати грантову підтримку від вітчизняних та міжнародних організацій сприяння розвитку бізнесу.
---	---

Джерело: складено автором на основі: [3; 1; 2]

Одною із ключових перспектив асоціації України та ЄС у сфері МБ є можливість удосконалення адміністративної організації та нормативно-правової бази для українських і європейських суб'єктів підприємництва в Україні та ЄС, що ґрунтується на політиці ЄС щодо розвитку МБ та промисловості з урахуванням визнаних на міжнародному рівні принципів та практики в цих сферах [1].

В цілому, можемо стверджувати, що невизначеність економічного середовища України та постійні зміни у законодавстві негативно впливають на формування фінансового забезпечення малого бізнесу, проте євроінтеграційна спрямованість України на ряду із ризиками несе можливості для розвитку суб'єктів малого підприємництва.

Література:

1. Угода про асоціацію з ЄС: 10 негативних економічних наслідків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/725?view=material. – Назва з екрана. – Дата перегляду 23.01.2017.
2. Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом [Електронний ресурс]: Інформація Урядового порталу. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631. – Назва з екрана. – Дата перегляду 23.01.2017
3. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]: Угода №984-011 від 27.06.2014 станом на 30.11.2015 – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011/paran2378#n2378. – Назва з екрана. – Дата перегляду 23.01.2017.
4. Sergiy Frolov, Victoria Strilec and Ievgen Balatskyi (2017). Foresight technologies in financial provision of small business in Ukraine. Problems and Perspectives in Management, 15(1-1), 200-209. doi:10.21511/ppm.15(1-1).2017.07

РОЗВИТОК ФРАНЧАЗИНГУ В КОНТЕКСТІ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

ШЕВЧУК Я. В.

старший внутрішній аудитор

ПРАТ «Київстар»

м. Київ, Україна

Традиційно проектно фінансування пов'язують із банківським кредитуванням, так як даний сегмент ринку є найбільшим. Водночас у світі проектне фінансування здійснюється за допомогою ряду інших методів, серед яких так зване торгівельне фінансування. В Україні воно представлене головним чином у вигляді фінансування *франчайзингових проектів*.

Франчайзинг в нашій країні успішно розвивається уже тривалий час при тому, що правового поля для його реалізації й досі не створено. На розгляді Верховної Ради України уже тривалий час знаходиться проект Закону України «Про франчайзинг», поданий на затвердження в останній редакції ще 21 грудня 2007 р., проте так і не погоджений остаточно [1]. Наразі у законодавстві замість терміну «франчайзинг» використовується «комерційна концесія». Попри це ринок франчайзингу продовжує активно працювати. Станом на 1 липня 2018 р. на відкритому порталі Franchise було запропоновано 254 франшизи у галузях роздрібної торгівлі, громадського харчування, виробництва та надання послуг [2]. Однак у переважній більшості випадків очікується, що інвестор купуватиме франшизу за рахунок власних коштів, а тому фінансування франчайзингових проектів поки перебуває на початковому етапі.

Так, у 2010 р. Асоціація франчайзингу України спільно із ПАТ «UniCreditBank» заснували програму «Партнерство-Франчайзинг 2015». Згідно з умовами програми фінансування надавалось відповідно до розробленого бізнес-плану на покриття інвестиційних витрат, необхідних для запуску франчайзингового об'єкта «START-UP».

Метою програми було забезпечення доступу позичальників (потенційних франчайзі) до дешевших позичкових ресурсів, зменшення фінансового навантаження протягом терміну реалізації ними проектів та залучення додаткових обсягів кредитних коштів від «UniCreditBank» та Українського фонду підтримки підприємництва. За умовами програми сума фінансування складала від 100 тис. грн. до 1 млн грн. за умови мінімального внеску франчайзі 30% від загальної вартості проекту, термін кредитування до 6 років (у разі придбання нерухомості – до 10 років), але не більше терміну чинного договору між франчайзером і франчайзі. Схема погашення передбачала щомісячні ануїтетні платежі або розрахунок за стандартною схемою із можливим відтермінуванням сплати за тілом кредиту для франчайзі до 12 місяців. Забезпеченням кредиту могло виступати власне майно позичальника та/або майно, що купується в кредит та/або товари в обігу та/або обладнання. Усі ці активи мали бути застраховані в одній з акредитованих страхових компаній «UniCreditBank». Однак програма кредитування від «UniCreditBank» мала

недоліки, оскільки доступ до неї мали лише клієнти банку, а вибір торгових марок був обмежений переліком, акредитованим банком, і зрештою була закрита.

У 2014 р. «Укргазбанк» презентував власну програму кредитування франчайзингових проектів «Вдалий старт», яка є активною і на сьогоднішній день (див. табл. 1).

Таблиця 1

Умови фінансування франчайзингового проекту в рамках програми «Вдалий старт» ПАТ «Укргазбанк» у 2018 р.

Параметри	Умови фінансування
Цільове спрямування кредиту	інвестиційні витрати у межах укладеного з франчайзером договору та пов'язані додаткові витрати, зокрема: придбання франшизи, придбання (реконструкція, ремонт тощо) основних засобів. Поповнення оборотного капіталу.
Вид операції	кредит, невідновлювальна кредитна лінія, відновлювальна кредитна лінія.
Термін кредитування	до 3 років при кредитуванні на інвестиційні цілі; до 12 місяців – при кредитуванні на поповнення оборотного капіталу.
Валюта операції	гривня.
Власний внесок	не менше 30 % від загальної вартості проекту, який кредитується.
Процентна ставка	від 18,9% річних
Комісія	1,0 % від суми кредиту/ліміту кредитування, визначеної в кредитному договорі (без ПДВ). Сплачується одноразово
Забезпечення кредиту	нерухомість, транспортні засоби, обладнання, інше ліквідне забезпечення.
Періодичність сплати процентів та повернення кредиту	проценти – щомісячно кредит – згідно умов кредитного договору, можливе отримання відстрочки по сплаті основної суми боргу (до 6 місяців).

Джерело: [3]

У 2018 р. була запущена нова унікальна програма беззаставного кредитування на придбання франшизи, розроблена спільно компанією «Franchising Full Cycle» та «ПриватБанк», «ТАСкомбанк» і «ULF Finance». У таблиці 2 наведені умови фінансування таких проектів.

Як бачимо, сегмент проектного фінансування із застосуванням франчайзингу лише починає розвиватись в Україні. Наразі немає жодних офіційних даних стосовно успішності чи кількості реалізованих таких проектів. Однак популяризація франчайзингу вимагатиме від ринку розробки відповідних продуктів кредитування.

Умови фінансування франчайзингового проекту в рамках програм від «ПриватБанк», «ТАСкомбанк» і «ULF Finance» у 2018 р.

Лізинг від «ULF Finance»	«ТАСкомбанк»: кредит на розвиток бізнесу	«ТАСкомбанк»: кредитний ліміт на поточний рахунок	«ПриватБанк»
<ul style="list-style-type: none"> • тільки під франшизи, які пройшли аудит або були розроблені компанією FFC; • сума до 2 млн. грн. (або еквівалент у валюті); • аванс від 40% (розглядається індивідуально); • термін до 36 місяців; • разова комісія – 2% від вартості предмета лізингу; • відсоткова ставка – 0%; • страховка – 1% від вартості предмета лізингу (щомісячно) 	<ul style="list-style-type: none"> • без застави та поручительства; • на будь-які потреби бізнесу; • просте оформлення; • сума до 500 000 грн; • термін до 24 місяців; • щомісячна комісія – 1,75%; • без комісії за видачу; • щомісячний графік погашення 	<ul style="list-style-type: none"> • без застави та поручительства; • просте оформлення; • сума до 200 000 грн.; • рвчна ставка 27%; • щомісячна комісія – 0,49%; • ліміт відразу після відкриття рахунку; • без комісії за видачу; • автоматичний перегляд ліміту щомісяця 	<ul style="list-style-type: none"> • без застави; • сума від 50 000 до 500 000 грн. (після оцінки платоспроможності); • ставка позики 2% в місяць; • термін до 12 місяців; • отримання коштів – на поточний рахунок юридичної особи або підприємця в «ПриватБанку»; • порядок погашення – щомісячно рівними частинами

Джерело: [4]

Література:

1. Проект Закону України «Про франчайзинг» № 7430 від 21.12.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63201
2. Офіційний сайт порталу Franchise.ua. Топ-каталог франшиз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://franchise.ua/board/13>
3. Офіційний сайт ПАТ «Укргазбанк». Програма розвитку франчайзингу «Вдалий старт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrgasbank.com/small_bussiness/credit/lucky_start/
4. Офіційний сайт Franchising Full Cycle. Франшиза в кредит! Порівняння програм кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ffc.expert/uk/news/franshiza-v-kredit-porivnyannya-program-kredituvannya/>

СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

СУТНІСТЬ І НЕОБХІДНІСТЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

КОЛЬТЕРОВА О. Р.

студентка

*Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

Невід’ємною складовою для розвитку, ефективної діяльності підприємства, ринкових відносин в Україні і світі є достовірне відображення господарської діяльності.

Бухгалтерський облік дає інформацію для багатьох інших видів обліку, для контролю, аналізу, прийняття управлінських рішень, адже він ведеться безперервно і відображує всю господарську діяльність суб’єкта господарювання. Бухгалтерський облік тісно пов’язаний з такими економічними науками, як: аналіз господарської діяльності, статистика, галузева економіка, фінанси, податковий облік, менеджмент, маркетинг тощо.

Засновником бухгалтерського обліку вважають Луку Пачолі, який в 1494 р. видав книгу «Трактат про рахунки і записи», хоча першим написав про подвійну бухгалтерію Б. Котрульї в 1458 р. У літописах вперше згадується бухгалтер (книгодержатель) в 1498 р., аудитор (контролер обліку) – в 1324 р.

Так само вважали відомі вчені такі як М. Кужельний та В. Швець, що облік є як наукою, так і практичною діяльністю. В. Швець зазначає, що облік є самостійною прикладною економічною наукою, яка має власну історію, методологію, предмет і виконує важливу зовнішню функцію – практичну [1]. М. Кужельний вважав, що бухгалтерський облік виступає не просто як один з видів людської діяльності, але і як важлива функція управління, як засіб для вирішення завдань економічного і соціального розвитку, як наука.

Німецький вчений-економіст І. Ф. Шер ще наприкінці ХІХ століття писав, що «Бухгалтерський облік – непогрішний суддя минулого, необхідний керівник сучасного і надійний консультант майбутнього кожного підприємства».

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 291 бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [2].

Організація бухгалтерського обліку – це сукупність заходів власника (керівника) підприємства, які мають цілеспрямований характер щодо створення, забезпечення, постійного впорядкування і вдосконалення

функціонування системи бухгалтерського обліку та здійснення його процесу на підприємстві [3, с. 72].

За обліковими функціями бухгалтерський облік поділяється на фінансовий, податковий і управлінський.

Фінансовий облік – це комплексний системний облік майна, господарської діяльності підприємства через суцільне, повне й безперервне відображення господарських процесів за звітний період. Його ведуть відповідно до законодавства країни та міжнародних і національних стандартів бухгалтерського обліку. Здійснюється для формування вартісних показників діяльності підприємства і виявлення зовнішніх зв'язків із постачальниками, покупцями, банками, інвесторами, акціонерами.

Податковий облік – це окремий функціональний облік з метою посилення контрольно-аналітичної функції обліку правильності нарахувань та сплати податків. Здійснюється для формування показників валового доходу і валових витрат з метою обчислення прибутку і податку.

Фінансовий і податковий облік регулюються законодавством. Він є обов'язковим для всіх суб'єктів господарювання й оприлюднюється у фінансовій звітності та деклараціях, а також підлягає аудиту.

Управлінський облік – це процес підготовки інформації, необхідної керівництву для потреб внутрішнього менеджменту поточної виробничої діяльності підприємства. Він здійснюється для формування показників всередині підприємства за центрами відповідальності.

Організація бухгалтерського обліку необхідна для отримання користувачами необхідної інформації, тому виконання організації бухгалтерського обліку забезпечить своєчасне, достовірне, повне, безперервне відображення господарських операцій, обробку інформаційних даних, складання на їх основі облікових реєстрів і бухгалтерської звітності. Від організації бухгалтерського обліку значною мірою залежить фінансовий результат, об'єктивність і точність розкриття інформації у фінансовій звітності.

Література:

1. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : Підручник. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання. – 2010. – 525 с.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996 – XIV.
3. Бутинець Ф.Ф., Войнолович О.П., Томашевська І.Л. Організація бухгалтерського обліку. – Житомир: ПП «Рута», 2005-528 с.
4. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – К.: Алеута, 2006. – 1080с.
5. Кужельний М. Теоретичні аспекти бухгалтерського обліку / М. Кужельний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 8-9. – С. 45-49.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

МОШКОВСЬКА О. А.

доктор економічних наук,

професор кафедри обліку та оподаткування

Київський національний торговельно–економічний університет

м. Київ, Україна

Особливості функціонування молокопродуктового підкомплексу АПК України впливають на господарську діяльність вітчизняних молокопереробних підприємств, на внутрішні ринкові процеси, на кон'юнктуру ринку, на попит населення і на економічну ефективність функціонування вищезазначеного підкомплексу в цілому.

Ці ж особливості, у сукупності із технологічними аспектами діяльності підприємств молокопереробної промисловості, впливають і на процеси організації управлінського обліку у вищезазначеній сфері.

Вищенаведені фактори здійснюють суттєвий вплив на рівень витрат молокопереробного підприємства, на їх динаміку та труднощі систематизації за рахунок використання традиційних інструментів бухгалтерського фінансового обліку, і саме вирішенню даної проблеми має сприяти належним чином впроваджена і організована система управлінського обліку.

В той же час, не менш важливим, з точки зору організації управлінського обліку, є урахування технологічних особливостей виробництва, умов зберігання і реалізації готової молочної продукції.

Ретельна оцінка кожної ділянки виробництва, різних його стадій призвела до необхідності деталізувати облік і розрахунок витрат на виробництво молочних продуктів. Виокремлення обліку витрат і виходу продукції завдяки використанню аналітичних розрахунків стадій технологічного процесу розкриває економічну сутність процесу відтворення, є необхідною інформаційною базою аналізу організації виробничого процесу.

Процес заготівлі молока (сировини) та його переробка є складними об'єктами обліку за низкою причин (рис. 1).

Проведений аналіз засвідчив, що суттєвою проблемою сучасних молокопереробних підприємств слід вважати недосконалість системи управлінського обліку, і його проблеми не вичерпуються суто організацією обліку. Значний пласт проблем сконцентрований в площині відсутності чітких уявлень про сутність управлінського обліку.

Аналіз існуючої системи організації управлінського обліку на вітчизняних молокопереробних підприємствах засвідчив, що він характеризується наступними основними недоліками:

– управлінський облік на вітчизняних молокопереробних підприємствах все ще не набув самостійного значення, фактично зведений до обліку виключно витрат, інші суттєві аспекти діяльності підприємства, що знаходяться у центрі уваги сучасного управлінського обліку, залишаються на молокопереробних підприємствах поза його межами;



Рис. 1. Причини складності визначення об'єктів обліку витрат на виробництво молочної продукції (складено автором)

- призводить до викривлення інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, зокрема, розглядає переважно тільки ті витрати, які виникають безпосередньо в момент виробництва продукції;
- в значній мірі регламентується вимогами і обмежується можливостями бухгалтерського фінансового обліку, термінами відображення господарських операцій; рівнем деталізації діючого Плану рахунків;
- значною мірою концентрується на обліку та контролі внутрішніх господарських і виробничих операцій, що в результаті призводить до недостатньої оцінки впливу факторів зовнішнього оточення, в якому функціонує сучасне молокопереробне підприємство.

Серед найбільш проблемних моментів у вищезазначеній сфері слід виокремити те, що на більшості молокопереробних підприємств відсутні такі

принципові елементи управлінського обліку, як загальна, функціональна схема його функціонування.

Облікову систему підприємства доцільно представити як певним чином упорядковану і підпорядковану внутрішньому регламенту систему процедур визначення, збору, вимірювання, реєстрації та обробки інформації про майно, джерела його формування, фінансові і господарські операції підприємства, про витрати і результати господарської діяльності, а також передачу цієї інформації менеджерам (управлінського персоналу), які здійснюють контроль і приймають управлінські рішення.

Про ефективність облікової системи можна судити за рівнем досягнення показників безпомилковості реєстрації і обробки фінансово-господарських операцій підприємства: 1) наявність: відображені дійсно існуючі операції; 2) повнота: відображені всі реальні операції; 3) арифметична точність: всі операції правильно підраховані; 4) розбивка за рахунками: всі операції правильно рознесені на відповідних бухгалтерських рахунках; 5) формальний дозвіл: на кожну операцію отримано загальний або спеціальний формальний дозвіл; 6) тимчасова визначеність: всі операції віднесені до належного звітного періоду; 7) надання і розкриття даних у звітності: всі дані правильно підсумовані й узагальнені, дотримані встановлені вимоги щодо порядку та обсягу розкриття інформації у звітності.

Також слід звернути увагу на те, що в реальній обліковій практиці роботи молокопереробних підприємств недоопрацьованим залишається робочий План рахунків та субрахунків, які мають бути адаптовані до рахунків управлінського обліку. Вирішуючи це питання, слід зазначити, що більшість виробничих підприємств США, Великобританії, Канади та інших країн англосаксонської групи вже тривалий час використовують інтегровану систему обліку, яка забезпечує калькулювання собівартості окремих видів продукції та контроль витрат на її виробництво [1, с. 35].

Це досягається шляхом «включення» рахунків виробничого обліку у загальну систему рахунків, в результаті чого вони кореспондують з рахунками фінансового обліку.

В основу виділення рахунків для обліку витрат підприємства в інтегрованій системі обліку покладена функціональна ознака. Для цього застосовуються рахунки фінансового обліку, яких цілком достатньо для узагальнення управлінської інформації.

Групування даних за статтями витрат, видами продукції та центрами відповідальності здійснюється за допомогою відповідної організації аналітичного обліку в межах перерахованих вище рахунків.

У разі необхідності підприємство може самостійно розробити план рахунків, в який включити рахунки, що потрібні для деталізації інформації.

Розглядаючи проблему подальшого розвитку управлінського обліку на підприємствах молокопереробної промисловості, слід визнати і той факт, що на практиці більшість українських молокопереробних підприємств відштовхується від принципу, що управлінський облік – це облік витрат. Відповідно, організація управлінського обліку на більшості молокопереробних підприємств носить традиційний характер. При цьому він застосовується не у повному

обсязі, а лише частково, та спрямований виключно на забезпечення калькуляції собівартості продукції і на реалізацію планово-контрольної функції. Відповідно, основним показником управлінського обліку є облік фінансових результатів (облік доходів і витрат) з використанням даних фінансового обліку.

В той же час, головною метою управлінського обліку є орієнтація управлінського процесу на досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства, і з цієї причини система управлінського обліку повинна включати в себе і систему збору інформації щодо конкурентів, покупців, якості продукції, інформацію про ефективність організаційної структури компанії, методів стимулювання тощо. Система управлінського обліку, таким чином, повинна охоплювати всі служби підприємства і весь спектр даних щодо його діяльності, хоча при цьому слід зазначити, що помилкою є спроба замінити управлінський облік модифікованою системою фінансового обліку [2, с. 126].

Безумовно, систему управлінського обліку кожне молокопереробне підприємство може організувати, виходячи тільки із своїх цілей і власного бачення перспектив розвитку.

Як правило, процес розробки і впровадження управлінського обліку на підприємстві очолює фінансовий директор або головний бухгалтер. На різних підприємствах відсутнє єдине розуміння ролі фінансистів у системі управлінського обліку. Проте, цікавою і перспективною для вітчизняних підприємств є практика західних компаній. Так, в американських компаніях контролер – це комерційний директор підприємства, а в німецьких компаніях – головний бухгалтер [3, с. 139].

Перенесення акцентів з фінансової служби на служби, що здійснюють основний вид діяльності компанії, є важливим, оскільки фінансова інформація має бути спрямована на підвищення ефективності продажів, реклами, підвищення якості продукції. Фінансовий директор повинен не тільки контролювати показники, але і забезпечувати інформацією керівників основних підрозділів для здійснення ними функцій регулярного менеджменту. Періодично на українських підприємствах можна побачити зворотню картину. Саме переоцінка ролі фінансової служби лежить в основі конфлікту між спеціалістами з управлінського обліку та фінансистами.

Також суттєвою проблемою молокопереробних підприємств є недостатня оперативність інформації. Якщо управлінський облік в компанії організований таким чином, що дані фінансового обліку є основою управлінського, то керівники підприємства повинні пам'ятати, що їм доведеться змінити і порушити традиційні принципи роботи бухгалтерії, здійснити процес формування балансу максимум до 5-го числа наступного за звітним місяця, інакше весь сенс нововведень поступово буде втрачений, а бюджети стануть носити формальний характер. Проблемою у побудові системи управлінського обліку є підміна системи управлінського обліку постановкою системи автоматизації. Не зменшуючи значення якісної програми для підприємства, слід наголосити, що постановка системи управління підприємством і впровадження інформаційних технологій в компанії – не рівнозначні.

Література

1. Яругова А. Управленческий учет: опыт экономически развитых стран. М., 1991. 240 с.
2. Кавич А.Ю., Труни В.Ф. Проблемы внедрения управленческого учета в организации // Экономика, управление, финансы: мат. II междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). Пермь: Меркурий, 2012. С. 125–128.
3. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики: моногр. Тернопіль: Карт-бланш, 2010. 260 с.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЕЛЕМЕНТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СТАДІЯМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

СЛАВИЧ О. Д.

аспрантка кафедри обліку, аналізу і аудиту

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

м. Чернівці, Україна

Методологія – це система принципів наукового дослідження; вчення про науковий метод пізнання законів природи за допомогою сукупності методів дослідження, що застосовується в будь-якій науці відповідно до специфіки її пізнання. Саме методологія визначає яким чином отримана інформація може слугувати реальною та надійною основною економічних знань. З формальної точки зору методологія пов'язана з операціями, за допомогою яких формується пізнання. Таким чином, «методологія» – це сукупність дослідницьких процедур, техніки та методів, у тому числі і прийоми збору й обробки техніко-економічних, екологічних і соціальних даних. Змістове розуміння методології виходить з того, що за її допомогою реалізується евристична (пошукова) функція предметної галузі дослідження [1, с. 28-29].

Методологію аналізу фінансового стану підприємства за стадіями життєвого циклу можна представити за допомогою таких елементів як мета, завдання, об'єкт, фактори, показники, методи, суб'єкти, вхідна та вихідна інформація.

Мета аналізу полягає у виявленні шляхів зміцнення стійкості фінансового стану підприємства із врахуванням стадії його життєвого циклу.

Завдання аналізу фінансового стану підприємства за стадіями життєвого циклу:

- 1) збір і обробка необхідної інформації;
- 2) виявлення факторів, що впливають на фінансовий стан і життєвий цикл підприємства;
- 3) встановлення етапу життєвого циклу, на якому перебуває підприємство;
- 4) оцінка майнового стану, ділової активності, ліквідності і платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності;
- 5) виявлення негативних тенденцій розвитку і забезпечення ефективної діяльності на довготривалий період;
- 6) пошук резервів зміцнення стійкості фінансового стану.

Об'єкт – фінансовий стан підприємства за стадіями життєвого циклу.

Будь-яке підприємство знаходиться і функціонує в певному середовищі. Під середовищем розуміють макро- та мікросистеми, які складаються з певних взаємопов'язаних або незалежно існуючих, регулярних або нерегулярних факторів, що впливають на фінансовий стан і життєвий цикл підприємства. Макросистема складається зі зовнішніх факторів. Мікросистема – зі зовнішніх та внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів макросистеми відносять такі групи: суспільні, технологічні, економічні, політико-правові, технологічні, природно-кліматичні. До зовнішніх факторів мікросистеми (компонентів безпосереднього оточення підприємства) – споживачів, конкурентів, постачальників, маркетингових посередників, громадськість та інші. До внутрішніх факторів мікросистеми відносять саме підприємство, його кадри, організацію управління, виробництво, фінанси фірми, маркетинг тощо [2, с. 35] (табл. 1).

Таблиця 1

**Фактори, які впливають на фінансовий стан
і життєвий цикл підприємства [2, с. 35-51]**

Середовище	Групи факторів	Фактори
1	2	3
Макросистема	Суспільні	Демографічна ситуація
		Доходи та купівельна спроможність населення
		Зайнятість населення, рівень безробіття
		Міграція населення
		Звичаї, культура тощо
	Технологічні	Новизна технологій
		Наявність ресурсів
		Новизна продукції тощо
	Економічні	Економічна ситуація в країні
		Рівень інфляції
		Життєвий цикл галузі тощо
	Політико-правові	Політична та законодавча стабільність
		Податкова система
		Правова захищеність
		Антимонопольне регулювання
		Протекціонізм зовнішньої торгівлі
		Механізм підтримки підприємств
	Природно-кліматичні	Законодавча база
		Кліматичні умови
		Екологія
		Наявність ресурсів тощо
Мікросистема (зовнішні фактори)	Діяльність посередників	Продаж товару через торгових посередників
		Послуги маркетингових фірм з дослідження ринку
		Отримання необхідних даних від інформаційних агентств
		Послуги рекламних агентств тощо

1	2	3
Мікросистема (зовнішні фактори)	Робота з постачальниками	Якість продукції постачальників
		Ціни постачальників тощо
	Платоспромож- ність і поведінка споживачів	Попит на продукцію підприємства з боку споживачів
		Поведінка споживача та мотиви прийняття рішення про купівлю товару тощо
	Конкуренція	Рівень конкурентоспроможності фірми
		Наявність товарів-замінників тощо
	Інфраструктура ринку	Можливість отримати фінансові ресурси від банківських установ
		Наявність фондів підтримки, кредитування, страхування
		Послуги консультативних організацій з юридичних, управлінських, економічних та інших питань
		Стан розвитку транспортних організацій
		Наявність складських організацій тощо
	Громадська діяльність	Налагодження зв'язків з громадськими організаціями
		Характер відносин зі засобами масової інформації тощо
Мікросистема (внутрішні фактори)	Стратегія підприємства	Філософія (місія) підприємства, наявність стратегії розвитку підприємства, мети його виробничо- господарської діяльності, планування
		Напрямок діяльності
		Частка ринку, на яку претендує підприємство тощо
	Кадровий потенціал підприємства	Ефективність менеджменту, рівень організаційно-економічних знань засновників і керівників
		Кадрове забезпечення, рівень професіоналізму та досвід працівників
		Рівень ділової культури і етики на підприємстві тощо
	Виробничі можливості підприємства	Матеріально-технічне забезпечення
		Наявність капіталу (власні кошти, кредити, інвестиції)
		Трудові, технологічні, енергетичні ресурси тощо
	Маркетинг підприємства	Товар підприємства, якість товару, життєвий цикл товару, пристосування до споживчих потреб, що змінюються, рівень сервісного обслуговування
		Ціни, рівень цін стосовно цін ринку
		Інтенсивність збуту, ступінь охоплення ринку, місце розміщення збутової мережі
		Просування: стимулювання збуту, реклама, пропаганда, імідж підприємства тощо

Під час аналізу фінансового стану підприємства за стадіями життєвого циклу використовується система показників зазначена в табл. 2.

Таблиця 2

Система показників фінансового стану підприємства за фазами життєвого циклу [3, с. 120]

Фаза життєвого циклу	Система аналітичних показників
<i>Створення (зародження)</i>	показники забезпеченості ресурсним потенціалом; показники приросту майна; прогнозний показник обсягу реалізації; показники попиту та стану ринку; показники витрат, якості продукції; показники забезпеченості джерелами формування виробничих засобів; порівняльні показники виробництва, збуту, якості та цін підприємств-конкурентів
<i>Зростання (молодість)</i>	показники динаміки обсягів виробництва, збуту та прибутку, беззбиткового обсягу виробництва; показники якості; платоспроможність; показники ефективності використання активів; показники руху працівників; показники ефективності витрат; показники фінансової стійкості (показники забезпеченості оборотних засобів власними джерелами, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт фінансової незалежності); показники організаційно-технічного рівня підприємства
<i>Зрілість</i>	показники приросту майна, виробництва і збуту, виконання планів з прибутку; показники асортиментності; показники технічного рівня виробництва; показники фінансового та операційного ризику; показники оборотності засобів; показники фінансової стійкості (коефіцієнт фінансової стійкості; коефіцієнт фінансової незалежності)
<i>Спад (старіння)</i>	показники резервів (економії ресурсів, зниження витрат, збільшення обсягів виробництва та реалізації, збільшення прибутку (зниження збитку); коефіцієнти ліквідності; показники структури та оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості, баланс заборгованостей; показники оборотності активів; показники рентабельності продажів, в т.ч. окремих видів продукції
<i>Відродження</i>	показники асортиментності, номенклатурності; коефіцієнт структури довгострокових зобов'язань; склад та структура грошових потоків; рентабельність капіталу (за видами)

Аналіз фінансового стану підприємства за стадіями життєвого циклу широко використовує весь спектр методів економічного аналізу: традиційні способи (порівняння, деталізація, групування, балансовий, графічний, відносні і середні величини), способи детермінованого факторного аналізу (ланцюгові підстановки, абсолютні і відносні різниці, інтегральний, індексний, пропорційного ділення і дольової участі), способи стохастичного аналізу (кореляційний, дисперсійний, компонентний тощо), способи оптимізації показників (економіко-математичне моделювання, програмування, теорія ігор тощо).

Суб'єкти аналізу фінансового стану підприємства поділяються на внутрішні та зовнішні. До зовнішніх належать банки, податкові органи, ділові партнери, потенційні інвестори, спеціальні інформаційні служби, кредитори, конкуренти, аудиторські фірми, консалтингові компанії, фондові біржі, а до внутрішніх – власники, керівництво, персонал підприємства.

Джерелами вхідної інформації для аналізу є облікові (публічна фінансова звітність, консолідована фінансова звітність; дані внутрішньогосподарського (управлінського), статистичного, податкового, оперативного обліку та звітність), планові (бізнес-план, фінансовий план, виробнича програма та всі інші види оперативних, тактичних та стратегічних планів) та позаоблікові (нормативно-довідкові).

Джерелами вихідної інформації є різноманітні таблиці, графіки, аналітичні записки, звіти, які користувачі можуть використовувати для прийняття виважених рішень.

Література:

1. Прокопенко І. Ф., Ганін В. І. Методика і методологія економічного аналізу: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 430 с.
2. Корягіна С. В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства: дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Корягіна Софія Василівна. – Львів, 2004. – 180 с.
3. Ковальчук Т. М., Вергун А. І. Теоретико-методологічні засади аналізу фінансового стану підприємства за стадіями життєвого циклу / Т. М. Ковальчук, А. І. Вергун // Науковий вісник Чернівецького національного університету. – 2013. – Випуск 669-671. Економіка. – С. 116-122.

СЕКЦІЯ 9. СТАТИСТИКА

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ІНФОРМАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО СТАТИСТИЧНОГО СПОСТЕРЕЖЕННЯ ПРО АДМІНІСТРАТИВНІ ПРАВОПОРУШЕННЯ

ГІНЧУК Л. І.

аспірантка

*Національна академія статистики, обліку та аудиту
м. Київ, Україна*

Розроблення обґрунтованих рішень в управлінні економічною, соціально-культурною та адміністративно-політичною сферами, а також реалізація повноважень виконавчої влади, делегованих державою органам місцевого самоврядування, громадським організаціям та деяким іншим недержавним інституціям вимагає використання якісної інформації, що обумовлює необхідність здійснення організованого відповідним чином статистичного спостереження.

В останні роки регулярно проводяться міжнародні науково-практичні конференції з питань якості статистичних даних, що виробляються як органами статистики, так і іншими організаціями. При цьому, як правило, проблеми якості даних офіційної статистики розглядається окремо. Якість даних вважається наріжним каменем діяльності будь-якої національної статистичної системи, а наявність якісних статистичних даних, можливість урядів, донорів і міжнародних організацій систематично оцінювати й контролювати прогрес, що досягається за всіма напрямками діяльності, та надання відповідної звітності, мають виключне значення для політики в сфері розвитку [1, с. 20]. Забезпечення належної якості статистичної інформації є пріоритетним напрямом сучасного етапу розвитку світової статистичної спільноти та набирає ще більшої ваги у зв'язку з підписанням Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом.

Забезпечення якості статистичної інформації державного статистичного спостереження про адміністративні правопорушення в Україні та її регіонах необхідна для прийняття виважених, обґрунтованих управлінських рішень щодо забезпечення охорони прав і свобод громадян, власності, конституційного ладу України, прав і законних інтересів підприємств, установ і організацій, встановленого правопорядку, зміцнення законності, запобігання правопорушенням в Україні. Зокрема, статистична інформація про адміністративні правопорушення використовується уповноваженими органами державної влади, які забезпечують, відповідно до Конституції України, додержання законів, охорону державного і громадського порядку, прав громадян, запобігання адміністративним правопорушенням, покликані вести боротьбу з адміністративними правопорушеннями при прийнятті рішень стосовно необхідності розробки і здійсненні заходів, спрямованих на запобігання

адміністративним правопорушенням, виявлення й усунення причин та умов, які сприяють їх вчиненню, на виховання громадян у дусі високої свідомості і дисципліни, суворого додержання законів України [2].

В Україні питаннями забезпечення окремих аспектів якості статистичної інформації, передусім її точності, займалися такі вчені, як О. Гончар, О. Васечко, А. Головач, А. Єріна, В. Захожай, Р. Кулинич, І. Манцуров, В. Михайлов, Р. Моторін, А. Ревенко, О. Осауленко, Н. Парфенцева, М. Пугачова та ін. Проте ці питання в стосунку до адміністративних правопорушень в українській статистиці наразі не розглядалися.

Відповідно до Закону України «Про державну статистику» органи державної статистики надають державним органам управління та органам місцевого самоврядування статистичну інформацію, передбачену планом державних статистичних спостережень, у тому числі статистичну інформацію державного статистичного спостереження про адміністративні правопорушення. Також органи державної статистики надають статистичні дані міжнародним організаціям відповідно до вимог законодавства України [3].

Процес формування високоякісної інформаційної бази потребує чіткої спланованості першого етапу статистичного дослідження, яким є статистичне спостереження [4, с. 300].

Дані про адміністративні правопорушення, що передбачаються щорічними планами державних статистичних спостережень, становлять масові системні кількісні характеристики соціально-правових явищ і процесів. Якість даних статистичного спостереження, від якої залежать результати подальшого дослідження, має відповідати певним вимогам [4, с. 300].

Відповідно до «Визначення якості ЄСС», якість статистичної інформації в Європейській статистичній системі (далі – ЄСС) оцінюється через такі виміри: релевантність, точність, своєчасність та пунктуальність, узгодженість та порівнянність, доступність та ясність [5, с. 60].

Статистичною комісією ООН, Євростатом розроблені документи, що регламентують вимоги до якості статистичних даних та методів забезпечення якості, містять рекомендації щодо програм та змісту звітної документації відносно якості даних для користувачів і фахівців статистики тощо. На їхній основі розробляються відповідні документи і в національних статистичних службах [1, с. 36].

В рамках положень статті 15 Закону України «Про державну статистику» з метою забезпечення постійного підвищення якості статистичної інформації в нашій країні, та визначення перспективних завдань та стратегічних напрямів розвитку державної статистики, уповноваженими державними органами розробляється довгострокова програма розвитку державної статистики [3]. У відповідності зі Стратегією розвитку державної статистики на період до 2017 року, затвердженою розпорядження Кабінету Міністрів України від 20 березня 2013 р. № 145-р, передбачено створення системи підготовки та публікації звітів про якість даних державних статистичних спостережень [6]. У зв'язку з відсутністю спеціальної нормативно-правової бази, зокрема нормативно-правового акту, який би визначав організаційно-правові засади та

порядок створення і наповнення самої системи підготовки та публікації звітів про якість даних державних статистичних спостережень, остання не створена.

В той же час, до 2017 року окремий звіт з якості даних державного статистичного спостереження про адміністративні правопорушення не складався. Разом з тим, наразі не складаються два звіти (внутрішній та зовнішній) з якості про адміністративні правопорушення.

Виходячи з наведеного, відомості про якість даних державного статистичного спостереження про адміністративні правопорушення повинні міститися у відповідному звіті, який має бути складовою системи підготовки та публікації звітів про якість даних державних статистичних спостережень. У звіті з якості про адміністративні правопорушення мають міститися відомості стосовно таких компонентів якості державного статистичного спостереження як:

1) відповідність - ступень відповідності потребам користувачів інформації щодо показників додержання вимог адміністративного законодавства в Україні у виданнях Державної служби статистики України, зокрема, бюлетені «Адміністративні правопорушення в Україні» та аналогічних статистичних публікаціях територіальних органів державної статистики.

2) точність і достовірність статистичних даних про адміністративні правопорушення. Відомості щодо оцінки та перевірки первинних статистичних даних, проміжних результатів та вихідних статистичних даних про адміністративні правопорушення стосовно їх правильності. В звіті має міститися також інформація щодо помилок, пов'язаних та не пов'язаних з вибіркою, їх аналізу відповідно до компонентів якості ЄСС з метою покращення статистичних методів і процедур;

3) своєчасність та пунктуальність відповідно до періодичності поширення статистичних даних про адміністративні правопорушення в Україні. У відомостях має відображатися інформація щодо термінів поширення статистичної інформації у відповідності з міжнародним стандартами і вимогами, про можливі відхилення від графіка поширення статистичної інформації, та інформація щодо попередніх зведених даних, їх корисності для користувачів;

4) доступність та зрозумілість - опис доступу до статистичні даних про адміністративні правопорушення в Україні, форма їх поширення користувачам. Вказане стосується і інформації щодо використання мікроданих для наукових цілей, доступу до них, та методології статистичних розрахунків і якості статистичної інформації про адміністративні правопорушення відповідно до критеріїв якості ЄСС;

5) послідовність та зіставність – узгодження статистичних даних та їх зіставні у часі, за регіонами і країнами та статистичних даних, отриманих з різних джерел. Інформація щодо джерел даних має бути оцінена на підставі загальних стандартів щодо охоплення, визначень, одиниць виміру і класифікацій, міжнародної зіставності даних про адміністративні правопорушення у відповідності з міжнародними нормами та стандартами;

6) оцінка потреб та очікувань користувачів, корисність наявної статистичної інформації для задоволення їх поточних та майбутніх пріоритетних потреби. Така оцінка має бути узгоджена з ефективністю витрат та

навантаженням на респондентів, конфіденційністю, прозорістю та захистом даних про адміністративні правопорушення в Україні.

Інформація про адміністративні правопорушення, що виробляється органами державної статистики, має відповідати європейським вимогам та бути продуктом високої якості. З метою визначення відповідності статистичної інформації про адміністративні правопорушення вимогам, критеріям з якості, існує необхідність у складанні звітів (внутрішнього та зовнішнього) з якості державного статистичного спостереження про адміністративні правопорушення, які мають бути включені до складової системи підготовки та публікації звітів про якість даних державних статистичних спостережень.

Література:

1. Осауленко О. Г. «Національна статистична система: стратегічне планування, методологія та організація» [монографія] / Київ – 2008.
2. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 № 8073-X, режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>.
3. Закон України від 17.09.1992 № 2614-XII «Про державну статистику» режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2614-12>.
4. Калачова І. В., Трофімова Г. Г. «Правова статистика», [навч. пос.] К.:КНЕУ, 2006. – 300 с.
5. Гончар О. В. «Методологічні засади забезпечення якості статистичної інформації» [монографія] / Київ – 2013.
6. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20 березня 2013 р. № 145-р «Про затвердження Стратегії розвитку державної статистики на період до 2017 року» режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/145>.

СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

КОГНИТИВНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМ РИСКОМ БАНКА

ЗУБОВА В. В.

*преподаватель кафедры экономической кибернетики
и прикладной экономики*

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
г. Харьков, Украина*

Управление валютным риском, который возникает вследствие изменения курсов иностранных валют по отношению к национальной валюте, занимает важное место в системах банковского риск-менеджмента. Источником самого риска является несоответствие как балансовых, так и внебалансовых требований и обязательств в разрезе валют.

В некоторых банках управление валютным риском осуществляется с помощью системы лимитирования валютного риска, которая предусматривает лимиты валютной позиции в разрезе валют, лимиты валютных позиций для бизнес-подразделений, а также системы нормативов валютной позиции Национального банка Украины.

Валютный риск- это вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим производством расчетов по нему [1].

Для построения когнитивной карты управления валютным риском банка необходимо сформировать целевую вершину-концепту, а также выделить внутренние и внешние факторы, которые на нее влияют.

В данной когнитивной карте целевая вершина-концепта – это значение прибыли (убытка) относительно курсу доллара (в гривне).

Внутренние и внешние факторы, которые влияют на целевую вершину приведены были сгруппированы с помощью таблиц SWOT-анализа и представлены в таблице 1.

На основе сформированных и сгруппированных факторов, что влияют на валютный риск банка, была упорядочена и реализована следующая когнитивная карта (рис. 1).

Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на вершину-концепту в когнитивной модели

STRENGTHS	WEAKNESSES
<ul style="list-style-type: none"> Участие иностранного капитала Профессионализм кадров Устойчивость банка Результат от торговли иностранной валютой 	<ul style="list-style-type: none"> Качество системы риск-менеджмента Количество основных валют, в которых были проведены операции
OPPORTUNITIES	THREATS
<ul style="list-style-type: none"> Ставка налога на прибыль(её уменьшение) Финансовые кризисы (стабилизация ситуации) 	<ul style="list-style-type: none"> Военные конфликты Введение запретов запретов на экономические отношения с другими государствами Уровень инфляции

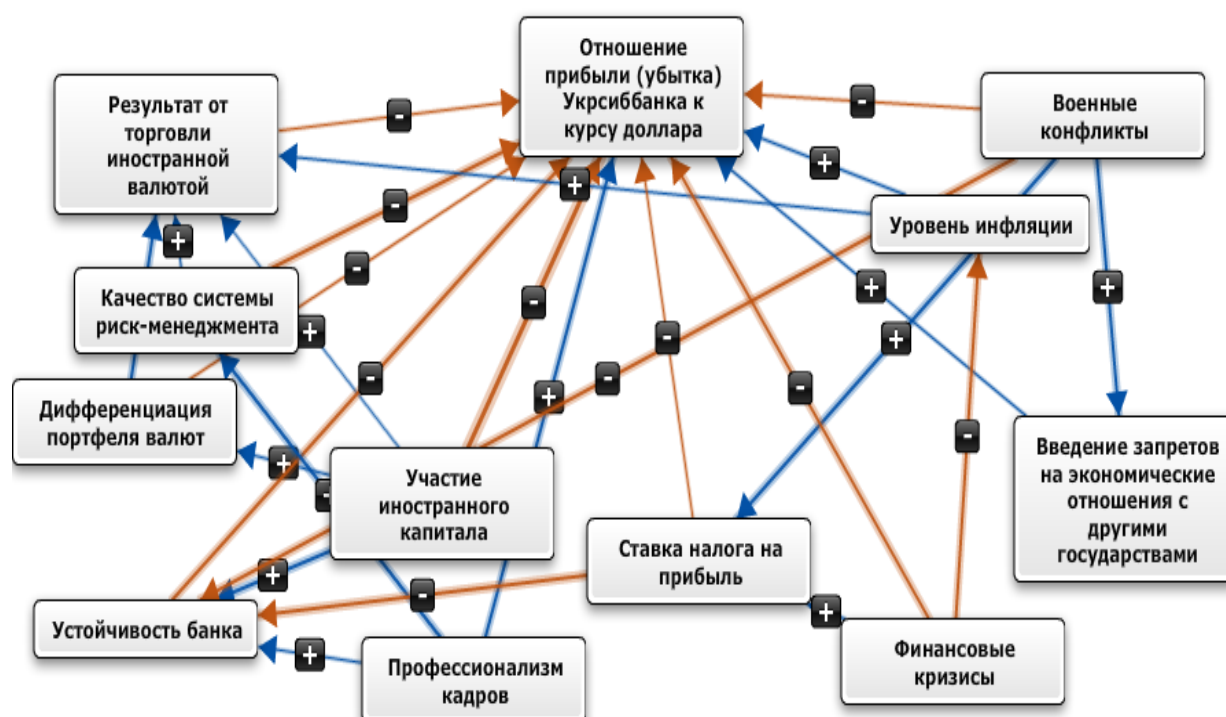


Рис. 1. Когнитивная карта по управлению валютным риском банка (на примере АО «Укрсиббанк»)

На рис. 2. приведена часть коэффициентов влияния вершин модели друг на друга (коэффициенты рассчитываются с помощью ПО MentalModeler) .

	Результат от торговли иностранной валютой	Отношение прибыли (убытка) Укрсиббанка к курсу доллара	Качество системы риск-менеджмента	Участие иностранного капитала	Дифференциация портфеля валют	Устойчивость банка
Результат от торговли иностранной валютой		-0.01				
Отношение прибыли (убытка) Укрсиббанка к курсу доллара						
Качество системы риск-менеджмента	0.11	-0.32				
Участие иностранного капитала	0.14	-0.51			0.11	0.22
Дифференциация портфеля валют	0.28	-0.15				
Устойчивость банка		-0.18				

Рис. 2. Коэффициенты влияния вершин модели (на примере АО «Укрсиббанк»)

Сценарный анализ — один из эффективных механизмов адаптации когнитивных карт в системы риск-менеджмента. В рамках проведённого исследования реализация сценариев была проведена в программе MentalModeler. Для этого в построенной модели выборочно рассматривалось воздействие отдельных факторов (как внешних так и внутренних) на целевой фактор.

В качестве примера приведем рис. 3, где отображен результат активизации фактора «Устойчивость банка» (коэффициент 1), что, как видно, отразилось на целевом факторе коэффициентом -0,02.



Рис. 3. Результат активизации фактора «Устойчивость банка» на когнитивной карте

Построенная когнитивная модель может быть эффективным элементом в механизме банковского риск-менеджмента. Основными направлениями дальнейшего усовершенствования модели является установление консонанса, диссонанса модели, разработка дополнительных сценариев управления валютным риском банка с помощью импульсных процессов.

Литература:

1. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» // Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua>.

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

м. Дніпро
23 серпня 2018 року

Ум.-друк. арк. – 7,44.
Замовлення # 4708-18. Папір офсетний.
Віддруковано з готових діапозитивів.
Наклад – 100 прим.

Надруковано у малому видавничому центрі
Наукової економічної організації «Перспектива»
а/с 5738, 49107, м. Дніпро
www.perspektyva.dp.ua