



SULKHAN-SABA ORBELIANI TEACHING UNIVERSITY  
FACULTY OF BUSINESS

International Scientific Conference  
**FORMATION OF MODERN ECONOMIC AREA:  
BENEFITS, RISKS, IMPLEMENTATION MECHANISMS**

April 29, 2016

**Proceedings of the Conference**

**Part I**

**Tbilisi – 2016**

## Organising Committee

<b>Natia Gogolauri</b>	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Business Sul Khan-Saba Orbeliani Teaching University, Georgia.
<b>Ekaterine Natsvlshvili</b>	Associate Professor, Dr. of Economics, Faculty of Business, Consultant of VET Project, National Center of Educational Quality Enhancement, Sul Khan-Saba Orbeliani Teaching University, Tbilisi, Georgia.
<b>Andrzej Pawlik</b>	Dr hab., profesor nadzwyczajny, Kierownik Zakład Przedsiębiorczości i Innowacji, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Polska.
<b>Bogoyavlenska Yuliya</b>	Ph.D, Assistant Professor in Economy, Department of Personnel Management and Labour Economics Zhytomyr State Technological University, Ukraine.
<b>Galina Ulian Professor</b>	Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economic Sciences, State University of Moldova.
<b>Fitim Deari</b>	Ph.D, Assistant Professor in Finance and Accounting, South East European University, Tetovo, Republic of Macedonia.
<b>Kostyantyn Shaposhnykov</b>	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea research Institute of Economy and Innovation, Ukraine.
<b>Lina Pieliene</b>	Associate professor of Marketing, Dr. of Economics, Department of Marketing, Vytautas Magnus University, Lithuania.
<b>Jan Žukovskis</b>	Associate Prof., Dr. of Economics, Head of Business and Rural Development Management Institute, Aleksandras Stulginskis University, Kaunas, Lithuania.
<b>Martina Diesener</b>	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Economics and Management Science, Universitat Leipzig, Germany.
<b>Olga Chwiej</b>	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland.

International Scientific-Practical Conference Formation of Modern Economic Area: Benefits, Risks, Implementation Mechanisms: Conference Proceedings, Part I, April 29, 2016. Tbilisi: SSOTU. 308 pages.

## CONTENTS

### **ECONOMIC THEORY AND NOBELELOGY: RECENT ADVANCES**

ВПЛИВ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ НА ХАРАКТЕР  
ОСОБИСТОГО СПОЖИВАННЯ

**Альошин В. Є., Аврамчук Л. А.**..... 1

ПІРАМІДАЛЬНА МОДЕЛЬ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖДИСЦИПЛІНАРНИХ  
АСПЕКТІВ ВЧЕННЯ ПРО ПОСЛУГИ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ  
**Вітренко А. О.** ..... 4

### **THE WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS: THE DEVELOPMENT AND MAINTENANCE OF ECONOMIC SAFETY**

СИСТЕМНІ ЕЛЕМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ  
ЗЕРНОВОЇ СТРАТЕГІЇ З ПОЗИЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

**Корженівська Н. Л.** ..... 8

DEVELOPMENT OF PERFORMANCE OF STATE-OWNED ENTERPRISES  
IN A GLOBAL COMPETITIVE ENVIROMENT

**Kornieieva I. V.** ..... 11

THE TENDENCIES OF TRANSNATIONALISM DEVELOPMENT  
IN GEORGIAN CONTEXT

**Kurashvili G., Goderdzishvili B.**..... 14

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ МІНІМІЗАЦІЇ ВПЛИВУ ОФШОРІВ  
ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ

**Лазнева І. О.** ..... 19

СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ  
В ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ПОДВІЙНОГО ВИКОРИСТАННЯ

**Лоза К. М., Скляр Н. М.** ..... 22

ПРОБЛЕМИ АДАПТАЦІЇ КРАЇН-ЕКСПОРТЕРІВ НАФТИ БЛИЗЬКОГО  
СХОДУ ТА ПІВНІЧНОЇ АФРИКИ ДО ОБВАЛУ НАФТОВИХ ЦІН

**Ніконенко У. М.** ..... 24

ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ  
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

**Пахомова О. А.** ..... 28

СЕКТОРАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ В СИСТЕМІ РЕФОРМУВАННЯ  
РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

**Писаренко С. М.** ..... 31

ГЕОЕКОНОМІЧНА СТРАТЕГІЯ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ  
**Присяжнюк Ю. І., Трофимчук А. П.** ..... 35

## **ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS**

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ Нікуліна І. М. ....	38
ДО ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ Піонтківський П. В. ....	41
МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ Плотнікова М. Ф. ....	44
СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН В УКРАЇНІ Редько К. Ю. ....	47
УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ Дяченко М. І., Саковська О. М. ....	50
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ДОДАНОЮ ВАРТІСТЮ У ЗЕРНОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ АПК УКРАЇНИ Світовий О. М. ....	53
ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ Фень К. С. ....	56
ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ Щербина Ю. О. ....	58

## **BUSINESS, TRADE AND BUSINESS CULTURE: PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE BLACK SEA REGION**

МЕРОПРИЯТТЯ ПО РОЗВИТКУ ГАСТРОНОМІЧЕСКОГО ТУРИЗМА В УКРАЇНІ Величко Л. Ю. ....	63
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ Водянка Л. Д., Гуцул Д. В. ....	66

## **ECONOMY OF ENTERPRISE AND CORPORATE GOVERNANCE: MODERN TRANSFORMATION PROCESSES**

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА Барташевська Ю. М. ....	69
---	----

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ <b>Батанова Т. В.</b> .....	72
ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ СТВОРЕННЯ СЛУЖБИ ВНУТРІШНІЙ МОНІТОРИНГ ТА КОНТРОЛЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ <b>Білик І. Я.</b> .....	75
ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ <b>Буслаєва Г. В.</b> .....	79
МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА <b>Вербівська Л. В.</b> .....	83
НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ФОНДУ ДИВІДЕНДНИХ ВИПЛАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ <b>Віннікова В. В., Віннікова В. А.</b> .....	86
TARIFF REGULATION OF UKRAINIAN MEAT-PROCESSING COMPANIES UNDER EXTENDING PROCESS OF EUROPEAN INTEGRATION <b>Vlasova K.M.</b> .....	89
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛІГРАФІЇ <b>Воронкова І. Ю.</b> .....	92
BUSINESS VALUATION AS A TOOL OF ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT <b>Goi V. V., Vasyliiev O. V.</b> .....	94
РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ <b>Гудзь Ю. Ф.</b> .....	97
ADAPTATION OF THE CONCEPT OF ENTERPRISES VALUE MANAGEMENT TO ECONOMIC CONDITIONS OF UKRAINE <b>Davydov O. I.</b> .....	100
АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ МЕЖОРГАНИЗАЦИОННЫХ СЕТЕЙ <b>Данилович-Кропивницкая М. Л.</b> .....	103
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ <b>Дробишева О. О.</b> .....	106
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗАСТОСУВАННЯ ЦІЛЬОВОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ <b>Ємельянов О. Ю., Петрушка Т. О.</b> .....	109

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ ВИРОБЛЕНОЇ ПРОДУКЦІЇ ФЕРМЕРСЬКИМИ ГОСПОДАРСТВАМИ Ільченко О. Е., Ільченко Т. В.....	112
ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИЗИКУ Калугіна Н. А. ....	114
НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ Кобець Д. Л.....	118
ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА Коваленко О. В., Острік Г. Ю.....	121
<b>CREATIVE ECONOMY AND HUMAN CAPITAL: THE KNOWLEDGE MANAGEMENT ISSUES</b>	
ПИТАННЯ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ Богашко О. Л. ....	124
ЗНАНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ Боровик М. В. ....	127
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТВОРЧОЮ АКТИВНІСТЮ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА Василик Н. М., Кошій О. В., Герасимяк Н. В.....	130
НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ЕКОЛОГІЧНОЇ ОСВІТИ У СЕРЕДНІЙ ШКОЛІ Вовк Т. В., Марова С. Ф. ....	134
ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В УКРАИНЕ И КИТАЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ Гайдученко Ю. А., Рядинская И. А. ....	137
<b>PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION</b>	
CONCEPTUAL AND METHODOLOGICAL RECOMENDATIONS FOR IMPROVING OF MEDICAL AND SOCIAL INSURANCE MANAGEMENT Balakhashvili Zh. ....	141
ROLE OF SOCIAL MARKETING IN UKRAINIAN BUSINESS Bezugla L. S. ....	143
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГУ НЕКОМЕРЦІЙНИХ СУБ'ЄКТІВ Борисова Т. М. ....	145
ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РЕКЛАМИ НА ТЕЛЕБАЧЕННІ Горська К. Є.....	148

ВИЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ОРІЄНТОВАНОСТІ ПРЕДСТАВНИЦТВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ <b>Забурмеха Є. М.</b> .....	<b>151</b>
GLOBALIZATION – A NEW FORM OF POLITICAL POWER BY THE INTERNATIONAL SCALE <b>Zaldastanishvili T.</b> .....	<b>155</b>
STRATEGIC IMPERATIVES OF MANAGING THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF FINANCIAL INSTITUTIONS <b>Zachosova N. V.</b> .....	<b>160</b>
STATUS PUBLICATIONS MARKET IN GEORGIA <b>Kandashvili T., Kochlamazashvili L.</b> .....	<b>163</b>
<b>REGIONAL ECONOMY AND CROSS-BORDER COOPERATION</b>	
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНА АДАПТАЦІЯ ДОСЛІДЖЕНЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ В СВІТЛІ ПЕРСПЕКТИВ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СИНГУЛЯРНОСТІ <b>Антохов А. А.</b> .....	<b>167</b>
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРИКОРДОННИХ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ <b>Белей С. І.</b> .....	<b>170</b>
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «РЕГІОН» <b>Бойченко В. С.</b> .....	<b>173</b>
ТЕХНОПАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ВОССТАНОВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ДОНБАССА <b>Доля И. Н.</b> .....	<b>176</b>
<b>ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN ENVIRONMENTAL ISSUES</b>	
ФОРСАЙТ ЯК МЕТОДОЛОГІЯ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ОДЕСЬКОЇ МІСЬКОЇ АГЛОМЕРАЦІЇ <b>Андрєєва Н. М., Булишева Д. В.</b> .....	<b>180</b>
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ СУЩНОСТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ <b>Анищенко В. А.</b> .....	<b>184</b>
ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ НА ФОНІ ГЛОБАЛЬНОГО ПОТЕПЛІННЯ <b>Бабаєва О. В., Решетченко С. І.</b> .....	<b>188</b>
ЕКОЛОГІЗАЦІЯ – НОВИЙ ЕТАП У ВІДНОСИНАХ МІЖ СУСПІЛЬСТВОМ І ПРИРОДОЮ <b>Ватченко О. Б.</b> .....	<b>191</b>

# **DEMOGRAPHICS, ECONOMICS AND SOCIAL POLICY IN THE CONDITIONS OF THE LABOR MARKET INTERNATIONALIZATION**

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ Погоріла І. І. ....	195
ПРОБЛЕМИ РОЗРАХУНКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ Скворцов І. Б., Загорецька О. Я., Товкан О. Е. ....	198
ОСОБЛИВОСТІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РЕФОРМУВАННЯ Толпигіна Н. В., Скороход І. П. ....	201
ШЛЯХИ СТАБІЛІЗАЦІЇ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ Смутчак З. В., Ситник О. Ю., Козир І. С. ....	203
СЕРЕДНІЙ КЛАС В УКРАЇНІ ЯК ЗАПОРУКА ФОРМУВАННЯ ДЕМОГРАФІЧНОЇ БЕЗПЕКИ Цвігун І. А. ....	207

## **ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS**

ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЛІКОВА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ Гандзюк О. В. ....	211
АВТОМАТИЗОВАНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТА КОНТРОЛЮ ПЛОДООВОЧЕВИМ КОНСЕРВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ Дашкевич О. Ю. ....	214
CONCEPT OF MANAGEMENT ACCOUNTING WITH A FOCUS ON INFORMATION-ANALYTICAL SUPPORT OF STRATEGIC OBJECTIVES OF THE COMPANY Iershova N. Y. ....	217
ІНФОРМАЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УПРАВЛІННІ РЕАЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ Зінкевич О. В. ....	220
ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДСТАВІ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА Коба О. В., Миронова Ю. Ю. ....	224
МСФО В БЕЛАРУСИ: ПРОБЛЕМИ ДОСТОВЕРНОСТІ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ Коротаев С. Л. ....	228
НАПРЯМКИ ЗБЛИЖЕННЯ ПСБО ТА МСФЗ: ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА У ВІДПОВІДНОСТІ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ Косташ Т. В. ....	231



# **FINANCE, INSURANCE AND EXCHANGE BUSINESS: INNOVATION AND INVESTMENT STRATEGIES**

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА <b>Адаменко И. П.</b> .....	<b>235</b>
МЕТОДОЛОГІЧНИЙ БАЗИС РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ СТРАХОВИХ ВІДНОСИН В АГРАРНІЙ СФЕРІ <b>Віленчук О. М.</b> .....	<b>238</b>
КРЕДИТНІ СПІЛКИ ТА СТРАХОВІ КОМПАНІЇ УКРАЇНИ: ДЕЯКІ АСПЕКТИ СПІВПРАЦІ <b>Волкова О. Г., Баранова В. Г.</b> .....	<b>243</b>
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ <b>Хижняк К. Г., Ганзюк С. М.</b> .....	<b>245</b>
FINANCE SAFETY OF THE ENTERPRISE <b>Ganushchak T. V.</b> .....	<b>247</b>
RELEVANCE TAX REFORM IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION <b>Goncharenko I. G.</b> .....	<b>251</b>
CREDIT POLICY OF COMMERCIAL BANKS <b>Grigalashvili N.</b> .....	<b>253</b>
АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЕТАП РОЗРОБЛЕННЯ ЇХ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ <b>Дем'яненко О. М.</b> .....	<b>255</b>
ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЛЬОНОПРОМИСЛОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ <b>Домінська О. Я.</b> .....	<b>257</b>
АНАЛІЗ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В КРЕДИТУВАННІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ <b>Донець О. Б.</b> .....	<b>260</b>
ИММАНЕНТНАЯ ОТЛИЧИТЕЛЬНАЯ ЧЕРТА ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЛИБЕРАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ <b>Зайцев А. В.</b> .....	<b>262</b>
THE INSTITUTIONAL BASIS OF THE FACTORING MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE <b>Zaporozhets S. V.</b> .....	<b>266</b>
СТРИМУЮЧІ ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КЕРІВНИКІВ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ <b>Зеркаль А. В.</b> .....	<b>269</b>

## **MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY**

АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ  
ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Бондаренко С. А.** ..... 273

ПРОЕКТУВАННЯ ВІРТУАЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР  
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

**Глушчевський В. В.** ..... 278

ЗАСТОСУВАННЯ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ В ПОБУДОВІ  
МОДЕЛІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**Івлієва О. М.**..... 281

## **MODERN PROBLEMS OF BUSINESS EDUCATION**

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
ФАХІВЦЯ З ТУРИЗМУ

**Вольфсон-Гаршина Н. В.** ..... 285

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ СФЕРИ  
ОСОБИСТОСТІ У БІЗНЕС-ОСВІТІ

**Казарова Г. М.** ..... 288

МІЖНАРОДНА АКРЕДИТАЦІЯ ПРОГРАМ БІЗНЕС-ОСВІТИ  
У ВИЩОМУ НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ

**Косарєв В. М.** ..... 291

# **ECONOMIC THEORY AND NOBELELOGY: RECENT ADVANCES**

## **ВПЛИВ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ НА ХАРАКТЕР ОСОБИСТОГО СПОЖИВАННЯ**

**Альошин В. Є., студент**  
*Національний університет біоресурсів  
і природокористування України  
м. Київ, Україна*

**Аврамчук Л. А., к.пед.н.,  
доцент кафедри**  
*Національний університет біоресурсів  
і природокористування України  
м. Київ, Україна*

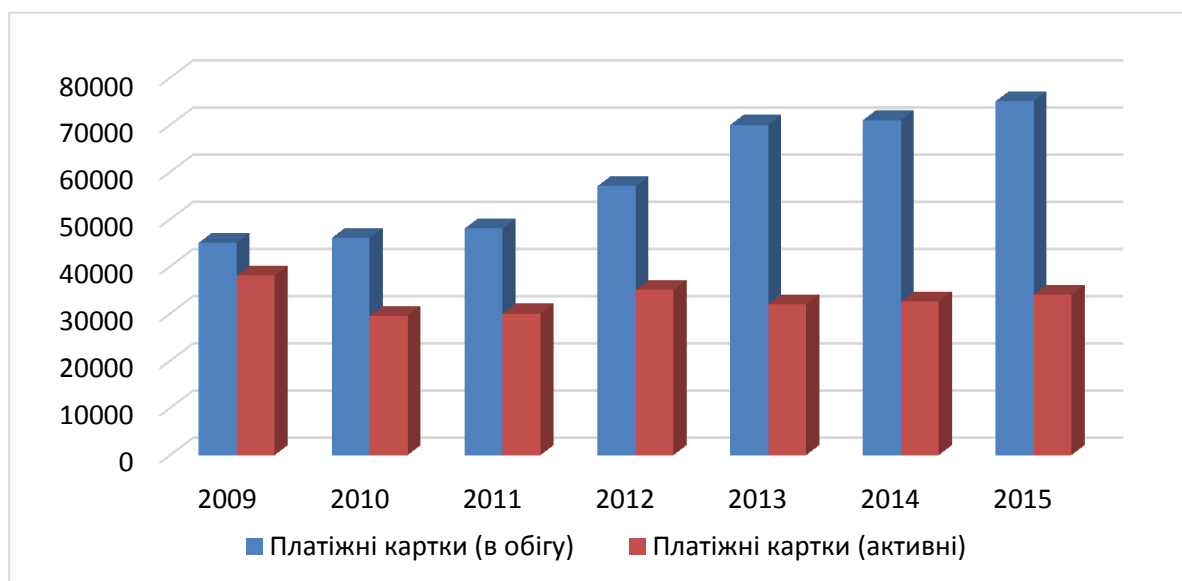
За останні десятиріччя з'явилися нові інноваційні продукти, призначені для здійснення платежів, що спричинено науково-технічним прогресом, розвитком фінансового, банківського ринку тощо. Нові тенденції у сфері платіжних систем впливають на характер особистого споживання. У сучасній економіці, де електронні гроші мають локалізоване значення, індивід, що їх використовує, повинен переглянути структуру споживання з метою власної бюджетної оптимізації.

Вплив електронних грошей на характер особистого споживання досліджується багатьма як зарубіжними так і вітчизняними науковцями. Значний внесок у вивченні окремих питань розвитку електронних грошей зробили такі зарубіжні вчені: Яніс Бако, Ерік Брінджолсон, Дуглас Лайтмен. Серед вітчизняних науковців: Діба М., Мельниченко О.В., Пономаренко Н.Ш., Климко Н.Г.

Торгівля зіграла велику роль в історії людства – породила гроші. Споживча вартість грошового товару з певного моменту починає гальмувати розвиток суспільних функцій. Суспільство починає шукати нові форми грошей, починаючи вимагати портативності та подільності від загального еквівалента. Відтак на роль загального еквіваленту висуваються дорогоцінні метали [1].

У 1970-х роках у США виникає нове явище – електронні платіжні системи. За своєю суттю вони є формою депозитних грошей, які за участю електронних носіїв інформації забезпечують здійснення платежів. Сучасні телекомунікаційні та інформаційні технічні засоби забезпечують переказ грошей і реєстрування інформації про платежі без паперових носіїв інформації [2].

На розвиток безготівкових розрахунків із використанням платіжних карток впливають різні фактори, але ми бачимо тенденцію до зростання обігу платіжних карток (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка обігу платіжних карток за 2009-2015 роки [6]**

Електронним грошам властиве внутрішнє протиріччя – з одного боку, вони є засобом платежу, з іншого – зобов'язанням, яке підлягає виконанню у звичайних не електронних грошах. Цей парадокс можна пояснити за допомогою історичної аналогії з іншими видами грошей: у свій час банкноти також розглядалися як зобов'язання, які підлягають оплаті металевими монетами, а безготівкові гроші – як зобов'язання, які погашаються металевими або паперовими грошима.

Сьогодні більшість дослідників виділяє два основних види електронних грошей: 1) на основі карток; 2) на програмній. Перший тип був орієнтований переважно на традиційну економіку, другий – на «нову», електронну економіку. Найбільш поширений нині вид електронних грошей представлений смарт картками, або картками зі збереженою вартістю, у які вбудовано чіп, що «містить» грошовий еквівалент як результат попередньої оплати. Це те саме, що й наперед оплачені картки, або «карткові електронні гаманці». Другий вид електронних грошей – грошова вартість, яка за допомогою програмного забезпечення зберігається на жорстких дисках комп'ютерів. Доволі часто під грошима на програмній основі розуміють гроші, що використовуються в комп'ютерних мережах (network based e-money) [3].

Особисте споживання незалежно від того, з яких джерел та в яких формах воно здійснюється, забезпечує функціонування головної продуктивної сили – людини. У цьому розумінні особисте споживання є завершальним актом відтворення [4].

Зв'язок структури особистого споживання і рівня розвитку електронних грошей є особливим. Поява всесвітньої мережі Інтернет у сотні разів збільшила швидкість обробки та передачі інформації і стала основою

стрімкої популяризації «нефіатних» електронних грошей, трансформуючи структуру особистого споживання. Інформація перетворилася на товар, об'єкт купівлі-продажу та ринкових відносин. Необхідно звернути увагу на ряд особливостей споживання інформаційних товарів:

1. Продавці інформації стикаються із необхідністю віддати товар для того, щоб показати його. Цю проблему дозволяє вирішити наявність можливості попереднього перегляду та рецензій, репутація виробника або продавця. Наприклад, кіноіндустрія надає змогу попередньо переглянути відео, музична індустрія робить це через радіомовлення, видавництва пропонують подивитися книги у книгарнях.

2. Цінність інформації знаходиться у прямій залежності від попиту на неї і не має прямого зв'язку із вартістю її створення. Зважаючи на той факт, що створення інформаційного продукту потребує здебільшого постійних витрат, виробник зазнає максимальних витрат, якщо товар не буде продаватися.

3. Один і той самий інформаційний товар може спожити необмежене число споживачів. Наприклад, періодичні видання доступні більш як одному споживачеві. Для товарів, які поширюються у цифровій формі, створення копії є настільки дешевою і простою операцією, що споживачі самі починають їх виробляти й поширювати. Цю особливість дослідили Яніс Бако, Ерік Брінджолсон, Дуглас Лайтмен у своїй праці «Спільні інформаційні товари» [5].

Можна виділити такі шляхи використання електронних грошей у мережі Інтернет: 1. Купівля обчислювальної техніки та комплектуючих – починаючи від повноцінних комп'ютерів і закінчуючи мобільними телефонами. Це є закономірним у зв'язку з тим, що діяльність усіх користувачів Інтернету пов'язана із використанням комп'ютерної техніки або для роботи, або для розваг. 2. Купівля інформаційних товарів, до яких належить будь-що, що можливо перевести у цифровий вигляд, – книга, фільм, аудіозапис, телефонна розмова. Найбільш популярна форма інформаційних товарів – цифрова. Сьогодні компанія Amazon, найбільший у світі роздрібний Інтернет-магазин, продає більше книг в електронному вигляді, ніж у паперовому. А компанія Apple, найбільший у світі магазин музики, поширює музичні звукозаписи тільки у цифровому вигляді. 3. Оплата різного виду послуг. Переважно йдеться про оплату за доступ до мережі Інтернет, мобільний зв'язок, користування кабельним телебаченням, комунальні послуги та ін. 4. Купівля стандартизованих товарів. Відносно таких товарів покупець може стверджувати, що у двох різних продавців обраний товар буде абсолютно однаковий. До таких товарів, наприклад, належить побутова техніка. Якщо товар однаковий у різних продавців, то вирішальним фактором стає ціна. Інтернет зробив передачу інформації миттєвою, тому покупець завжди може швидко порівняти ціни в різних Інтернет-магазинах й обрати для себе кращі умови. Тож Інтернет-ринок – більш конкурентний та більш вигідний, а тому більш привабливий для споживача.

Отже, вплив електронних грошей на характер особистого споживання залежить від чіткості їх інтерпретації, ідентифікації форм, властивостей і функцій, які вони виконують. Адже вони – найбільш оптимальна форма сучасних розрахунків. Розвиток електронних платежів забезпечив торгівлю інформаційними товарами у глобальній мережі Інтернет й тим самим змінив характер особистого споживання.

#### **Література:**

1. Деньги. Кредит. Банки : учебник / Г. Е. Алпатов, Ю. В. Базулин и др. ; под ред. В. В. Иванова, Б. И. Соколова. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. – 624 с.
2. Диба М. Еволюція золота: історія і сучасність / М. Диба, Е. Бах-тарі // Вісник НБУ, жовтень 2008. – С. 20-28.
3. Пономаренко Н. Ш. Особливості розвитку інформаційного ринку : монографія / Н. Ш. Пономаренко, О. В. Фінагіна ; Ін-т економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 194 с.
4. Про електронні гроші в Україні : Постанова Правління НБУ від 25 червня 2008 року № 178 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z068808>
5. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні : науково-аналітичні матеріали. – Вип. 10 / П. М. Сенищ, В. М. Кравець, В. І. Міщенко, О. О. Махаєва, В. В. Крилова, Н. В. Гришук. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 145 с.
6. Веб-сторінка Національного банку України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

## **ПРАМІДАЛЬНА МОДЕЛЬ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖДИСЦИПЛІНАРНИХ АСПЕКТІВ ВЧЕННЯ ПРО ПОСЛУГИ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ**

**Вітренко А. О., к.е.н, доцент,  
докторант кафедри**

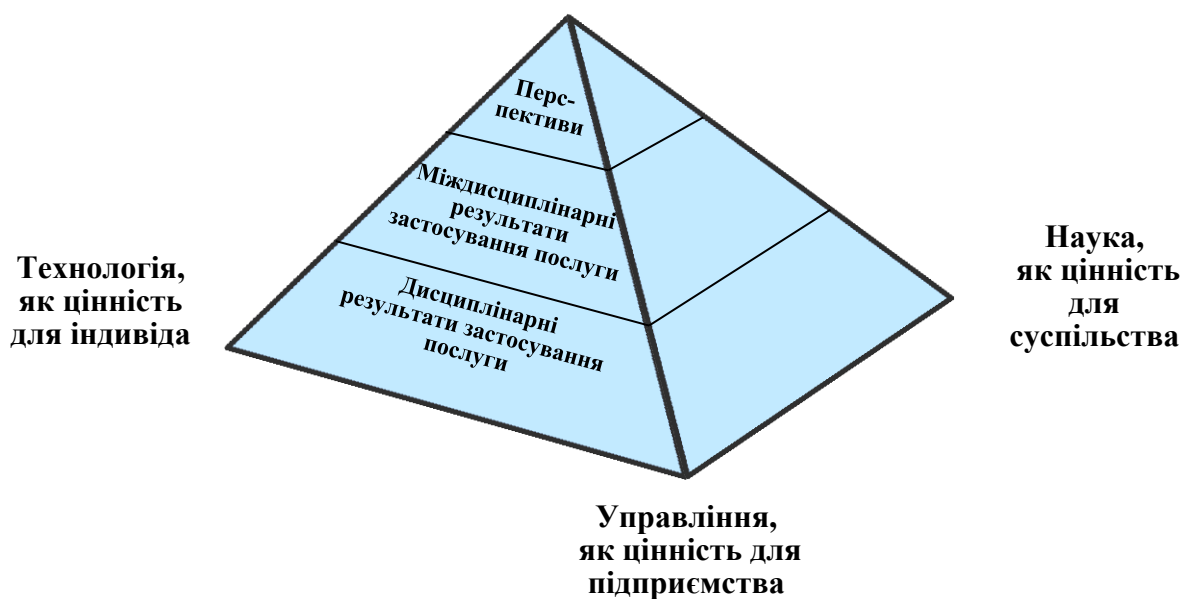
*Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

Багато вчених-економістів намагалися провести ґрунтовне дослідження сфери послуг, надати відповіді на більшість запитань, які виникали в їх процесі, та вирішити проблеми, які були підняті прикладною економікою. Їх відповіді та рекомендації різнилися між собою, співпадали з їх суб'єктивними поглядами на дану проблематику економічної науки. Це вказує нам на важливість та необхідність подальших досліджень вчення про послуги, як особливої частини сучасної економічної теорії. Крім того, множинність отриманих результатів вказувала на значну увагу до сфери послуг з боку не лише економічної науки, а й інших наук: філософії, соціології, психології,

історії тощо. Наша робота ґрунтується на колективних спробах вчених дослідити актуальну на сьогодні проблематику сфери послуг, на намаганнях відобразити якомога більше дослідницьких підходів та парадигм, отриманих в результаті вивчення зародження, становлення та розвитку сервісної економіки.

Специфічною метою є дослідження взаємопов'язаних факторів та тенденцій розвитку економіки, які нададуть нам змогу сформулювати істотне твердження щодо дійсного міждисциплінарного значення сучасного вчення про послуги та перспектив подальших досліджень в сфері послуг. Для більш вагомого підтвердження нашої гіпотези, ми зробимо припущення про взаємозв'язок та взаємний вплив в процесі функціонування трьох елементів економічної системи – індивіда, підприємства та суспільства. Така тріада економічних елементів дозволить нам сформулювати та підтвердити тези щодо міждисциплінарного значення вчення про послуги. Крім того, взаємозв'язок цих економічних елементів та результатів їх взаємодії ми відобразимо в пірамідальній моделі на рисунку № 1.

В основі цієї піраміди будуть знаходитися результати застосування послуг в сегментах науки, управління та технології. Середина цієї піраміди фактично створює міждисциплінарний аспект вчення про послуги та описує дослідження, які його характеризують.



**Рис. 1. Пірамідальна модель вчення про послуги**

Вершина піраміди – новий науковий інтегрований пошук розвитку сфери послуг. В такому контексті, на нашу думку, необхідно звернути особливу увагу на другий та третій рівень цієї піраміди в розумінні можливого виникнення проблеми розриву між метою вчення про послуги, вимогами з боку індивіда та суспільства, які до цього висувуються, та сучасним станом його розвитку. Розглядаючи цю модель, ми маємо право стверджувати, що

така пірамідальна її форма описує та втілює в собі головні взаємозв'язки послуг з вище визначеною тріадою економічних суб'єктів. Вона підтверджує твердження про важливе значення сфери послуг в сучасній економічній системі, головну її мету щодо одночасного формування цінності для індивіда, підприємства та суспільства, та вимагає від сучасного вчення про послуги визначити дану цінність для економічних суб'єктів, як головну його мету. Тобто, сутність міждисциплінарного значення вчення про послуги, на нашу думку, полягає у визначенні та оцінюванні цінності послуги для індивіда, як її споживача та найманого працівника, для підприємства, як споживача та виробника послуги, та для формування високого рівня добробуту суспільства взагалі через людиноорієнтовану систему спільного створення цієї цінності. Дане визначення стверджує і визнає сучасну технологічну складність та новизну послуг в умовах постіндустріальної економіки, провідну роль послуг в досягненні високого рівня конкурентоздатності національної економіки в умовах глобалізації, надає змогу ширше поглянути на сферу послуг та сприяє подальшому прогресу в дослідженнях такої актуальної проблематики сучасної економічної науки.

Такий науковий підхід до дослідження міждисциплінарних аспектів вчення про послуги доповнює та розширює традиційні методи дослідження. Аналіз сфери послуг присутній в багатьох наукових дисциплінах, які вирізняють та досліджують послуги у якості особливого виду діяльності серед широкого спектру людських взаємовідносин. Деякі наукові дисципліни займають в цих дослідженнях чільне місце, як такі, що внесли значний внесок в дослідження сфери послуг: економічна теорія, соціологія, менеджмент, комп'ютерні та інженерні науки, тощо. Вони, зазвичай, розглядаються як основа для розуміння сутності послуги, а їх наукові парадигми сприймаються як базис для подальших наукових досліджень всієї сфери послуг. Такий підхід до розробки проблематики сфери послуг є мультидисциплінарним, його не можна визнавати помилковим або неправильним, на нашу думку, його необхідно доповнювати науковою концепцією та знаннями щодо спільного створення цінності послуги в результаті взаємодії різних економічних елементів в сучасній постіндустріальній економіці. Цей підхід, у застосуванні до вчення про послуги, дозволить розширити та збагатити методологію її дослідження у порівнянні з традиційним підходами, посилити міждисциплінарність вчення про послуги через його інтеграцію з усіма вищезгаданими та новими науковими дисциплінами, пояснити дослідження пірамідальної моделі вчення про послуги, особливо її середнього та найвищого рівня. У поєднанні з набором знань інших галузей науки надасть змогу знайти вирішення сучасним проблемам розвитку сфери послуг із застосуванням людиноорієнтованої моделі спільного створення цінності – поєднання впливу споживача, виробника, ресурсу, ринку. Загальне наукове поєднання концепції, характеристики, методів дослідження вчення про послуги з іншими науками та результатів, які можна досягти з його допомогою, допоможе покращити



загальнонаукове розуміння сучасних економічних та соціальних процесів.

#### **Література:**

1. Oberai A.S. Changes in the structure of employment with economic development.// International Labour Office, 1981 – P. 66.
2. Edvardsson B., Gustaffsson A. and Roos I. (2005), «Service portraits in service research: critical review», International Journal of Service Industry Management, Vol. 16 #1, pp.107-121.
3. Hill T. P. On Goods and Services / T. P. Hill // Review of income and Wealth. – 1977. – December. – Vol. 23. – P. 320.
4. Gershuny J. After industrial society? : The emerging self-service economy // Humanities Press, 1978 – P.181.
5. Тофлер Э. Третья волна. – АСТ.:М. – 2010. – 784 с.

# THE WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS: THE DEVELOPMENT AND MAINTENANCE OF ECONOMIC SAFETY

## СИСТЕМНІ ЕЛЕМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ЗЕРНОВОЇ СТРАТЕГІЇ З ПОЗИЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

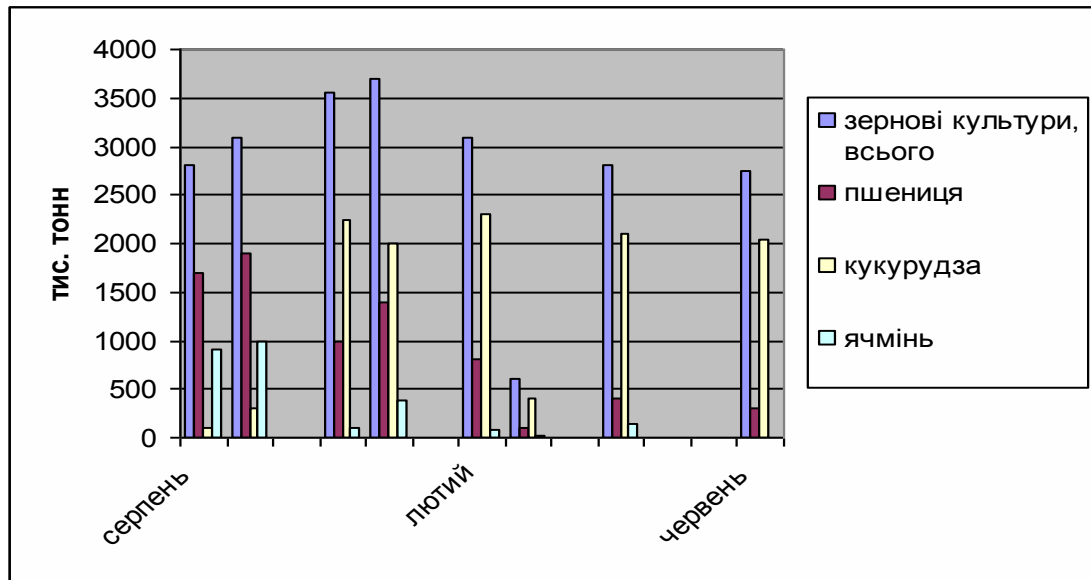
**Корженівська Н. Л., к.е.н., доцент**  
*Подільський державний аграрно-технічний університет  
м. Кам'янець-Подільський, Хмельницька область, Україна*

Ресурсний потенціал України формує галузеві напрямки розвитку і визначає можливості посилення їх стратегічних перспектив. Однією з таких галузей є зерновиробництво, у сфері розвитку якої є як позитивні тенденції, так і ряд проблемних факторів, що впливають на соціально-економічний стан галузі.

Зернове виробництво України характеризується позитивною динамікою розвитку та пріоритетністю державної політики. Здійснення заходів щодо інтеграції ринку зерна до Європейського Союзу та нарощування експортного потенціалу визначає головні стратегічні орієнтири розвитку галузі [1].

Проте, існує ряд можливих загроз, які визначають стан економічної безпеки товаровиробників зерна, якій, на нашу думку, не приділяється необхідна увага як з боку наукових досліджень, так і державної політики. Така ситуація не відповідає сучасним економічним умовам, оскільки нарощування виробництва та збільшення експортного потенціалу потребує постійного моніторингу і детального аналізу небезпек та обґрунтування ризиків в умовах ринкової глобалізації. Структурний обсяг експорту зернових потребує особливої уваги і вдосконалення, оскільки за даними рис. 1 бачимо, що за два маркетингових роки основними експортними культурами були пшениця і кукурудза. Зернові культури вирощують такі категорії господарств, як сільськогосподарські підприємства, у тому числі фермерські господарства, та господарства населення. З позиції економічної безпеки експортні можливості формують певні загрози ефективному розвитку окремих суб'єктів господарювання, що виявляється в зниженні їх прибутковості та зменшенні економічного інтересу до виробництва зернових.

Формування стратегії розвитку зернового господарства має ґрунтуватися на потребах забезпечення продовольчої безпеки країни, захисту інтересів товаровиробників з позиції забезпечення їх економічної безпеки, а також необхідності врахування соціальної складової розвитку бізнесу, особливо крупнотоварними суб'єктами господарювання.



**Рис. 1. Динаміка експорту зернових культур (2014/2015-2015/2016 м. р.)**

*Джерело: [2]*

На сьогодні зернова галузь в Україні одна з найпіоритетніших, оскільки формує левову частку експортного фонду та, відповідно, валютних надходжень. Зерно вирощують господарства різних організаційно-правових форм та розмірів, проте експортні можливості мають лише агрохолдингові компанії та зернотрейдери, які диктують власні умови щодо закупівлі зерна та можливостей його зберігання [3]. Адже вони є виключними монополістами на внутрішньому ринку з вузькою спеціалізацією, що обмежує можливості малого та середнього товаровиробника через ряд об'єктивних чинників, серед яких недостатнє забезпечення складськими приміщеннями, слабкий розвиток транспортної та логістичної інфраструктури, цінові флуктуації, валютні коливання тощо. Дотепер відсутнє чітке та прозоре законодавство у сфері трансфертного ціноутворення.

На державному рівні необхідно розробити стратегію розвитку зернової галузі, яка буде включати елемент експортної зернової стратегії, обов'язковим елементом якої має бути економічна безпека. Такий комплексний підхід дозволить забезпечити розвиток продуктивних сил, підвищення конкурентоспроможності та розкриє подальші можливості для експорту не лише зерна у якості сировинного ресурсу, а й посилить інвестиційну привабливість переробних галузей та збільшить потужності експорту зернової продукції з підвищеною доданою вартістю.

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України анонсувало розробку експортної зернової стратегії за підтримки інвестиційного фонду Western NIS Enterprise Fund (WNISEF) у рамках програми: «Україна: Програма лідерства, сприяння експорту, залучення інвестицій та розвитку» (ULEAD) [4]. Робота фонду передбачає надання практичної допомоги у розробці методичних та практичних рекомендацій, консультаційних послуг для розробки та реалізації політики сприяння експорту, зокрема у сфері державно-приватного партнерства. При цьому

зазначається, що існуючі можливості пов'язані з відповідними викликами, що, на наше глибоке переконання, підкреслює необхідність спрямованості розробки експортної зернової стратегії в напрямку забезпечення економічної безпеки товаровиробників і галузі в цілому.

Визначення загроз, небезпек, обґрунтування ризиків сприятиме стабілізації зернового господарства, оскільки виступатиме у якості інструменту підтримки експорту та товаровиробників, особливо середньої ланки, які формуватимуть потенціал розвитку сільських територій, тим самим, забезпечуючи реалізацію соціальної політики у сфері відродження села шляхом створення робочих місць, розвитку інфраструктури.

Ключовим моментом розробки такої стратегії є необхідність системного підходу до формування елементів її реалізації. Необхідно враховувати реалії сьогодення, глобалізацію економічних взаємин та особливості транснаціонального співробітництва, можливості, зокрема фінансові, потенційних споживачів зернової продукції, динаміку та зміни цін і фактори їх коливань.

Проблемними питаннями для товаровиробників зернових культур є земля та її якість, яка не завжди відповідає задекларованій. Підприємства з земельними банками понад 100 тис. га не завжди мають інтерес до збереження та поліпшення якості ґрунтів, монокультура у їх сівобороті становить небезпеку з позиції агротехнологій вирощування, екологічності виробництва, що може виявитись у соціальному незадоволенні та призвести до непередбачуваних наслідків. Такий сценарій розвитку, на нашу думку, також має розглядатись у переліку небезпек при формуванні системних елементів реалізації експортної зернової стратегії.

До викликів внутрішнього зернового ринку, як первинного при визначенні пріоритетів експортної політики, відносять: перехоплення іншими країнами ініціативи по всьому ланцюгу від виробництва до продажу зернових, що супроводжується деформацією (через механізми державних субсидій) конкурентного середовища на світовому ринку зерна; дестабілізацією внутрішніх основ продовольчої безпеки України, яка дедалі більше залежатиме від мотивів економічної доцільності у виробників та трейдерів (компаній, частка іноземного капіталу в яких постійно збільшується) розширювати поставки на зовнішній ринок та їх можливості впливати на цінову динаміку продовольчих товарів на внутрішньому ринку [5].

Небезпекою формування експортного потенціалу та розвитку зерновиробництва слід вважати валютні коливання, оскільки при знеціненні національної валюти експортерам вигідно реалізовувати зерно та отримувати надприбутки, що має діаметрально протилежну ситуацію при укріпленні гривні, тому загальний стан економіки країни корелює з інтересами крупних гравців на ринку зерна, що розбалансовує стан економічної безпеки між окремими товаровиробниками галузі.

Недосконалість податкового законодавства, збільшення податкового навантаження особливо негативно впливає на малий і середній бізнес, який в умовах зростання інфляції, подорожчання витратоформує

елементів при виробництві зерна призводить до зменшення рентабельності та загрозової тенденції до зменшення виробництва.

Декларуючи нарощування виробництва та експорту зернових в Україні практично відсутня ефективна система біржової торгівлі зерном. Існує окрема практика форвардних контрактів, проте ф'ючерсні контракти вкрай рідкі, що можна віднести до сфери інтересів забезпечення економічної безпеки, оскільки ф'ючерсний ринок виступає інструментом страхування ризиків, зокрема хеджування цінових ризиків.

Таким чином, експортна зернова політика України має формуватись з огляду на позиції економічної безпеки товаровиробників, що за умов дотримання системності у реалізації її елементів дозволить визначити стратегічні орієнтири розвитку галузі.

### **Література:**

1. Про зерно та ринок зерна в Україні. Закон України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/37-15/page>
2. Експорт з України зернових культур та борошна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>
3. Балджи М. Перспективи інтеграції України до Європейського ринку зерна / М. Балджи // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4376/1/Перспективи%20інтеграції%20України%20до%20європейського%20ринку%20зерна.pdf>
4. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=af65fc6f-410f-42ab-b642-ed0a802757ca&title=MinekonomrozvitkuRozrobitEksportnuStrategiiuUkraini>
5. Дергалюк І.В. Економічна безпека національного зернового сектору України в умовах світової продовольчої кризи / І.В. Дергалюк // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 4 (17). – С. 76-83.

## **DEVELOPMENT OF PERFORMANCE OF STATE-OWNED ENTERPRISES IN A GLOBAL COMPETITIVE ENVIROMENT**

**Kornieieva I. V., PhD in Economics,  
Assistant Professor**

*Institute of International Relations  
Taras Shevchenko National University of Kyiv  
Kyiv, Ukraine*

Private company which uses outdated technology combined with inefficient methods of production tends to be doomed to bankruptcy or takeover. Instead, for public companies «soft» budget constraints allow for additional funds from the budget, especially if the company operates in socially important area. This leads to a situation when the management of SOE does not invest in the development of innovative technologies that can help to increase the competitiveness of the enterprises. Executives understand that the company

anyway will receive the necessary financial resources from the state budget, this fact prevent effective self-development. The remaining after payment of all taxes and required contributions profit of the state enterprise isn't directed to the main funds of enterprise also isn't used as an investment source to major production assets. Part of the reason is that the long term objectives are not a priority for top management of public company that's why a company does not follow the path of innovative development. There is a simple explanation for these trends. After each election various political forces are coming to power and trying to appoint their henchmen to manage public facilities. Director does not know how long he will run in place and of course, the company cannot pass a legacy to his descendants. So to pursue long run objectives that require significant investments and do not provide a quick financial return isn't very interesting for the manager hired by the state. Demonstrating good results in the medium and short term, you can get good chances at a premium today. But such actions do not promote the growth of competitiveness of SOE in the long run.

It is interesting that in a situation when a state enterprise is not completely «mastered» budget funds top management is accused of ineffective governance. As budget program should be implemented, the main concern of directors of the SOE is not regarding increasing performance of the company but concerning the use of budget funds in time. Hence we can understand the opinion on the lack of effectiveness and commitment to the development of innovations in companies with state ownership.

It is also worth mentioning that since the government makes an active intervention in the activities of public companies, the operating capabilities of top management of state enterprises in management decisions is limited. Required long approval procedures of different state institutions at various levels prevents for conduction of an independent policy, finding a rapid response to various external challenges, solving of unusual situations. But we should remember that untimely decisions leads to losses for the company. Accordingly, it can be argued that the range of authority of the top managers in the private sector is much wider than have the officials about the same level in public institutions.

Confirmation of opinion that public companies do not always work effectively can be found in empirical studies of A. Shleifer and R. Vishny [1]. Scientists have shown that a major cause of the inefficiency of enterprises owned by the state is that they have excess labor. At a time when similar private companies use much less manpower, and hence are more efficient, have higher productivity and lower transaction costs, respectively. Politicians tend to increase staff in state enterprises that means to keep excess labor to create workplaces, which have extremely positive impact on their image and rating. But of course this leads to lower efficiency of enterprises through the emergence of excess costs for excess labor, which significantly reduces the competitiveness of enterprises with state ownership compared to private, where the number of employees meets production needs.

But can we be sure that the transition to private ownership can solve this problem? That remains as an open question. Privatization means the loss of state control over important sectors. According to the Sappington – Stiglitz

theorem, if the government wants to sell by auction the state enterprise, trying not to reduce the level of income and with conditions for the new private company to keep the previous production profile and the level of employment; for that reasons very strict government regulation of the conditions of privatization must be established [2]. Since the objectives of economic efficiency, social justice and fiscal stability are not compatible, and then privatizing considered to be more political demonstration than measures to improve business processes. As aptly noted Revold Entov ‘if there is no growth, then privatization becomes a bitter struggle between factions for diminishing «pie» of National Welfare’ [3]. Research in the context of Shleifer-Vishny model suggests that the effectiveness of regulation of economic activity in some cases can push the role of property relations on the second plan because of the high level of corruption, and the only one change of ownership cannot help to eliminate imbalances and ensure more efficient use of available production factors [4].

#### **References:**

1. Shleifer A. Politicians and Firms / Shleifer A., Vishny R. // Quarterly Journal of Economics. – 1994. – Vol. 109, № 4. – P. 995-1025.
2. Sappington D. Privatization, information and incentives / Sappington, D.E.M. and Stiglitz J.E. // Journal of Policy Analysis and Management. – № 6(4). – 1987. – P. 567–582.
3. Энтов Р.О роли современного государства в экономике [Электронный ресурс] / Револьд Энтов // Экономическая политика. – 2013. – Режим доступа : <http://www.ecpol.ru/index.php/syuzhety/753-o-rol-i-sovremennogo-gosudarstva-v-ekonomike>.
4. Shleifer A. Politicians and Firms / Shleifer A., Vishny R. // Quarterly Journal of Economics. – 1994. – Vol. 109, № 4. – P. 995-1025.

ტრანსნაციონალიზაციის განვითარების ტენდენციები  
საქართველოს კონტექსტში

**THE TENDENCIES OF TRANSNATIONALISM DEVELOPMENT  
IN GEORGIAN CONTEXT**

გ. ყურაშვილი, ეკონომიკის დოქტორი, პროფესორი  
*საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი,  
თბილისი, საქართველო*

ბ. გოდერძიშვილი, ეკონომიკის დოქტორი, პროფესორი  
*საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი, თბილისი, საქართველო*

**Kurashvili G., Doctor of Economics, Professor**  
*Georgian Technical University,  
Tbilisi, Georgia*

**Goderdzishvili B., Doctor of Economics, Professor**  
*Georgian Technical University,  
Tbilisi, Georgia*

**Annotation**

The process of transnationalism is widely developing all over the world. Taking into consideration international economic globalization the importance of economic policies of national states grows rapidly. Correctly formed state policy supports the achievement of internal and foreign goals. On the one hand in the process of globalization the resistance between the national interests is increasing, but on the other hand the quality of relationships between countries is improving. Economically developed small countries, like Georgia are facing some kind of dilemma due to Globalization and transnationalism. Georgia must not deviate from globalization and transnationalism, but while undergoing these processes the country must not lose its identity and nationality. Above mentioned goals are to be achieved by elaborating strategies necessary for adaptation in the process of globalization.

ტრანსნაციონალიზაცია, ისე როგორც გლობალიზაციან მსოფლიოს განვითარებაში ობიექტური, შეუქცევადი და უპირობო პროცესია და იგი არავის სუბიექტური ინტერესით არ არის გამოწვეული.

ყოველი ერი, ისტორიული არსებობის სხვადასხვა ეტაპზე, საკუთარი ყოფიერების რაობის ახლებურად გააზრებას და ჩამოყალიბებას ახდენს. მისი არსებობა გარკვეულ დროულ-სივრცულ არეალში რეალიზდება. ერის ყოფიერებაზე შიდა ეროვნული და გარე ფაქტორები მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს და ერის ყოფიერება თავისებურ «გამოწვევის» სახეს იღებს. ქართველი ერის წინაშე დღეს



შემდეგი «გამოწვევა» დგას: იარსებოს, როგორც სუვერენულმა ერმა, რომელსაც დამოუკიდებელი სახელმწიფოებრიობა გააჩნია, თუ იცხოვროს, როგორც სხვისი ხელის შემყურე და სხვის სახელმწიფოებრიობაში მორგებულმა ეთნოსმა. ამ «გლობალურ გამოწვევაზე» გაცემული პასუხი დიდი ხნით განსაზღვრავს იმას, თუ რანი ვიქნებით ჩვენ და მომავალი თაობა. მნიშვნელოვანია მხედველობაში მივიღოთ ის გარემოება, რომ კარგი გეოპოლიტიკური მდებარეობა ვერ გახდება ერის ბედნიერების გარანტი.

გლობალიზაცია და ტრანსნაციონალიზაცია დაიწყო განვითარებულ ქვეყნებში და გადავიდა განვითარებად ქვეყნებში.

საქართველოს სტრატეგიულ მიზანს წარმოადგენს ევროპისა და აზიის გზაჯვარედინზე დამოუკიდებელი, დემოკრატიული და მშვიდობისმყოფელი სახელმწიფოს დამკვიდრება, რომელსაც შეეძლება აღმოსავლეთსა და დასავლეთს, ჩრდილოეთსა და სამხრეთს შორის მრავალმხრივ ურთიერთობათა განვითარებაში მნიშვნელოვანი როლის შესრულება. ამ მიზნის შემადგენელი ოთხივე კომპონენტი – დამოუკიდებლობა, დემოკრატია, მშვიდობა და გეოსტრატეგიული პოტენციალის რეალიზება – საქართველოსათვის ურთიერთდაკავშირებული, ურთიერთგაუმიჯნავი და ურთიერთგანპირობებული იმპერატივია. ევროპულ პოლიტიკურ ფასეულობებთან მიახლოების თვალსაზრისით, საქართველომ გარკვეულ წარმატებებს მიაღწია, როგორც ქვეყნის შიგნით, ისე საერთაშორისო არენაზეც. საქართველოს პოლიტიკური ორიენტაციის საკითხი გარკვეული აქვს, მაგრამ ხშირად მაინც დაისმის შეკითხვა – «არის ეს არჩევანი რეალისტური და შეუქცევადი, თუ იგი პოლიტიკურ რეალიზმს ეფუძნება და არასაკმარისი სტრატეგიული კულტურის გამოხატულებაა?» პოლიტიკური რეალიზმის საკითხი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია საქართველოს სინამდვილეში, რამდენადაც მას ჯერ კიდევ არ დაუმკვიდრებია ადგილი გლობალიზაციის პროცესში მყოფ პლურალისტურ მსოფლიოში. საქართველოს სტრატეგიული არჩევანის სირთულეს ორი უმთავრესი ფაქტორი განაპირობებს: პირველი – რეგიონული უსაფრთხოება, განსაკუთრებით კი მეზობელ რუსეთზე დამოკიდებულება, მეორე – ქვეყნის საშინაო პრობლემები, რომელიც მის თავისუფალ მოქმედებას ზღუდავს. ამჟამად, რეგიონული თანამშრომლობის ზრდა და კასპიის ზღვისა და «აზრემუმის გზის» ფართომასშტაბიან საერთაშორისო ეკონომიკურ პროექტებში მონაწილეობა საქართველოს საგარეო პოლიტიკური მიზნების მიღწევის უმთავრეს საშუალებად განიხილება. დასავლეთისკენ ორიენტაცია, «საქართველოს ევროსაბჭოში მიღება და საქართველოსა და ევროკავშირს შორის ასოცირების შესახებ შეთანხმება» ჩვენი ქვეყნის არაერთი თაობის

სურვილი და ოცნება იყო. ეს საკითხი გარკვეული და გადაწყვეტილია. მაგრამ დღევანდელ საქართველოს უფრო რთული საკითხი უდგას. იგი ეხება საქართველოსაც, ევროპასაც და მსოფლიოს ყველა ქვეყანასაც. ეს არის გლობალური სამყაროს შექმნა, გლობალიზაცია, პროცესი, როცა «ეროვნული სახელმწიფოები და მათი სუვერენიტეტი იფარება ტრანსნაციონალური ფაქტორებით და მათ ემორჩილება, «მსოფლიო სისტემაში ეროვნული ეკონომიკების ინტეგრაცია», (1) «საყოველთაო ტენდენცია, ობიექტური რეალობა, ყოფიერების და ცნობიერების ყველა ელემენტის ურთიერთდაახლოება, კონგლომერიტაცია»(2) «სახელმწიფო და ეროვნული საზღვრების მოშლა, ეროვნული კულტურის გლობალური კულტურით, ეროვნული ცნობიერების გლობალური ცნობიერებით შეცვლა»(4) და ა. შ.

ტრანსნაციონალიზაცია გლობალიზაციის ნაწილია, რომელიც ტრანსნაციონალური კომპანიების საქმიანობით ხორციელდება.

მსოფლიოში ტრანსნაციონალიზაციის პროცესი გაფართოებით მიმდინარეობს. საერთაშორისო ეკონომიკური გლობალიზაციის ასეთ ფონზე იზრდება ეროვნული სახელმწიფოების ეკონომიკური პოლიტიკის მნიშვნელობა. სწორად ფორმირებული სახელმწიფოებრივი პოლიტიკა საშინაო და საგარეო მიზნების მიღწევას უწყობს ხელს. გლობალიზაციის პირობებში, ერთის მხრივ ეროვნულ ინტერესებს შორის წინააღმდეგობა მატულობს, ხოლო მეორეს მხრივ, იზრდება ქვეყნების ურთიერთდამოკიდებულების ხარისხი. ეს უკანასკნელი კი, თავის მხრივ, რისკების და საფრთხის შემცველია. მუდმივად უნდა ხორციელდებოდეს ქვეყნის საერთაშორისო ეკონომიკური ინტეგრაციის და გლობალიზაციის ინტენსივობაზე დაკვირვება და შეფასება სწორი ეკონომიკური პოლიტიკის ჩარჩო-პირობების ფორმირების მიზნით.

ქვეყნების გლობალიზებულობის დონის გამოსაკვლევად იყენებენ ე. წ. KOF ინდექსებს, რომელიც მოიცავს ეკონომიკურ, სოციალურ და პოლიტიკურ ასპექტებს.

გლობალიზაციის KOF ინდექსის მიხედვით ეკონომიკურ გლობალიზაციას ახასიათებს საქონლის, კაპიტალის, მომსახურების, ინფორმაციული ნაკადების შორ მანძილზე გადატანა, პოლიტიკურ გლობალიზაციას – სამთავრობო პოლიტიკის დიფუზია, ხოლო სოციალურს – იდეების, ინფორმაციის, ადამიანური ურთიერთობების მაღალი ხარისხი. ეს მაჩვენებლები, თავის მხრივ, ეყრდნობა ქვეინდექსებს: რეალური ეკონომიკური ნაკადების მოცულობა; ეკონომიკის შეზღუდვები, ინფორმაციული ნაკადების მოძრაობა; პირადი კონტაქტების მაჩვენებლები; კულტურული სიახლოვის მონაცემები.

KOF ინდექსის ეკონომიკური ხარისხი იზომება ერთის მხრივ ვაჭრობისა და ინვესტიციების მოცულობით და, მეორე მხრივ, ვაჭრობასა და კაპიტალის მოძრაობაზე დაწესებული შეზღუდვებით, რომლებიც ეროვნული ეკონომიკის დასაცავად გამოიყენება. გლობალიზაციის სოციალური განვრცობა აისახება ინფორმაციისა და იდეების განვრცობაში, ხოლო პოლიტიკური გლობალიზაცია გვიჩვენებს ქვეყნებს შორის პოლიტიკური თანამშრომლობის საკითხს. 2011 წლის გლობალიზაციის ინდექსის მიხედვით საქართველო 74 ადგილზეა (60.71); ეკონომიკური გლობალიზაციის მიხედვით 33-ე ადგილზე (78.54); სოციალური გლობალიზაციის მიხედვით 99-ე ადგილზე (49.48); პოლიტიკური გლობალიზაციის ინდექსით 139-ე ადგილზე (52.03).

ტრანსნაციონალური კომპანიები ფლობენ უდიდეს ძალას და შედეგად დიდ გავლენას ახდენენ მიმღები ქვეყნის ეროვნულ პოლიტიკაზე, საშიშროების ქვეშ დგება მათი ეროვნული თვითმყოფადობა.

გლობალიზაციის ტენდენციებში ჩართვა და მსოფლიო მეურნეობაში ქვეყნების ინტეგრაცია სხვა ქვეყნებთან, საგარეო ეკონომიკური კავშირების გაფართოებით ხორციელდება. მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის და ინტეგრაციის პირობებში გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებისათვის, მათ შორის საქართველოსთვის, დიდი მნიშვნელობა აქვს საგარეო ვაჭრობის ზრდას. გლობალიზაცია და ტრანსნაციონალიზაცია გარკვეული დილემის წინაშე, უწინარეს ყოვლისა, ეკონომიკურად განვითარებად პატარა სახელმწიფოებს, მ. შ. საქართველოს აყენებს. ქართველი მეცნიერის ლ. ჩიქავას აზრით: «არავითარ შემთხვევაში არ უნდა შეეცადონ ამ პროცესისგან განზე განდგომას, ჯერ ერთი იმიტომ, რომ იგი ობიექტური პროცესია და მისი თავიდან აცილება შეუძლებელია და, მეორე, შესაძლებლობაც რომ იყოს, მიზანშეუწონავი იქნებოდა, რამეთუ მას გარდუვლად მოყვება ქვეყნის იზოლაციაში დარჩენა, მსოფლიოში მიმდინარე პროცესისგან გარიყვა».(3)

საქართველოს მთავრობამ უნდა შეიმუშაოს გლობალიზაციასთან საქართველოს ადაპტაციის პროექტი, იმისთვის, რომ გლობალიზაციის და ტრანსნაციონალიზაციის გავლენით ქართველმა ერმა არ დაკარგოს თავისი ეროვნული თვითმყოფადობა.

ოცი წლის განმავლობაში საქართველოს თავზე იმდენმა ქარტეხილმა გადაიარა (სამოქალაქო ომი, ეთნოკონფლიქტები, მთავრობათა ცვლა, აგვისტოს ომი რუსეთთან და სხვა მრავალი), რომ არათუ გლობალიზაციის დარეგულირებაზე, არამედ, ქვეყნის განვითარების სტრატეგიის შექმნაზეც კი არავის უფიქრია. ნაწილობრივ ეს მოხერხდა 2012 წლის 1 ოქტომბერს ქვეყანაში ახალი

ხელისუფლების მოსვლვის შემდეგ და ამ თემაზე მუშაობა ეხლაც მიმდინარეობს.

ჩვენი წინადადებაა, რომ გლობალიზაციის და ტრანსნაციონალიზაციის პროცესში სპონტანურად და დაუფიქრებლად კი არ ჩავერთოთ (თუმცა უკვე ვართ მასში ჩართული), არამედ მივცეთ მას ორგანიზებული ხასიათი. ქართველი მეცნიერი ნ. ჭითანავა შენიშნავს, რომ საქართველომ როგორც სუვერენულმა სახელმწიფომ სწორად უნდა აღიქვას გლობალიზაციის წინააღმდეგობრივ პროცესში ჩამოყალიბებული ან ფორმირებად პოზიტიურ ფაქტორთა ის ერთობლიობა, რომელიც უფრო მეტად მოერგება დღეს და მომავალშიც ეროვნული ეკონომიკის და საერთოდ ქვეყნის განვითარების თავისებურებებს და სტრატეგიულ ამოცანებს.

იგივე საკითხზე თავის მოსაზრებას გამოთქვამს საქართველოს პატრიარქი ილია II: «ეკონომიკა თანდათან კარგავს მხოლოდ ეროვნულ-სახელმწიფოებრივ მნიშვნელობას და იქმნება ტრანსნაციონალური კომპანიები, რომელთაც ძირითადად, საკუთარი მიზნები ამოდრავებთ და არა სახელმწიფოს ინტერესები... ეს არის დროის გამოწვევა.» იგი გვაფრთხილებს, რომ გლობალიზაციის და ტრანსნაციონალიზაციის მიმართ გამოვიჩინოთ საჭირო სიფხიზლე, ეროვნული ღირსების და სიამაყის გრძნობა, არ დავჩლუნგდეთ, არ გავითქვიფოთ მსოფლიოს ერებში, არ მოხდეს ჩვენი გადაჯიშება და ა. შ.

მაშასადამე, საქართველოს მეცნიერები, მწერლები, რელიგიური მოღვაწეები და სხვანი ერთნი არიან იმაში, რომ საქართველო არ უნდა განუდგეს გლობალიზაციას და ტრანსნაციონალიზაციას, მაგრამ ამ პროცესში მან არ უნდა დაკარგოს თავისი თვითმყოფადობა, თავისი ეროვნულობა. ამის მისაღწევად საჭიროა გლობალიზაციასთან ადაპტირების სტრატეგიის შემუშავება. საქართველოს მთავრობის პოლიტიკური ნებით უნდა შეიქმნას პროექტი პირობითი სახელწოდებით: «საქართველოს ადაპტაცია გლობალიზაციის და ტრანსნაციონალიზაციის პროცესში», გამოიყოს მისთვის სათანადო დაფინანსება და ჩამოყალიბდეს პროექტის შემსრულებელი გუნდი.

#### References:

1. ჩიკვაიძე თ., სილაგაძე ა., ბასილაია თ., პოსტსოციალისტური ტრანსფორმაცია: საქართველოს ეკონომიკა XXI საუკუნის მიჯნაზე, თბ., 2001, გვ. 57.
2. დავითაშვილი ზ., ნაციონალიზმი და გლობალიზაცია, თბ., 2003, გვ. 30.
3. დისკუსია თემაზე: «გლობალიზაცია და ახალი მსოფლიო წესრიგი», გაზეთი «განათლება, მეცნიერება, ბიზნესი», აპრილი, 2003, გვ. 5.

## АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ МІНІМІЗАЦІЇ ВПЛИВУ ОФШОРІВ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ

Лазнева І. О., к.і.н., доцент

*Запорізький національний технічний університет  
м. Запоріжжя, Україна*

Важливим аспектом розвитку офшорних зон є їх взаємини з індустріально розвиненими країнами, що отримали в останні роки неоднозначну оцінку через поширення таких явищ як «вивезення» капіталу та легалізація злочинних доходів. Незважаючи на очевидну економічну доцільність присутності офшорних форм ділової активності в економіці незалежних держав, що розвиваються, провідні промислово розвинені країни (США, Великобританія, Швеція, Швейцарія, Франція, Німеччина) почали займати іншу позицію.

Уряди багатьох держав використовують два напрями мінімізації негативної ролі офшорних юрисдикцій, а саме офіційний і неофіційний.

На сьогоднішній день на міжнародному рівні діє ряд наступних організацій: МВФ, ОЕСР, ФАТФ, Рада фінансової стабільності, ряд неприбуткових та приватних дослідницьких організацій.

Поряд із міжнародними організаціями до боротьби із офшорами активніше підключилися окремі високорозвинені країни та ряд країн, що розвиваються, серед яких США, Великобританія, Німеччина, Франція, Японія, Італія, Україна, Росія, Казахстан, Індія тощо.

Огляд законодавства вказаних країн показує різну динаміку, але спільну направленість дій. Так, США, які на сьогодні мають одне із найбільш розвинених національних антиофшорних законодавств розпочало активну співпрацю із міжнародними організаціями після прийняття у жовтні 2001 р. Патріотичного акту (USA Patriotic Act), згідно якого з одного боку відкривалися механізми для співпраці із міжнародними організаціями у напрямку отримання фінансової інформації, а з іншого боку до фінансових організацій, інформація стосовно яких може бути отримана. Також даним законом передбачалось застосування механізмів відстеження відмивання коштів задля скорочення вказаного явища. Наслідком прийняття зазначеного закону було згортання цілого сектору офшорних послуг, які трималися на використанні банків, що існували виключно із юридичної точки зору (shell banks) без фізичної присутності у жодній країні світу [1].

У той же час разом із заходами тиску на компанії, які працюють із офшорами, у США застосовуються і методи стимулювання. Так, у 2004 р. було прийнято Закон про створення робочих місць (American Jobs Creation Act), яким передбачалося легалізацію капіталів із офшорів із сплатою податку на прибуток у розмірі 5,25%. Результат – близько 150 млрд. доларів США було повернено у вигляді інвестицій [2].

Великобританія для контролю за діяльністю компаній із 2004 р. запровадила правило подачі повної фінансової звітності для усіх своїх

громадян, які є співзасновниками або бенефіціарами офшорних компаній [3]. Іншим нововведенням Великобританії є підготовка «білого списку» країн, співпраця із якими є бажаною. На сьогодні подібний список для власних потреб формують Італія, Німеччина, Швеція, Канада та ряд інших країн. Особливістю даного списку є включення в нього офшорів, співпраця із якими рекомендується, оскільки вони активно співпрацюють із названими країнами у сфері обміну податковою інформацією і податковий аудит у розрізі контрагентів та бенефіціарів легко виявить порушення.

Паралельно із законодавчими ініціативами у сфері боротьби із використанням офшорів як посередників у фінансових та економічних операціях, рядом розвинених країн було застосовано специфічний механізм – спеціальні операції по захисту національної безпеки. Прикладом вдалого використання цього механізму виступає купівля Німеччиною інформації про рахунки своїх громадян у банках Ліхтенштейну, які використовувались для проведення операцій по ухиленню від сплати податків [4]. Однак методика використання даного механізму викликала неоднозначну реакцію з боку світової спільноти та населення країн, які скористались послугами спецслужб.

Останні тенденції розвитку антиофшорних механізмів у найбільш розвинених країнах Європи (Франція, Німеччина, Великобританія) та США свідчать про паралельний розвиток стратегії міжнародного впливу на офшори і стратегії м'якого тиску на компанії, що використовують офшори у господарській діяльності. Це проявляється у тому, що на сьогодні в ЄС розробляється єдина система корпоративної податкової інформації в рамках європейської податкової системи, що дозволить оперативно отримувати податкову інформацію від різних суб'єктів податкової системи ЄС. У рамках цього було оприлюднено список країн, які не надають інформацію податкового характеру до загальної бази. Водночас, країни ЄС активно запроваджують систему добровільного декларування прибутків, раніше виведених до офшорів по пільговій ставці оподаткування. Загалом у Великобританії було отримано 1,1 млрд. доларів США із понад 5 тис. добровільних податкових декларацій у 2014 р., у Франції – 2,1 млрд. доларів США із понад 9 тис. добровільних податкових декларацій у 2014 р. [4].

Для України зазначений досвід є орієнтиром для розробки власних механізмів мінімізації впливу офшорів на систему оподаткування. Однак у сучасних умовах політичної та економічної нестабільності механізм одноразового декларування майна та фінансових ресурсів буде абсолютно неефективним, оскільки повернення коштів в Україну є ризикованим і фінансово невиправданим.

У питаннях мінімізації впливу офшорів у господарських та фінансових операціях від розвинених країн не відстають і країни, що розвиваються. В свою чергу, Україна, як країна з ринковою економікою, яка є активним учасником світової спільноти, долучилась до процесу мінімізації впливу офшорів на систему оподаткування і економіку в цілому у 2004 р. під

тиском ФАТФ. Тобто, де факто, країна долучилась одразу до міжнародного рівня.

Аналіз механізмів розвинених країн, орієнтованих на мінімізацію впливу офшорів на систему оподаткування та економіку в цілому засвідчує, що такі механізми представлені на двох рівнях – механізми впливу на національних контрагентів та механізми, запроваджені міжнародною спільнотою для відслідковування ланцюжків компаній, які використовуються у офшорній діяльності.

У ситуації України виникла колізія: країна вже долучилась до використання міжнародних механізмів мінімізації впливу офшорів, а національне забезпечення ефективного функціонування цих міжнародних механізмів відсутнє. Тобто, ми можемо отримувати податкову інформацію та іншу інформацію для податкових розслідувань через посередників у вигляді міжнародних організацій, однак не можемо її адекватно застосовувати. Оскільки законодавчо не встановлено статус такої інформації, тому у податкових органах використовується механізм службовості інформації для нерозголошення джерела її отримання.

Серед інших механізмів мінімізації впливу офшорів на економіку українським законодавством встановлено два напрямки боротьби із офшоризацією економіки. До першого відноситься податкове обмеження, згідно якого до витрат може бути віднесено не більше 85% від витрат за контрактом із компанією-резидентом країни, яка присутня у національному переліку офшорів. До другого – валютні обмеження та контроль операцій типу «український резидент – офшорна компанія» для виконання вимог ФАТФ у сфері боротьби із відмиванням коштів.

Останні зміни до податкового законодавства у світлі трансфертного законодавства як складової Податкового кодексу України, розглядається як позитивний крок вперед, однак потребують значного удосконалення та приведення до відповідності міжнародним нормам з метою співставлення інформаційних запитів та їх ефективного використання у різних механізмах мінімізації впливу офшорів на систему оподаткування та економіку в цілому.

### **Література:**

1. Хейфец Б. А. Офшорные юрисдикции в глобальной та национальной экономике / Б. А. Хейфец. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 335 с.
2. Craig В. Regulating Tax Competition in Offshore Financial Centers [Електронний ресурс] / В. М. Craig // Social Science Research Network – Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=1266329>
3. Palan R. The history of tax havens [Електронний ресурс] / R. Palan // History and policy in the world – Режим доступу: <http://www.historyandpolicy.org/papers/policy-paper-192.html>
4. Новицький В. А. Механізм мінімізації впливу офшорів на систему оподаткування в Україні: дис. ... канд. ек. наук: 08.00.08 / Віталій Андрійович Новицький ; Нац. ун-т держ. подат. служби України ; наук. кер. Онишко С. В. – Ірпінь, 2015. – 219 с.

# СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ПОДВІЙНОГО ВИКОРИСТАННЯ

**Лоза К. М., к.т.н.**

*АТ «Мотор Січ»  
м. Запоріжжя, Україна*

**Скляр Н. М., к.е.н.**

*Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій,  
Відокремлений підрозділ у місті Кривий Ріг  
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

В умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища, конкурентної боротьби, кон'юнктурних коливань економіки, подолання наслідків світової фінансової кризи, для успішного і довготривалого функціонування підприємства на ринку, вирішального значення набуває становлення та розвиток системи його економічної безпеки.

Виробництво товарів подвійного використання є стратегічно важливим напрямком народного господарства, а тому потребує ґрунтовного дослідження перспектив розвитку, особливо на мікрорівні, з урахуванням захищеності та можливості протистояти загрозам, що об'єктивно мають місце в діяльності таких підприємств, у зв'язку з чим виникає потреба в науковому обґрунтуванні необхідності й доцільності побудови системи економічної безпеки підприємств зі спеціалізацією товарів подвійного використання.

Наукові праці таких дослідників економічної безпеки як П. Абрансона, І. Ансоффа, Т. Васильціва, О. Власюка, В. Геєця, А. Мокія, В. Мунтіяна, А. Сухорукова та ін., здебільшого присвячені окремим напрямкам теоретичних і прикладних аспектів вирішення проблеми покращення стану розвитку економічної безпеки підприємств, її функціональних складових у різних галузях економіки в цілому та механізму забезпечення зокрема. Але дослідження системи економічної безпеки підприємств в торгівлі товарами подвійного використання в національному науковому доробку майже не проводилося.

Сучасні теоретико-методичні підходи до ефективного функціонування підприємств, що спеціалізуються на виробництві та торгівлі товарами подвійного використання, мають ґрунтуватися на підтримці належного рівня економічної безпеки.

У науковій економічній літературі немає єдиного загальновизнаного трактування економічної безпеки. У більшості наукових праць поняття «економічна безпека» розглядається як спроможність економіки забезпечити свій вільний і незалежний розвиток, стабільність громадського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за несприятливих умов і варіантів розвитку подій; здатність держави до захисту національних економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз.



На думку С. Тамбовцева, під економічною безпекою будь-якої системи необхідно розуміти сукупність властивостей стану її виробничої підсистеми, що забезпечує можливість досягнення цілей усієї системи [1].

Такі науковці, як А. Козаченко, В. Пономарьов, О. Ляшенко, економічну безпеку підприємства визначають як стан, коли первинний економічний агент знаходиться у стані надійної захищеності та не підпадає під негативний вплив будь-яких чинників [2].

Дослідник Г. Андрощук поняття «економічна безпека підприємства» розглядає як забезпечення умов збереження комерційної таємниці й інших секретів суб'єктів підприємницької діяльності [3]. Проблему економічної безпеки в зазначеному контексті пропонувалося вирішувати, виходячи з передумови, що рівень надійності всієї системи зберігання інформації визначається рівнем безпеки найслабшої її ланки, якою вважається персонал підприємства.

Українські науковці О. Власюк, А. Мокій, Т. Васильців вважають, що оскільки підприємством є суб'єкт, який являє собою певну економічну систему, характеризується виробничо-технічною, економічною та організаційною єдністю та у вартісному вираженні може бути оцінений як сукупність його матеріальних і нематеріальних ресурсів, найбільш повноцінним і прийнятним визначенням суті його економічної безпеки є такий стан функціонування, за якого підприємство і його продукція є конкурентоспроможними на ринку та одночасно гарантується найбільш ефективне використання ресурсів, інтелектуального та кадрового потенціалу; стабільність функціонування, стійкість та прогресивність розвитку; можливість протидіяти негативним впливам зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування [4]. Отже, завданнями забезпечення економічної безпеки підприємств є досягнення мети функціонування підприємства, забезпечення ефективного використання ресурсів, запобігання руйнівному впливу зовнішнього середовища, зміцнення фінансової стійкості і платоспроможності, охорона комерційної таємниці та інформації, досягнення безпеки персоналу підприємства, майна і капіталу.

З точки зору ієрархії управління, система економічної безпеки підприємств з торгівлі товарами подвійного призначення входить до системи економічної безпеки підприємницького сектора національної економіки і має тісні зв'язки з такими складовими економічної безпеки держави, як зовнішньоекономічною, фінансовою, воєнно-економічною та науково-технічною безпеками держави. Це обумовлюється тим, що: великий відсоток товарів подвійного призначення експортується на зовнішній ринок та віднесення їх до високотехнологічних товарів базує підвищену динаміку імпорту складових таких товарів; наукоємністю виробництва товарів подвійного призначення та їх використання у військових розробках складної технічної продукції; невід'ємним супутником торгівлі товарами подвійного призначення є національний експортний контроль і дотримання міжнародних режимів контролю таких як Вассенаарські домовленості, Режиму контролю за ракетними

технологіями, Конвенції про заборону хімічної і біологічної зброї та Австралійської групи, Групи ядерних постачальників.

Складовими системи економічної безпеки підприємств з торгівлі товарами подвійного призначення є фінансово-економічна, інтелектуально-кадрова, техніко-технологічна, інноваційна, науково-технічна, інформаційна, інституційно-правова, екологічна, силова складові, серед яких найбільш ризикованими є інтелектуально-кадрова, науково-технічна, інноваційна та силова.

Для проведення повноцінного аналізу системи економічної безпеки підприємств з торгівлі товарами подвійного призначення необхідно оцінити існуючий стан та передумови гарантування економічної безпеки підприємства, провести декомпозиційний аналіз економічної безпеки підприємств на різних рівнях ієрархії управління економікою та у галузево-секторальному аспекті, визначити рівень забезпечення основних її функціональних складників та розрахувати інтегральний показник рівня економічної безпеки підприємств.

#### **Література:**

1. Тамбовцев В. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура и проблемы / В. Тамбовцев // Вестник МГУ. – 1995. – № 3. – С. 17-24.

2. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.

3. Андросчук Г. А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны : монография / Г. А. Андросчук, П. П. Крайнев. – К. : Издательский Дом «Ин Юре», 2000. – 400 с.

4. Структурно-інституціональні трансформації та економічна безпека держави / За загальною редакцією д.е.н., проф., члена-кореспондента НАН України О. С. Власюка, д.е.н., проф. А. І. Мокія. – Львів: Апріорі, 2012. – 836 с.

## **ПРОБЛЕМИ АДАПТАЦІЇ КРАЇН-ЕКСПОРТЕРІВ НАФТИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ ТА ПІВНІЧНОЇ АФРИКИ ДО ОБВАЛУ НАФТОВИХ ЦІН**

**Ніконенко У. М., к.е.н., доцент**  
*Українська академія друкарства*  
*м. Львів, Україна*

Постійні коливання цін на світових ринках нафти ускладнюють можливість їх прогнозування з метою резервування в бюджеті чи інших державних фондах коштів для стабілізації цін.

Ціни на нафту з врахуванням інфляції за останнє десятиліття майже потроїлися. Але високі ціни, як правило, призводять до закінчення бумів на ринках біржових товарів. Така ситуація спостерігалася на ринку нафти на початку 1986 року, де услід за рішенням деяких країн-членів

Організації країн-експортерів нафти (ОПЕК) суттєво наростити видобуток нафти, ціна на неї різко впала з майже 30 дол США до приблизно 10 дол США за барель [1]. Країни регіону Близького Сходу та Північної Африки (БСПА) в якому розташовано 6 із 10 великих країн-експортерів нафти світу, і які уже відчували на собі негативні наслідки зниження цін та скорочення видобутку і раніше, зіштовхнулися з нагальною потребою коригування своєї податково-бюджетної політики. Директивні органи були змушені вживати жорстких заходів, через які, зокрема скорочення державних інвестицій, регіон зазнав значних втрат.

І сьогодні, приблизно через 30 років країни-експортери нафти в регіоні Близького Сходу та Північної Африки і інших регіонах зазнали подібного обвалу цін на нафту (падіння з більш, ніж 110 дол США до майже 30 дол. США) внаслідок повільного зростання економіки, нарощування видобутку нафти в країнах ОПЕК і навдивовижу стабільних поставок сланцевої нафти зі США. Важливим залишається той факт, що ніхто в близькому майбутньому не очікує на повернення цін на нафту до трьохзначної позначки. Таким чином, країнам-експортерам нафти необхідно адаптуватися до нових реалій сьогодення, а не очікувати на швидке зростання нафтових цін.

Оскільки більшість країн БСПА зіштовхнулися також з проблемою озброєних конфліктів і посиленням кризи біженців важливе значення має вибір правильних відповідних заходів для запобігання повторення економічних показників 1980-х років.

Стрімке падіння цін на нафту впродовж 2015 року завдало збитків країнам-експортерам нафти регіону БСПА на суму 360 млрд дол США (1/6 сукупного обсягу видобутку в регіоні) [2]. Прогнозується, що у поточному році регіон зазнає ще більших втрат через нове зниження цін на нафту наприкінці 2015 р. – початку 2016 р. Якщо до сих пір країни-експортери нафти реагували на ситуацію своїми значними фінансовими заощадженнями (намагалися обмежити негативний вплив зниження нафтових цін на економічний ріст, виграючи час для розробки планів коригування) то сьогодні цей період наближається до кінця. Половина країн-експортерів нафти регіону БСПА, зокрема Алжир, Бахрейн, Ірак, Лівія, Саудівська Аравія, Оман заявили про те, що показник дефіциту бюджету, виражений у відсотках ВВП, досягнув двозначної позначки.

Для збалансування своїх рахунків країнам-експортерам нафти регіону БСПА необхідно майже на третину скоротити видатки та суттєво збільшити ненафтові доходи (в окремих країнах навіть в кілька разів).

Більшість країн регіону справляються з проблемою обвалу нафтових цін. Так, зокрема, Саудівська Аравія у 2016 р. планує скоротити видатки орієнтовно на 14 процентних пунктів ВВП і уже підвищила ціни на енергоносії. Катар має намір суттєво знизити поточні видатки не пов'язані із виплатою зарплати, проте, змін щодо фінансування не зазнають сфера охорони здоров'я, освіта та основні капітальні проекти. Об'єднані Арабські Емірати відмінили паливні субсидії і обмежили трансфертні виплати, в тому числі й на користь державних підприємств. Країни, що входять до складу РСАДПЗ (Катар, Кувейт, Бахрейн, Саудівська Аравія,

Об'єднані Арабські Емірати, Оман) планують ввести податок на додану вартість і підвищити інші ненафтові доходи. Країни-експортери нафти, що не входять до складу РСАДПЗ, також коригують свої заходи політики. Так Алжир оголосив мораторій на прийом на роботу і скоротив капітальні видатки. Іран збільшив ПДВ і розширив його базу, а також покращив показники збору податків на рівні з іншими заходами.

При існуючій економічній політиці і виходячи з прогнозів щодо можливого відновлення зростання нафтових цін, відповідно до оцінок ф'ючерсних ринків, бюджетні сальдо можуть поступово покращуватися в середньостроковій перспективі, проте все ще залишатимуться дефіцитними в більшості країн у регіоні БСПА (табл. 1).

Таблиця 1

**Окремі економічні показники країн-експортерів нафти  
в регіоні БСПА**

Країни регіону БСПА	Реальний ВВП, %				Сальдо рахунку поточних операцій, % від ВВП			
	2015	прогноз			2015	прогноз		
		2016	2017	2021		2016	2017	2021
Саудівська Аравія	3,4	1,2	1,9	2,1	-6,3	-10,2	-6,1	-1,3
Іран <sup>1</sup>	0,0	4,0	3,7	4,1	0,4	-0,8	0,0	1,2
Об'єднані Арабські Емірати	3,9	2,4	2,6	3,4	3,9	-1,0	0,1	0,7
Алжир	3,7	3,4	2,9	3,4	-15,7	-17,1	-16,2	-8,0
Ірак	2,4	7,2	3,3	4,8	-6,4	-14,4	-11,0	1,9
Катар	3,3	3,4	3,4	1,7	4,9	-5,0	-4,9	-1,5
Кувейт	0,9	2,4	2,6	2,8	11,5	-1,0	3,3	5,5
Бахрейн	3,2	2,2	2,0	2,2	-3,2	-6,7	-5,8	-1,1
Оман	4,1	1,8	1,7	2,1	-12,6	-25,1	-19,6	-8,5
Судан <sup>2</sup>	3,5	3,7	4,0	4,1	-7,7	-6,3	-5,5	-4,9
Ємен	-28,1	0,7	11,9	3,5	-5,6	-7,0	-4,8	-5,2
Лівія	-6,4	-2,0	12,2	4,8	-43,6	-48,7	-39,2	-15,1
Туніс	0,8	2,0	3,0	4,5	-8,9	-7,7	-7,0	-4,5
Марокко	4,5	2,3	4,1	4,8	-1,4	0,4	0,1	-0,3
Мавританія	1,9	4,1	3,9	3,2	-19,3	-13,6	-15,8	-10,5

<sup>1</sup> дані по ВВП базуються на ринкових цінах.

<sup>2</sup> за виключенням Південного Судану після подій 9 липня 2011 р.

*Складено автором за даними [3]*

Враховуючи необхідність значного коригування бюджету, країни-експортери нафти регіону БСПА повинні сформувати середньострокові плани, які дозволять контролювати скорочення дефіциту й розподілять відповідні заходи в часі з метою зведення до мінімуму економічного тягаря та недопущення сповільнення реформ.

Існують можливості подальшого скорочення операційних витрат, враховуючи суттєве зростання витрат на заробітну плату, адміністративні цілі і забезпечення безпеки за останнє десятиліття. Ця тенденція сприяла

підвищенню так званих «безбиткових» для бюджету цін на нафту до рівня, що значно перевищував поточний рівень ринкових цін (інколи доходив до 100 дол США за барель) [2].

Уряди деяких країн обмежують державні інвестиції, відкладаючи зокрема, нові проекти. Проте, як свідчать 1980-і роки бездумне скорочення інвестицій може підірвати майбутнє економічне зростання. Таким чином, директивним органам слід розглядати можливість підвищення ефективності державних інвестицій.

Значної економії регіон БСПА може досягнути також за рахунок реформи цін на енергоносії (деякі країни уже рухаються в даному напрямі). Витрати на підтримку цін на енергоносії на низькому рівні є значними (тільки за 2015 рік вони склали понад 70 млрд дол США) [1]. Підвищення внутрішніх цін на енергоносії дозволить скоротити дефіцит бюджету. Ціна бензину в Об'єднаних Арабських Еміратах зараз наближається до дооподаткованої ціни в США. Катар нещодавно підняв оплату за електроенергію, воду та ціни на бензин. Алжир, Бахрейн, Кувейт і Саудівська Аравія мають намір і надалі скорочувати свої енергетичні субсидії. Іран в 2015 р. також значно підвищив ціни на паливо.

Таким чином, адаптація країн-експортерів нафти регіону БСПА – це складне завдання, яке потребує довгострокових зусиль. Директивним органам необхідно подолати фактори вразливості і відновити стійкість до потенційних шоків поряд з підвищенням темпів росту і забезпеченням наближення за рівнем доходу з економічно розвинутими країнами. Загалом допущення гнучкості обмінного курсу сприятиме пом'якшенню негативних зовнішніх шоків, але при цьому потрібно ретельно відстежувати, як зниження обмінних курсів відбивається на балансах приватного і державного секторів та внутрішніх темпах інфляції. Доцільним є проведення структурних реформ для усунення «вузьких місць» в інфраструктурі, формування і подальша підтримка динамічного і сприяючого інноваціям ділового середовища. Перед країнами цього регіону також стоїть задача підвищення ємності внутрішніх ринків капіталу, ефективнішої мобілізації бюджетних доходів і диверсифікації експорту шляхом скорочення частки сировинних товарів.

#### **Література:**

1. Ахмед М. 30 долларов США за баррель / М. Ахмед // Финансы и развитие. – 2016. – Выпуск 53. – № 1 – С. 34-35.
2. World Economic Outlook Update: Infographic: Future Growth Rates [Електронний ресурс] // International monetary Fund. – 2016. – January. – Режим доступу: [www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/update/01/images/weoinfo\\_0116.pdf](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/update/01/images/weoinfo_0116.pdf)
3. World Economic Outlook: Too slow for too long [Електронний ресурс] // International monetary Fund. – 2016. – April. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/text.pdf>

# ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

**Пахомова О. А., аспірант**  
*Донецький національний університет*  
*м. Вінниця, Україна*

Визначальним напрямом глобалізації світового суспільства є розвиток світового валютного ринку, для розуміння котрого доцільно розглянути етапи формування такого складного та суперечливого процесу як валютні відносини. Загалом важливо зазначити, що поділ є досить умовним, але все ж кожний окремих етап має власні характерні ознаки.

Так 1821 – 1914 рр. панувала епоха золотого стандарту, в цей період світовою резервною валютою виступав англійський фунт стерлінгів (GBP), котрий вільно та без обмежень конвертувалась у золото.

Перша світова війна та економічне послаблення Великобританії в 1914 р. виштовхнув на перші позиції США (USD). В цей період створюється доларова зона до котрої належать декілька країн Північної, Центральної та Південної Америки.

В 1929 р. був біржовий крах у США, тож на першій хвилі американські акції стали дешевшими на 36%. Згодом розпочалась друга хвиля, як внаслідок в 1930–1932 рр. котування акції зменшилися ще на 80%. Даний період отримав назву Велика депресія. В 1931 р. через депресію виникла паніка на фінансовому ринку Лондона, що стало причиною зміни лідерів резервних валют і на перші позиції вийшов долар, а фунт відійшов на другий ряд. В цьому ж році було скасовано золотий еталон в Великобританії та введено вільно плаваючий курс GBP, а в 1933 р. було скасовано золотий еталон у США та введено вільно плаваючий курсу USD. 1936 р. відзначився підписанням між Великобританією, Францією та США Тресторонньої угоди, за якою країни-учасники взяли на себе відповідальність за нормальне функціонування валютного ринку

Дана угода була першим випадком надання контролю центральних банків над валютними ринками офіційного характеру.

В 1944 р. було підписано Бреттон-Вудську угоду щодо введення доларового стандарту. Таким чином валюти 44 країн були жорстко прив'язані до USD, котрий в свою чергу до золота за курсом 35 USD за тройську унцію (був встановлений в 1934 р.). Також цей рік відзначився створенням Міжнародного валютного фонд (МВФ) та Світового банку.

З метою підготовки європейських валют до повної конвертованості в 1950 р. відбулося заснування Європейського платіжного союзу (ЄПС), котрий став інструментом зовнішньоторгової політики Організації європейського співробітництва та розвитку.

В 1960 р. ціна золота на вільному ринку Лондона сягнула значного рівня і становила \$40 за унцію, це в свою чергу загрожувало стабільності долара як світової резервної валюти. 1968 р. було вже встановлено подвійний ринок золота, а ціна на золото на приватних ринках

встановлювалася у відповідності з попитом і пропозицією, за офіційними угодами для центральних банків країн зберігається оборотність долара в золото за офіційним курсом 35 доларів за 1 тройську унцію.

1971 р. відзначився проголошенням президента США Річардом Ніксоном про тимчасову заборону конвертації долара в золото за офіційним курсом для центральних банків. В цьому ж році девальвація долара до золота на 7,89%, а офіційна ціна золота збільшилася з 35 до 38 доларів за 1 тройську унцію. Двома воками потому долар девальвував до рівня 42,2 доларів за 1 тройську унцію.

В цей період було яскраво видно низку недоліків існуючої валютної системи, основою якої виступав доларовий стандарт, а саме:

- початок валютної кризи в 1967 р. збігся з уповільненням економічного зростання, що є свідченням непевності економіки;
- швидкий ріст інфляції значно погіршив крихке становище підприємств, оскільки інвестиційний капітал активно переміщувався із країни в країну;
- в 1970-х рр. активні спекуляції значно погіршили валютну кризу, через те, що надлишок доларів потрапляв із однієї країни в іншу;
- дестабілізація національних платіжних балансів;
- не відповідність новому політичному розподілу світу, оскільки значно зросла частка зовнішньої торгівлі в структурі ВВП більшості розвинутих країн;
- позиції транснаціональних корпорацій (ТНК) у валютному обігу, оскільки ТНК володіють великою кількістю короткострокових активів в різних валютах, що подекуди перевищує резерви центральних банків країн дислокації ТНК, так ТНК можуть вислизати від національного контролю. Для зменшення витрат ТНК проводять певні валютні спекуляції.

Зазначені недоліки зумовили перегляд Бреттон-Вудської валютної системи. Розробка нової валютної системи проводилася досить довго. В 1974 р. МВФ підготував проект реформи світової валютної системи, в 1976 р. впровадження нової валютної системи обговорено на конференції МВФ в Кінгстоні (Ямайка). Угода щодо зміни Статуту МВФ була ратифікована (однак не реалізована) необхідною більшістю країн МВФ в 1978 р., а саме:

- було скасована офіційну ціна золота та припинено обмін доларів на золото, а національні валюти більше не мали золотого вмісту. Так ринок золота з грошового ринку було перетворено на різновид товарного ринку;
- надано країнам право обирати власний режим валютного курсу (вільно плаваючий; обмежений, тобто коридор до одних валют і вільне плавання до інших; фіксований, тобто прив'язаний до однієї валюти, СДР, корзини, ковзаючого паритету);
- створено в 1967 р. СДР (SDR – Special Drawing Rights, СПЗ-спеціальні права запозичення), як новий різновид міжнародного платіжного засобу та розрахункова одиниця МВФ, котру використовували для безготівкових міжнародних розрахунків. Зміна Статуту МВФ у зв'язку з випуском СДР

ввійшла в силу 1969 р. Таким чином кожна країна мала власну частку СДР залежно від власної частки в МВФ;

- делегування можливості проведення незалежної внутрішньої грошової політики окремими центральними банками, котрі через валютні інтервенції мали можливість впливати на курси національних валют.

В 1977 р. британський фунт офіційно припинив виконувати функції резервної валюти. А в 1979 р. було створено Європейську валютну систему та введено в обіг ЕКЮ як єдину розрахункову валюту.

З метою ослаблення долара в 1984 р. було знижено відсоткову ставку у США, однак долар зміг подолати незначні негаразди і швидко досягнув свого чергового максимуму.

Таблиця 1

**Етапи розвитку валютного ринку**

світова валютна система	стандарт	використання золота	валютний курс
Паризька 1967 р.	золотомонетний	конвертованість валют у золото	вільне коливання в межах «золотих точок»
Генуезька 1922 р.	золотодевізний		З 30-х рр. вільне коливання без меж «золотих точок»
Бреттон-Вудська 1944 р.		конвертованість дол. США в золото за офіційною ціною	фіксовані паритети, курси
Ямайська 1976 р.	СДР	офіційна демонетизація золота	вільне обрання режиму валютного курсу
Регіональна Європейська 1979 р.	ЕКЮ	об'єднання 20% офіційних золотодоларових резервів; застосування золота для часткового забезпечення емісії ЕКЮ; переоцінка золотих резервів за ринковою ціною	спільно плаваючий валютний курс в межах +/- 2,25; +/- 1,5% з серпня 1993 р. європейська валютна змія



В 1987 р. стався крах на Нью-Йоркській фондовій біржі, у наслідок індекс Доу-Джонса знизився на 22% (508 пунктів), цей буказник був близьким до біржового краху 1929 р., та спричинив одночасне падіння долара, облігацій та акцій. В 1995 р. криза американського долара сягнула свого максимуму, що підкреслювалося швидким падінням долара до головних валют. Основною причиною була слабкість американської економіки та відтік японських капіталів з США. У цьому ж році Японія знизила облікову ставку до історично низького рівня в 1%. Цьогож року було проведено зустріч міністрів фінансів Великої сімки (США, Німеччина, Великобританія, Франція, Японія, Італія, Канада), на котрій було прийнято рішення щодо спільних інтервенції з метою стримати швидке падіння долара. Після чергового падіння USD проти JPY центральним банком Японії було проведено широкомасштабну інтервенцію з купівлі долара, а згодом до цього приєднались центральні банки США, Франції, Німеччини, Італії, Великобританії, Бельгії та Голландії. Таким чином кризове явище було поборене.

1999 р. відзначився введенням у безготівковий обіг євро (EUR) єдиної європейської валюти (на момент введення мала курс EUR/USD 1.1750).

Для наявного розуміння етапів формування валютного ринку сформовано узагальнюючу схему розвитку процесу в таблиці 1.

Зазначимо, що розвиток світового валютного ринку пройшов довгий складний процес та на сучасному етапі розвитку досяг неосяжного розмаху, втягнувши у фінансову співпрацю всі країни світу.

#### **Література:**

1. Robertson R. Globalization: Social Theory and Global Culture [Text] / R. Robertson. – SAGE, 1992. – 211 p.
2. Глобализация и мировые рынки товаров, услуг и капиталов: сб. науч. ст.; под ред Б.М. Смитриенко, В.К. Поспелова. – М.: ФА, 2001. – 284 с.
3. Бланк И.А. Управление денежными потоками [Текст] / И.А. Бланк. – 2-е изд. Перераб. и доп. – К: Ника-Центр, 2007. – 752 с.
4. Базилевич В.Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В.Д. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 5-12.

## **СЕКТОРАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ В СИСТЕМІ РЕФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ**

**Писаренко С. М., д.геогр.н., професор**

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

Реформування політики регіонального розвитку України необхідно розглядати у безпосередньому зв'язку з процесом децентралізації, основою якого є розвиток самоврядування та демократичних інституцій.

Він також прямо та опосередковано пов'язаний із забезпеченням реалізації моделі секторальної інтеграції в регіоні.

Секторальна інтеграція передбачає встановлення договірних відносин між галузями економіки регіону, його підприємцями, владою та громадськими організаціями.

Мета: влади – через тісну співпрацю з громадськими організаціями сприяти розвитку бізнесу та зменшенню соціальної напруги; бізнесу – створення умов для прибуткової діяльності на основі підвищення ефективності виробництва та підвищення його конкурентоспроможності; громадськості – захист інтересів спільнот, що входять до складу територіальних громад.

Реалізація моделі секторальної інтеграції передбачає:

- секторальну інтеграцію як складову інтегрованої регіональної стратегії (Integrated Region Development Program) у відповідності з законом України «Про засади державної регіональної політики» [1, с. 90];

- організаційно-економічне забезпечення розвитку форм секторальної інтеграції (кластерів, франчайзингу) на основі посилення внутрішньорегіональних та міжрегіональних зв'язків, сприяння залученню прямих іноземних інвестицій, створення фонду венчурного капіталу.

Таким чином, секторальна інтеграція в регіоні направлена на формування сприятливого середовища для розширення його підприємницького сектору (малого та середнього бізнесу), забезпечення соціальних потреб населення, підвищення рівня його життя.

Для побудови моделі секторальної інтеграції в регіоні необхідна розробка пріоритетних варіантів секторальної інтеграції на основі застосування SWOT-аналізу, який дозволяє визначити сильні та слабкі сторони регіону з врахуванням інтравертних та екстравертних передумов (сприятливі фактори і ризики) реалізації моделі секторальної інтеграції регіону [2, с. 125].

Розвиток секторальної інтеграції базується на співпраці, як мінімум, двох суб'єктів підприємницької діяльності, які вступають у взаємодію з метою досягнення спільної мети. Відносини такого типу відповідають економічній категорії «співробітництво» [3, с. 356].

Загальний ефект секторальної інтеграції може бути визначений як сукупність споживчих, виробничих та інституційних зв'язків на основі секторальної гравітаційної моделі, яка враховує, що виробництво в кожній галузі являє собою функцію робочої сили, капіталу і природних ресурсів (Capital, Labour, Nature). Спочатку необхідно визначити існуючі переваги кожного сектора економіки регіону, а потім врахувати їх в порівняльних гравітаційних рівняннях.

В залежності від ступеня просторової концентрації сфер регіональної економіки, переважання в їх розвитку екстравертних або інтравертних зв'язків результатом секторальної економічної інтеграції може бути формування різних просторових міжгалузевих утворень на основі вертикальної (vertical integration) або горизонтальної (horizontal integration) інтеграції.

Конкретна модель секторальної інтеграції в регіоні знаходить свій прояв у різних її формах – кластерах, франчайзингу. Кластери можна розглядати як одну із організаційних форм секторальної інтеграції, яка базується на взаємодоповненості потенціалів партнерів-суб'єктів господарської діяльності, кожний із яких займає окремий сегмент ринку в регіоні.

В основі розвитку відносин франчайзингу лежить налагодження співпраці між двома і більше суб'єктами підприємницької діяльності (франчайзером і франчайзі), які вступають у взаємодію з метою досягнення спільних інтересів на основі підписання договору про отримання суб'єктом підприємницької діяльності (франчайзі) від франчайзера право на ведення діяльності з використанням об'єктів його власності (інтелектуальної, виробничої) на визначених умовах. Результатом такої інтеграції є поява на ринку мережі однотипних підприємств – франчайзингові мережі (системи).

Існують три види франчайзингу: товарний – франчайзі отримує право реалізації продукції, що поставляється йому франчайзером; виробничий (промисловий) – франчайзі надається право виробництва і збуту товарів із застосуванням сировини та матеріалів, поставлених йому франчайзером; діловий – на основі використання об'єктів інтелектуальної власності франчайзера франчайзі здійснює повний цикл виробництва [45, с. 96-100].

В Україні франчайзинг почав розвиватися з 1994 року в різних сферах економіки. Існує Асоціація франчайзингу України, але Закон «Про франчайзинг» до цього часу не прийнятий [5].

Розглянемо сутність інтеграції між секторами економіки регіону на прикладі Західного регіону України.

У Західному регіоні України на основі природних ресурсів (лісова сировина, будівельні матеріали, рекреаційні ресурси, виробництво продукції рослинництва і тваринництва,) може відбуватися лісопромислова, будівельна, агропромислова, рекреаційно – туристична як горизонтальна, так і вертикальна секторальна інтеграція. Існування ІТ – технологій, висококваліфікованої робочої сили можуть сприяти скороченню часу від розробки до впровадження у сфері high-tech і стати основою розвитку секторальної інтеграції в машинобудуванні, легкій промисловості,

В областях Західного регіону в результаті проведеного дослідження були визначені галузі як основа розвитку вертикальної та горизонтальної секторальної інтеграції (табл. 1).

Для Західного регіону України перспективним є формування кластерів у харчовій промисловості (переробка м'яса та випуск м'ясної продукції, переробка молока, риби). Існують передумови для створення у карпатських регіонах лісопромислових кластерів, а також кластерів з вирощування лікарських рослин, агротуризму, бізнес-послуг. Перспективним є формування транскордонних кластерів.

У регіоні існують передумови для розвитку різних видів франчайзингу у таких галузях, як автобусне, сільськогосподарське та підйомно-транспортне машинобудування, металообробка, торгівля, туризм, будівництво, громадське харчування.

**Основні напрями реалізації вертикальної і горизонтальної  
секторної інтеграції в областях Західного регіону України**

Області	Напрями
Закарпатська	<p>Створення малих і середніх підприємств по первинній переробці – заготівля деревини, переробка відходів лісопиляння і налагодження з них виробництва альтернативних видів палива (паливних брикетів та пелет- паливних гранул (завдяки високій калорійності, низькій зольності і малій фракції (6-8 мм) дозволяють використовувати їх в механічних і автоматичних котлах промислових і комунальних котелень, а також в побутових автоматично дозуючих котлах та камінах для опалення садиб), пиломатеріалів, картону.</p> <p>Розширення вівчарства як основи виробництва шкур, шерсті, взуття, хутра, килимів і використання відходів (виробництво м'ясокостного борошну).</p> <p>Створення виробництва плодоягідних консервів, вин.</p> <p>Розвиток промисловості будівельних матеріалів, комплексного використання торфу в гірських районах області.</p>
Івано-Франківська	<p>Розвиток машинобудування (виробництво різних видів морозильників, холодильників, електрокабельної продукції), інноваційне забезпечення розвитку хімічної – нафтохімічної промисловості</p>
Тернопільська	<p>Реанімація (розширення) виробництва цукру на основі збільшення посівів цукрового буряку; первинна переробка льону, швейне виробництво на основі розширення посівів льону; створення нових видів переробки молока (виробництво сухого, блочного молока)</p>
Волинська	<p>Налагодження комплексної переробки картоплі (виробництво спирту сирцю, крохмало-паточне виробництво)</p>
Львівська	<p>Виробництво кабельних мереж, розвиток трудомісткого машинобудування на основі використання ІТ технологій; забезпечення переробки відходів вугільної галузі (будівництво заводу по виробництву цегли)</p>
Чернівецька	<p>Забезпечення заготівлі і первинної переробки деревини з використанням відходів лісопиляння, налагодження виробництва з них альтернативних видів палива (паливних брикетів та пелет – паливних гранул; виробництво годинників.</p>

*Розроблено автором*

Таким чином, для Західного регіону України актуальним і перспективним є розвиток секторальної інтеграції за різними напрямками. Його успішність пов'язана з реалізацією процесу децентралізації, а також створення нормативних і правових, фінансових та інших макроекономічних умов для забезпечення державної підтримки розвитку малого і середнього бізнесу, залучення внутрішніх та прямих іноземних інвестицій та кредитів, розвитку венчурного капіталу.

#### **Література:**

1. Закон України «Про засади державної регіональної політики» Про засади державної регіональної політики // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015. – № 13. – С. 90.
2. Регіонально-секторальна модель зовнішньо-економічної інтеграції: передумови і стратегія реалізації: монографія / А.І. Мокій. – Львів: Коопосвіта, 1999.
3. Економічна енциклопедія / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: ВЦ «Академія», 2002. – 952 с.
4. Бедринець М. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні // Фінанси України. – 2001. – № 2. – С. 96-104.
5. Офіційний сайт «Федерації розвитку франчайзингу». – [Електронний ресурс] – Доступ з: <http://www.fdf.org.ua/>

## **ГЕОЕКОНОМІЧНА СТРАТЕГІЯ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

**Присяжнюк Ю. І., професор**

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

**Трофимчук А. П., аспірант**

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

Зовнішньоекономічні зв'язки держави стають могутнім засобом прискорення науково-технологічного розвитку й інтенсифікації економіки завдяки організації спільних досліджень, швидкого переобладнання сучасною технікою галузей і виробництв, сприяють розв'язанню багатьох соціальних проблем. Отже, такі зв'язки належать до основних чинників розвитку національної економіки. Міжнародні зв'язки країни повинні здійснюватися і в зовнішній торгівлі, і в економічному, науково-технічному та культурному співробітництві, міжнародному туризмі й інших формах, а засади здійснення міжнародних зв'язків бути законодавчо визначені, водночас з перспективами та напрямками зовнішньоекономічної політики [1, с. 320].

В умовах розвитку сучасного світового господарства та всеохоплюючого поширення глобалізаційних процесів державам для того щоб залишатися конкурентоспроможними, потрібно застосовувати нові, все ефективніші економічні методи ведення господарства. Такі процеси безпосередньо пов'язані з розвитком поняття відкритості національної економіки, яке є невід'ємною частиною впровадження продуманої гео економічної стратегії, яка дозволить швидко реагувати на зміни світового господарства. Ефективний економічний розвиток досягається в країнах, здатних у зростаючих масштабах акумулювати і використовувати внутрішні та міжнародні інвестиційні ресурси із збалансованим співвідношенням іноземного і зарубіжного інвестування. Національна економіка, яка має однобічну інвестиційну орієнтацію на зарубіжні джерела без зростаючої мотивації місцевих інвесторів, у стратегічному контексті втрачає конкурентоспроможність і умови безпечного розвитку. [2, с. 2].

3-поміж чинників, котрі сприяють поглибленій участі національної економіки країни в міжнародному поділі праці, органічному введенню її господарства в сучасні цивілізаційні процеси, – це: висока частка експорту у ВВП; розвинутий внутрішній поділ і кооперація праці; недостатнє ресурсне забезпечення (зокрема стосовно забезпеченості паливно-енергетичними ресурсами); традиційні господарські зв'язки з країнами; необхідність трансферу нових технологій, інвестиційних та фінансових ресурсів із високорозвинених країн світу.

Стратегічна програма розвитку зовнішньоекономічних відносин має ґрунтуватися на забезпеченості її суверенітету в світогосподарських зв'язках, гарантуванні національної зовнішньоекономічної безпеки. Розгалужена сукупність зовнішньоекономічних зв'язків повинна використовувати еквівалентний, взаємовигідний обмін, міжнародний поділ і кооперацію праці, а взаємодія зі світовим господарством – застосовувати комплексну, гнучку та динамічну державну зовнішньоекономічну політику, в основу якої покладена максимальна господарська свобода безпосередніх виробників, експортерів товарів і послуг. Не менш важлива відкритість економіки для широкої, взаємовигідної участі в регіональних і світових господарських, валютно-фінансових системах та структурах [1, с. 322].

Важливим для здобуття та підтримки лідируючих економічних позицій країни у світі є перехід до гео економічної моделі зовнішньоекономічних зв'язків яка б забезпечувала розвиток всіх вище перелічених елементів, а саме відкритості, ефективності і конкурентоспроможності національної економіки. Це поняття є похідним від геополітики, науки більш старшої та більш розвинутої.

Досвід підтверджує, що конкурентоспроможність країни на світовому ринку, її пріоритети в міжнародному поділі праці забезпечуються за наявності таких головних передумов: достатньо розвинутого економічного, науково-технічного й інтелектуального потенціалу; сучасної ринкової інфраструктури; реалізації зовнішньоекономічної моделі, яка має спиратися на сильну, акцентовану державну стратегію і

політику. Трансформація структури національної економіки – необхідна умова її адаптації до вимог світового ринку, яка буде сприяти підвищенню економічної та соціальної ефективності [1, с. 328].

На підставі цього можна сформулювати головні елементи геоекономічної стратегії держави, що має містити: 1) створення потужного експортного сектора; 2) зміцнення і забезпечення конвертованості національної валюти; 3) залучення іноземних інвестицій на основі створення спільних підприємств, вільних економічних зон, інших форм спільного підприємства з іноземним капіталом; 4) лібералізацію імпорту; 5) здійснення закордонної підприємницької діяльності; 6) формування розгалуженої системи зовнішньоекономічного менеджменту (банки, біржа, страхові компанії тощо); 7) гнучку податкову, цінову, депозитну кредитну, фінансову та валютну політику, яка стимулює диверсифікацію експортно-імпортних операцій; 8) поступову інтеграцію економіки в європейські й світові господарські об'єднання та організації; 9) кадрове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. Головне завдання полягає у тому щоб визначити етапи, напрями, форми і способи реалізації геоекономічної стратегії.

#### **Література:**

1. Писаренко С.М. Економіка і зовнішньоекономічні зв'язки України : підручник / С.М. Писаренко, Л.А. Українець. – К. : Знання, 2015. – 398 с.
2. Жеваго К.В. Міжнародні інвестиції і ефективний економічний розвиток / К.В. Живаго. – автореферат на здоб. наук. ступ. к.е.н.. – К., 2003. – 19 с.

**ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Нікуліна І. М., асистент кафедри**  
*Миколаївський національний аграрний університет*  
*м. Миколаїв, Україна*

Кожна держава прагне економічної стабільності та розвитку. Особливо нагальним це питання є для України, що не так давно увійшла до ринкової економіки і має нагальну потребу вливання іноземного капіталу. Для залучення коштів з інших країн необхідним є становлення позитивного іміджу на міжнародному інвестиційному ринку.

Розвиток підприємств в Україні зумовлює активізацію інвестиційної діяльності. Створення привабливого інвестиційного середовища є актуальною проблемою інвестиційної діяльності на сьогодні. Через несприятливий інвестиційний клімат, що пояснюється недосконалою законодавчою базою, нерозвиненими фондовим ринком і фінансово-кредитною системою, високим податковим тиском та неефективним використанням амортизаційних відрахувань, річні обсяги інвестицій залишаються на низькому рівні. Також не сприяє залученню іноземних інвестицій в економіку країни низький рівень трансформації заощаджень населення до інвестування, що призводить до відпливу вітчизняних капіталів за кордон. Важливим завданням теоретичного і практичного значення є пошук шляхів удосконалення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Вибір напрямів і форм інвестування, прийняття рішень у сфері обґрунтування інвестиційної стратегії, інвестиційної політики підприємства вимагає від суб'єктів господарювання аналізувати теорію та практику існуючого досвіду у сфері формування ефективних інвестицій.

Економічна природа, місце та роль інвестиційної діяльності у розвитку соціально-економічних процесів розглядалися в працях таких видатних авторів, як: А. Монкретьєна, Д. Рикардо, А. Сміта, В. Стаффорда. В Україні питання аналізу розвитку інвестиційних процесів досліджується в працях відомих вітчизняних спеціалістів, таких як: І. А. Бланк, А. В. Бандурін, В. П. Оліфіров, В. В. Матвеев, Ю. В. Яковлев, В. Г. Федоренко та інші.

Термін «інвестиції» походить від латинського «invest», що означає «одягати», «вкладати» [1]. Нині інвестиції – це вкладення капіталу з метою його подальшого збільшення. У таблиці 1 наведені дефініції поняття «інвестиції» за декількома авторами.

Таблиця 1



### Дефініції поняття «інвестиції»

Автор	Визначення поняття інвестицій
Федоренко В.Г.	Вкладення капіталу з метою його подальшого збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та неодержання процентів від банківських вкладень капіталу
Кейнс Дж. М.	Заощадження та інвестиції повинні бути однаковими тому, що кожне з них дорівнює перевищенню доходу над споживанням
Ковалев В.В.	Інвестиції передбачають заощадження, але не всі заощадження стають інвестиціями, а тільки ті, які прямо чи непрямо використовуються для розширення виробництва, маючи на меті отримання доходу в майбутньому
Долан Э.Дж., Линей Д.	Інвестиції на макрорівні – це збільшення обсягу капіталу, що функціонує в економічній системі, тобто збільшення пропозиції виробничих ресурсів, що здійснюється людьми

*Джерело: розроблено автором з використанням матеріалів [2; 3; 4; 5]*

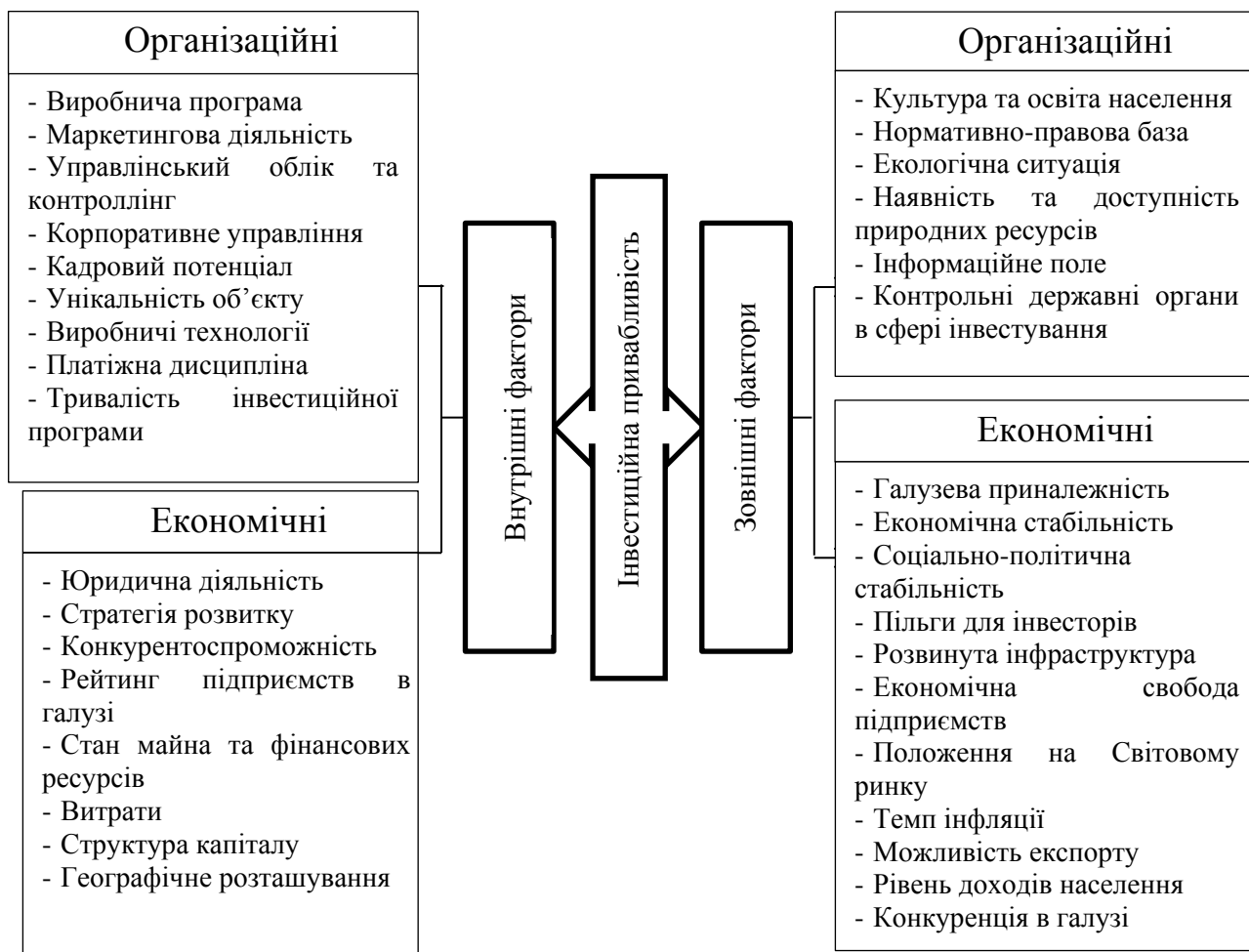
Досліджуючи думки багатьох дослідників, можна узагальнити, що інвестиції – це багатоаспектні вкладення капіталу, що можуть реалізуватися у різних формах і характеризуватися різними особливостями.

Саме слово «капітал» має два джерела походження – «capitalis» – головний, основний або «caput», що з латинської мови означає голову чи власника худоби [1]. Капітал у широкому значенні являє собою все, що здатне приносити дохід, або ресурси, створені людьми для виробництва товарів і послуг. При цьому приріст капіталу повинен бути достатнім для того, щоб компенсувати інвестору відмову від використання неявних коштів на споживання в поточному періоді, винагородити його за ризик, повернути втрати від інфляції в майбутньому [6].

Залучення інвестицій в українські підприємства пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єкта інвестування. Оцінка інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування – це перший крок під час прийняття інвестиційного рішення. Ціль об'єкта інвестування – підвищення інвестиційної привабливості та залучення максимально можливого обсягу інвестицій. Можливість залучення інвестицій залежить від розуміння та врахування інтересів партнерів, від можливості бачити об'єкт інвестування з позиції інвестора та оцінити його інвестиційну привабливість. Підприємство також зацікавлене в підвищенні рівня інвестиційної привабливості: кожен суб'єкт господарювання прагне

розвивати своє виробництво, підвищувати конкурентоспроможність продукції та підприємства в цілому [7].

Серед розмаїття тлумачень поняття «інвестиційна привабливість» пропонуємо розглядати інвестиційну привабливість як сукупність факторів, аналіз яких вказує на можливість вкладання коштів в той чи інший об'єкт та отримання певного ефекту. Дане визначення є прийнятним як для економічної одиниці (підприємства), так і для держави в цілому. Перелік даних факторів, які в різній мірі впливають на інвестиційну привабливість підприємств подано на рисунку 1.



**Рис. 1. Фактори впливу на інвестиційну привабливість**

*Джерело: побудовано за матеріалами [8]*

Отже, можемо стверджувати, що інвестиції тісно пов'язані зі збільшенням капіталу. Проте, щоб досягти цього, необхідно спочатку вкласти кошти, але найчастіше люди відмовляються від якихось благ, від споживання, щоб зберегти певну суму, яку вони потім хотіли б інвестувати. Однак акумулюючи підприємницький, державний та змішаний капітал, забезпечуючи доступ до сучасних технологій і менеджменту, інвестиції сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, пожвавлюють ринки товарів та послуг, і, як правило, сприяють заходам макроекономічної стабілізації.

Безумовно, що одним з найбільш вагомих факторів при оцінці інвестиційної привабливості є фінансова стійкість підприємства, обумовлена, як правило, за допомогою аналізу його фінансової звітності. Проте подібний підхід не враховує значної кількості релевантних ендогенних і екзогенних факторів, які здатні впливати на підсумковий результат оцінки підприємства і, в кінцевому рахунку, на прийняття рішення потенційного інвестора. Таким чином, при оцінці інвестиційної привабливості необхідно використовувати комплексний підхід, який відображає аналіз всіх внутрішніх і зовнішніх сторін діяльності підприємства.

#### **Література:**

1. Финансово-экономический словарь / Под ред. М.Г. Назарова. – М. : Финстатинформ, 1995. – 224 с.
2. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент : навч. посіб. / В.Г. Федоренко. – К. : МАУП, 1999. – 191 с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики / Дж. М. Кейнс. – М., 1993. – 362 с.
4. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 144 с.
5. Долан Э.Дж., Линея Д. Рынок: макроэкономическая модель. – СПб., 1992. – 369 с.
6. Коваленко С.О. Інвестиційний клімат в Україні та напрями його покращення / С.О. Коваленко // Вісник Економіки транспорту і промисловості. 2012. – № 38. – С. 366-368.
7. Савченко О.В. Консультації щодо підвищення рівня інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки України / О.В. Савченко, А.П. Гайдучський, М.Д. Нестеренко // Науково-практичне видання. – К. : 2009.
8. Асаул А. Систематизация факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность / А. Асаул // Региональная экономика. – 2004. – № 2. – С. 53.

## **ДО ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Піонтківський П. В., к.е.н.,  
начальник підприємства**

*КП «Житомирське обласне міжміське бюро  
технічної інвентаризації» Житомирської обласної ради  
м. Житомир, Україна*

Комунальні підприємства є неодмінною складовою фінансового забезпечення сталого розвитку територій, оскільки комунальна власність є економічною основою місцевого самоврядування. Питання зростання прибутковості та ефективності господарювання комунальних підприємств є особливо актуальним сьогодні, на тлі запровадження реформи місцевого

самоврядування, яка покликана вирішити проблему дефіциту фінансових ресурсів територіальних громад.

Одним із ключових факторів впливу держави на економіку є її фіскальна політика завдяки впровадженню податкових пільг та санкцій, застосуванню різних систем оподаткування. На сьогодні в Україні підприємства комунальної форми власності займають незначне місце в структурі матеріального та фінансового забезпечення місцевого бюджету, оскільки мають доволі низький рівень прибутковості.

Питання управління комунальною власністю досліджували українські вчені В. Алексеєва, В. Бабаєва, В. Борденюк, В. Воротіна, В. Кравченко, Ю. Лебединський, О. Мордвінова, Н. Нижник, та ін. Дослідженням фінансового забезпечення підприємств комунальної форми власності присвячено наукові праці М. Забаштанського, Г. Козинець, С. Попової, О. Нагорної, В. Толуб'яка, О. Шевченко та ін. Однак питання впливу системи оподаткування на економічну ефективність господарювання та конкурентоспроможність підприємств комунальної власності у науковій літературі досліджені фрагментарно та потребують більш детального опрацювання.

З прийняттям Податкового Кодексу України [3] відбулися ряд змін стосовно принципів нарахування податків та подання податкової звітності, що має безпосередній вплив на діяльність суб'єктів господарювання. Відповідно до ПКУ було запроваджено особливий механізм справляння податків і зборів – спрощену систему оподаткування, обліку та звітності. Застосування спеціального режиму оподаткування суб'єктів господарювання покликане забезпечити раціональний перерозподіл податкового навантаження між економічними суб'єктами, вдосконалити процедури податкового адміністрування та спростити податковий облік.

Комунальні підприємства, як суб'єкти господарювання застосовують загальну систему оподаткування. Податковими органами такий підхід аргументується тим, що відповідно до підпункту 3 пункту 291.4 Податкового кодексу України (ПКУ), платником єдиного податку третьої групи (юридичні та фізичні особи) можуть бути суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує п'ять мільйонів грн. При цьому підпунктом 291.5.5 ПКУ передбачено, що не можуть бути платниками єдиного податку суб'єкти господарювання, у статутному капіталі яких сукупність часток, що належать юридичним особам, які не є платниками єдиного податку, дорівнює або перевищує 25%.

Єдиним засновником (учасником) комунальних підприємств є територіальна громада в особі уповноважених органів, яка не є суб'єктом господарювання. Це також відповідає змісту ст. 8 Господарського Кодексу, відповідно до якої держава, органи державної влади та органи місцевого самоврядування не є суб'єктами господарювання [1]. Отже, сукупність часток у статутному капіталі комунального підприємства, не залежно від їх розміру, не належать ні юридичній, ні фізичній особам – суб'єктам господарювання.

Відповідно до викладеного, вважаємо, що підпункт 291.5.5 ПК, яким визначено критерії відповідності спрощеній системі оподаткування до комунальних підприємств застосовувати некоректно.

Не заперечним є той факт, що метою створення та функціонування комунальних підприємств є вирішення соціальних питань місцевого значення, задоволення житлово-комунальних, соціально-культурних, побутових та інших потреб населення відповідної території. Застосування загальної системи оподаткування створює додаткові податкові навантаження для даних суб'єктів господарювання. А це, в свою чергу, має безпосередній вплив при ціноутворенні відповідних послуг в сторону їх зростання. І все це відбувається на тлі збільшення неплатоспроможності населення та загострення економічної кризи.

Також слід відмітити той факт, що окремі види послуг, зокрема, щодо технічної інвентаризації об'єктів нерухомості, відповідно до чинних нормативних документів дозволено надавати суб'єктам господарювання приватної форми власності [2; 4]. Таким чином приватні Бюро технічної інвентаризації повністю відповідають підпункту 291.5.5 ПКУ та можуть застосовувати спрощену систему оподаткування. Дана ситуація ставить у нерівні конкурентні умови гравців ринку послуг технічної інвентаризації – комунальні та приватні підприємства.

Отже, проблема дотримання принципів справедливості в оподаткуванні комунальних підприємств є відкритою, а регулююча функція податків не забезпечена. Державна податкова політика не сприяє реалізації передумов економічної ефективності господарювання та дотримання принципів справедливості щодо комунальних підприємств. Вважаємо, що ст. 291 ПКУ слід переглянути та врахувати особливості діяльності комунальних підприємств у критеріях відповідності спрощеній системі оподаткування. Подальші дослідження будуть направлені на оцінку змін рівня економічної ефективності господарювання підприємств комунальної власності за різними системами оподаткування та ціноутворення наданих послуг.

#### **Література:**

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

2. Інструкція про порядок проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна – Наказ Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України № 127 від 24.05.2001 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0582-01>

3. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>

4. Про затвердження змін до Інструкції про порядок проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна – Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України № 2 від 08.01.2013 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0113-13>

## МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Плотнікова М. Ф., к.е.н., доцент

*Житомирський національний агроекологічний університет  
м. Житомир, Україна*

Сучасний стан сільських територій України, характеризується не лише значними структурними, функціональними та пов'язаними із ними демографічними проблемами, він також відзначається значним потенціалом до розвитку сільськогосподарської та інших видів підприємницької діяльності на селі. Водночас, реалізація цього потенціалу є неможливою без ґрунтовного дослідження проблем і перспектив економічного розвитку сільських територій не як другорядної після міст за важливістю категорії, а як повноцінної та потребуючої активної підтримки складової регіональної економіки, що є не лише місцем виробництва сільськогосподарської продукції, але й територією проживання та отримання доходів третини населення держави і більш ніж половини населення Карпатського регіону. Якщо у розвинутих країнах рівень життя сільського населення постійно підвищується внаслідок відповідної державної політики, особливо це стосується територій з ускладненими умовами проживання та ведення господарської діяльності, то в Україні у цьому відношенні зберігається ціла низка гострих проблем. Внаслідок багатьох об'єктивних причин, сільські території України, характеризуються монофункціональністю, що концентрується навколо сільського господарства, як основного виду діяльності та джерела доходів лівової частки мешканців сіл. На цей час альтернативи сільському господарству на цих територіях є незначними, що зумовлено порівняно низькою щільністю розселення мешканців сільських місцевостей, відсутністю підтримки підприємницьких ініціатив та джерел інвестиційного забезпечення, незадовільним рівнем розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, відсутністю доступних можливостей професійної підготовки, недоступністю інформаційного забезпечення щодо альтернативних видів діяльності тощо. Внаслідок цього посилюються міграційні процеси, що надалі погіршують демографічну ситуацію сільських територій, знижуючи наявну частку населення у працездатному віці, а також збільшуючи соціальне навантаження на ту частину зайнятого населення, що продовжує життя та економічну діяльність у селах. У світлі вищесказаного, диверсифікація видів економічної діяльності на сільських територіях покликана знизити рівень бідності та забезпечити максимально можливу кількість населення джерелом доходів. Критеріями ефективності досягнутого рівня стійкості вбачаємо підходи, запропоновані шведським лікарем К. Х. Робертом в концепції Natural Step: недопущення 1) підвищення концентрації речовин, видобутих з земної кори (корисні копалини, нафта, газ тощо); 2) впливу речовин вироблених людиною (поліхлордефініли, інсектициди, ядерні

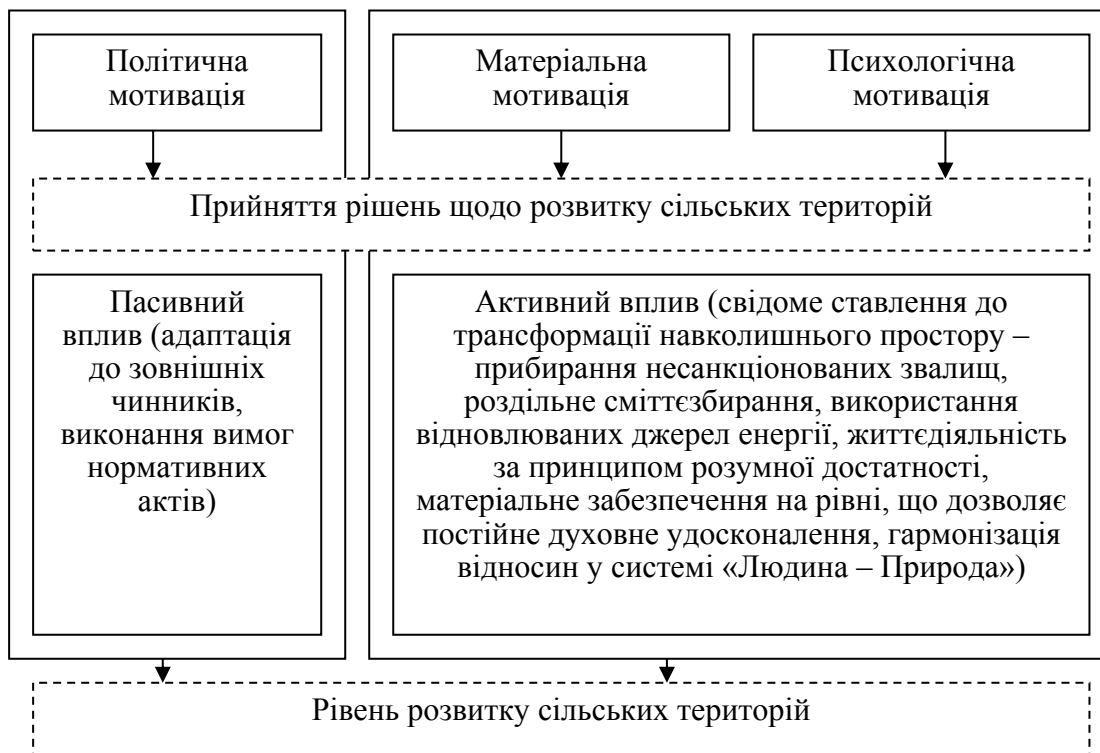
відходи та інші хімічні речовини та з'єднання, що не зустрічаються в природі); 3) зниження природної здатності флори та фауни до самовідновлення (надлишковий вилов риби, ерозія поверхні ґрунту, вирубування лісів, суттєва зміна рельєфу та інші подібні заходи); 4) систематичного незадоволення людських потреб (життя у злиднях тощо) – [6]. Проведені дослідження засвідчили, що принципами, які визначають наявність розвитку як такого та сільського розвитку, зокрема є наступні:

1) багаторівнева об'єктивна реальність єдності енергій простору та часу різної полярності, інтенсивності та частоти вібрацій цілого;

2) множинність, компліментарність та універсальність реалізації функцій та задач, що підтверджує її доцільність відповідно до умов існування Всесвіту;

3) наявність енергетичного імпульсу – кластеру енергії щодо визначеного вектору розвитку;

В Україні напрацьовується новий механізм співпраці суспільства і держави. Це схема передбачає взаємодію (державно-приватне партнерство) суспільства, громадських організацій та державних органів влади (коло поселень – обласні громадські організації – обласні державні організації – органи державного управління). Наслідком такої роботи є проведення громадських слухань та круглих столів на обласному та районних рівнях, в ході яких проводився розгляд питань планомірного відродження мережі населених пунктів на сільських територіях. Мотиваційний механізм такої взаємодії будується на основі активізації інформаційної роботи, співпраці місцевих громад у процесі децентралізації управління, формування високого рівня свідомості та відповідальності населення за своє життя та навколишній простір у результаті реалізації концепції «Родова садиба» (рис.). В її основі покладено «надати законодавче право кожному громадянину України, при бажанні, надати отримати 1 га землі для облаштування Родової садиби. Безоплатно. В постійне (або довічне) користування. Без права продажу. З правом передачі лише в спадок», відображене в проекті Закону «Про родові садиби та родові поселення». Реалізація концепції планомірного розвитку сільських територій підтримана Кабінетом Міністрів України, активно розвивається Міністерствами аграрної політики та продовольства, Міністерством соціальної політики та Міністерством освіти та науки, діє постійна робоча група в Інституті аграрної економіки України та планово розробляється тематика УААН, проводяться історико-культурні та творчі фестивалі. На даному етапі налагоджується співпраця, а також реалізується програма навчання в межах інших регіонів, в тому числі за межами України (Латвія, Литва, Естонія, Білорусь тощо). Практика проведення круглих столів на всіх рівнях засвідчила наявність інтересу з боку державних органів влади та представників громадськості щодо відродження сільських населених пунктів на засадах органічного землеробства, безвідходної життєдіяльності (в тому числі альтернативних джерел енергії), біоадекватних методик освіти та виховання.



**Рис. Мотиваційний механізм розвитку сільських територій**

Висновки. Законом існування є розвиток – невинний рух, еволюція простору та структур у ньому. Самоудосконалення системи людина неможливе без удосконалення світу навколо. Гармонізація відносин «Людина-Природа» можливе завдяки механізму пермакультурного дизайну, який поєднує забезпечення споживчих потреб суспільства з відновленням природно-ресурсного потенціалу на основі природодоцільної безвідходної життєдіяльності, запровадженню відновлюваних джерел енергії, органічного виробництва та біоадекватних методик освіти й виховання внаслідок цілісного характеру вдосконалення частин та світу. Один з напрямів реалізації даного підходу є організація та функціонування родових поселень, діяльність яких спрямована на забезпечення стійких засад соціально-екологічного та економічного розвитку в умовах євроінтеграції та децентралізації влади в Україні.

#### Література:

1. Christian D. L. *Creating a Life Together: Practical Tools to Grow Ecovillages and Intentional Communities* / D. L. Christian. – Paperback: New Society Publishers, 2003. – 273 p. – [Electronic resource]. – Access mode: [https://archive.org/details/fa\\_Creating\\_a\\_Life\\_Together-Practical\\_Tools\\_to\\_Grow\\_Ecovillages\\_and\\_Intentional\\_Com](https://archive.org/details/fa_Creating_a_Life_Together-Practical_Tools_to_Grow_Ecovillages_and_Intentional_Com)
2. GEN (Global Ecovillage Network). – [Electronic resource]. – Access mode: <http://gen.ecovillage.org>
3. Gilman R. *The Eco-village Challenge. The challenge of developing a community living in balanced harmony – with itself as well as nature – is tough, but attainable* / R. Gilman // Context Institute. *Catalyzing a graceful transition to the Planetary Era*, 2013. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.context.org/iclib/ic29/gilman1/>



4. Living in harmony: inspring stories from ecovillages. Editor: Dalia Vidickiene. Vilnius: BMK Leidykla, 2013 – 124 p.

5. Inspring Stories from Ecovillages: Experiences with Ecological Technologies and Practices. Editors: Ansa Palojarvi, Jarkko Pyysiainen, Mia Saloranta. Vilnius: BMK Leidykla, 2013. – 120 p.

6. The Natural Step. Our framework. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.thenaturalstep.org/our-approach/>

## **СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНOSTІ ДІЯЛЬНОСТІ СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН В УКРАЇНІ**

**Редько К. Ю., м.н.с.**

*Інститут досліджень науково-технічного потенціалу  
та історії науки імені Г. М. Доброва  
Національної академії наук України  
м. Київ, Україна*

На думку ряду фахівців, спеціальні економічні зони (СЕЗ) і території пріоритетного розвитку (ТПР) України виконували радше функцію допоміжного інструмента регіональної політики, аніж роль «локомотива» місцевої економіки [1]. По суті, українська влада «заощадила» на розвитку виробничої й соціальної інфраструктури, витратах, пов'язаних з пропагуванням своїх СЕЗ, розробленням інвестиційних пропозицій, презентацією їх, супроводом інвестиційних проектів тощо. Такий підхід істотно відрізнявся від «класичних» випадків (Китай, Польща та інші) і не сприяв зростанню інвестиційної привабливості українських СЕЗ. В результаті Україна дістала інвесторів «середньої руки», повільне розгортання інвестиційних процесів, поширення тіньових і нелегальних схем діяльності.

В ряді випадків не вдалося уникнути і зловживань з використанням наданих зонам пільг. Цілий ряд публікацій та виступів у засобах масової інформації було присвячено свого часу критиці діяльності СЕЗ, що сприяло стійким уявленням у суспільній свідомості про те, що користі із них немає ніякої – мовляв, це тільки створювало додаткові можливості для зловживань. Так, з 2006 по 2015 роки на територіях СЕЗ не було зареєстровано жодного інвестиційного проекту, достроково припинено реалізацію 64 проектів кошторисною вартістю близько 294,3 млн доларів США.

Дослідження макроекономічних наслідків зміни законодавства, яким регулюється діяльність СЕЗ свідчить про відсутність наукового обґрунтування таких змін і надійного прорахунку наслідків цих рішень. Зокрема, вважалось, наприклад, що здійснена у 2005 році масштабна відміна пільг для СЕЗ дозволить істотно наростити податкові

надходження до державного бюджету. Насправді цього не відбулося, і результатом цих змін стало лише падіння іноземних інвестицій у розвиток таких зон. Крім безпосередніх економічних втрат внаслідок цього непродуманого волонтаристського рішення, сьогодні в Україні саме поняття «спеціальна економічна зона» виявилось повністю дискредитованим і асоціюється в очах громадськості лише з корупцією і втраченими бюджетними коштами, на яких виріс капітал не одного десятка псевдо бізнесменів.

Зловживання пільгами в деяких СЕЗ дійсно мали місце, але замість того, щоб предметно боротися з ними і виводити конкретних злочинців «на чисту воду», українська влада обрала у 2005 році значно простіший шлях ліквідувати будь-які засоби стимулювання розвитку СЕЗ в принципі, хоч навіть неозброєним оком можна було бачити цілий ряд досить успішних проектів, які дійсно дозволили залучити інвестиції у високотехнологічні виробництва та створити робочі місця. Тим самим, було фактично підірвано можливість запровадження в Україні потужного механізму прискорення розвитку економіки, який успішно застосовується у всьому світі.

По правді кажучи, нові технології, завезені з-за кордону в СЕЗ, якими б передовими вони б не були, відносяться до розряду відносно високих, абсолютно високі технології до нас не потрапляють. Причини цього зрозумілі без пояснень.

1. Технології на підприємствах з іноземним капіталом є відносно закритими, короткі виробничі ланцюги обмежують їх вихід за межі підприємства. Велика частина підприємств з іноземним капіталом після приходу в СЕЗ з точки зору науково-технічних факторів є «десантниками». Ні результати їх експериментальних досліджень, ні проектування продукції, ні навіть які-небудь складні виробничі технології майже ніяк не пов'язані з країною, де розташована СЕЗ. У більшості випадків співпраця та операції здійснюються на найнижчому рівні.

2. Протягом п'яти з гаком років початкового етапу існування СЕЗ через брак кадрів, високу собівартість, а також економічного середовища, орієнтованого на великі підприємства, сповільнилося переміщення сюди малих науково-технічних підприємств.

3. Великі державні підприємства в зонах не були безпосередньо одержувачами інвестицій в науку, техніку і технічні перетворення, вони в основному обмежилися підготовкою земельних ділянок, будівництвом базової інфраструктури та нерухомості

Політика пільг, якою користувалися в СЕЗ підприємства з іноземним капіталом, є різновидом концесії, спрямованої на отримання реальної вигоди. Співпраця університетів і науково-дослідних установ високого рівня з зонами буде покращувати їх науково-дослідні умови, надасть фінансову підтримку, тобто допоможе їм і вести спеціальні дослідження, і отримувати реальний економічний дохід. Що ж стосується українських і зарубіжних підприємств, які впроваджують нові технології, то вони сподіваються розділити з кимось ризику, отримати початковий капітал і,

зробивши перші тверді кроки, зможуть здійснити мрії про запуск виробництва.

Формування механізму державної підтримки СЕЗ, як показує досвід розвинутих країн, пов'язаний з реалізацією основних функцій державного управління в розрізі планування діяльності, а також стимулювання та контролю виконання інноваційних проектів.

Заходи підтримки СЕЗ можуть бути монетарними, немонетарними, адміністративно-правовими. Заходи підтримки повинні носити селективний характер, що максимально реалізується в разі прийняття на державному та регіональному рівнях відповідної програми, що визначає цілі, очікувані результати та ключові показники розвитку галузі спеціалізації СЕЗ. Підставами для вибору програмного методу рішення є: необхідність жорсткого централізованого планування проведених перетворень на всіх рівнях; необхідність координації, контролю та оперативного корегування ходу їх реалізації з єдиного центру; необхідність ефективного управління та контролю за використанням ресурсів, що спрямовуються на здійснення заходів. Перевагою таких програм є те, що вони зав'язуються на конкретні результати, з одного боку, та реалізують основні напрямки регіональної політики, з іншого.

Податкова політика по відношенню до СЕЗ має бути спрямована на стимулювання інноваційної та інвестиційної активності, зростання їх власних джерел фінансування, ініціювати з боку цих структур розробку та впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективного споживання та після продажного обслуговування.

Першочерговими завданнями державної політики для подальшого ефективного застосування СЕЗ в Україні є наступні:

- підпорядкувати їх застосування (форми, кількість, географію розташування) системі організаційно-господарського забезпечення реалізації Державних загальнонаціональної та регіональної стратегій економічного розвитку;

- запровадити систему державної підтримки, головним чином непрямой, для їх суб'єктів господарювання;

- удосконалити чинну систему їх звітності шляхом акумулювання в узагальнених показниках також і результатів діяльності завершених інвестиційних проектів;

- забезпечити відкритість основних узагальнених результатів діяльності суб'єктів господарювання СЕЗ;

- запровадити систему гарантій з боку держави та органів місцевого самоврядування стабільності спеціального режиму економічної діяльності на весь період дії угоди суб'єкта господарювання СЕЗ.

Створення належних умов для організації ефективної інноваційної діяльності, з метою забезпечення її сталого розвитку, має передбачати: включення усіх сфер діяльності СЕЗ в горизонтальні та вертикальні інноваційні цикли; організацію трансферту інновацій; розроблення та впровадження виключно інноваційно-інвестиційних проектів; постійний моніторинг та ефективне управління інноваційними процесами.

Отже, з самого початку слід будувати роботу в СЕЗ, орієнтуючись на освоєння технологій і ретельно відбираючи іноземні проекти. Необхідно зосередити сили на залученні тих проектів, які б використовували нові технології, випускали нову продукцію, розвивали нові галузі і стали б прикладом для українських підприємств тієї ж сфери в справі вдосконалення техніки і підвищення якості продукції. При цьому їх продукція повинна заміщати імпорт або являти собою комплектуючі для внутрішнього виробництва, а її постачання за кордон повинні стати потужним джерелом валютних надходжень.

#### **Література:**

1. Соколовська А. М. Проблеми моніторингу ефективності надання податкових пільг в Україні [Текст] / А. М. Соколовська // Фінанси України. – 2011 р. – № 3 – С. 42–53.

## **УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ**

**Дяченко М. І., к.с.-г.н., доцент**

*Уманський національний університет садівництва  
м. Умань, Черкаська область, Україна*

**Саковська О. М., к.е.н., доцент**

*Уманський національний університет садівництва  
м. Умань, Черкаська область, Україна*

Сьогодні для України гостро стоїть завдання розроблення механізмів державної аграрної політики щодо підвищення ефективності використання наявного потенціалу аграрного сектору економіки. З цією метою особлива увага має бути сконцентрована на створенні передумов для його інституційного забезпечення, яке, передусім, передбачає соціально-економічний розвиток сільських територій, формування механізмів взаємодії держави та аграрного бізнесу, розвиток системи сільськогосподарського дорадництва у вигляді інформаційної та консультаційної допомоги сільськогосподарським товаровиробникам і сільському населенню, розвиток дрібнотоварного сільгоспвиробництва, сільськогосподарської кооперації для забезпечення інтеграції особистих господарств населення у ринкові механізми функціонування аграрного сектору економіки.

Серед основних проблем розвитку аграрного сектору економіки України та сільських територій наступні: розрізненість в управлінні сільськими територіями та вузький відомчий підхід до розвитку сільської економіки; недостатнє виробниче та фінансове ресурсне забезпечення функцій та повноважень, покладених на органи місцевого самоврядування; низький рівень підприємницької та суспільної ініціативи

на селі; недоступність фінансових джерел розвитку сільської економіки; низька соціальна та екологічна відповідальність товаровиробників на селі; неналежні умови для залучення кваліфікованих кадрів до роботи на сільських територіях; недостатній рівень інформаційно-просвітницької діяльності щодо сталого розвитку сільських територій.

Сьогодні активно розробляється концепція розвитку сільських територій до 2020 року, яка передбачає підтримку сільського розвитку за рахунок саме створення сільськогосподарських кооперативів, розвитку різноманітних економічних моделей сільськогосподарських об'єднань, поліпшення якості життя й економічного благополуччя людей, що мешкають на сільській території, створення передумов для розширеного відтворення відповідного укладу, що дасть змогу забезпечити продовольчу безпеку держави в умовах світового розподілу праці.

Спільний проект Європейського Союзу та Програми розвитку ООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» з 2008 року активно діє по всій території України. Віднині 2,5 мільйони людей у понад 2000 сіл мають відновлені дитячі садки та школи, медичні пункти, доступ до якісної води, енергозберігаюче вуличне освітлення.

Проект сприяє сталому соціально-економічному розвитку на місцевому рівні шляхом зміцнення спільного управління та заохочення громадських ініціатив по всій Україні. Такі ініціативи успішно реалізовані завдяки об'єднанню зусиль мешканців сіл, місцевої, районної та обласної влади, проекту «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» та приватних спонсорів. Проект мобілізує місцеву владу та громади для планування та виконання спільних проектів, спрямованих на покращення умов життя людей, що проживають в сільських та міських місцевостях.

Мета проекту:

- розвивати потенціал місцевих громад і влади, застосовуючи підхід місцевого розвитку, орієнтованого на громаду, для спільного планування та надання громадських послуг, відновлення базової соціальної та комунальної інфраструктури, розвитку малого аграрного бізнесу;
- підвищувати енергоефективність шляхом планування та ефективного використання енергоресурсів, інноваційних технологій та інформаційних кампаній;
- поширювати кращі практики і досвід з мобілізації громад та спільного планування шляхом управління знаннями та сприяння змінам в сфері децентралізації та місцевої демократії;
- впроваджувати курс з місцевого врядування та розвитку, орієнтованого на громади в навчальні програми вищих навчальних закладів.

На сьогоднішній день впроваджено 1326 мікропроектів, з них: 712 – основний компонент (утеплення будівель, встановлення металопластикових вікон та ін.), 358 – енергоефективність, 230 – забезпечення водопостачання в населені пункти, охорону довкілля та здоров'я, 26 – економічний розвиток сільських територій. Проект надає міні-гранти громадам-партнерам для відновлення комунальної інфраструктури, зокрема шкіл, дитячих садків, лікарень, вуличного освітлення,

водопостачання, каналізаційної системи, вивозу сміття, виконання енергоефективних заходів в багатоквартирних будинках. Тому збільшуватиметься потенціал місцевої влади щодо застосування новітніх практик та технологій по залученню громадян до місцевого розвитку.

Реалізація проектів здійснюється на засадах спів-фінансування: 65-75% коштів виділяє проект, інше – приватні підприємці, сільська рада, а 5% – громада.

Україні сьогодні потрібно забезпечити розвиток усіх видів кооперації, зокрема, сільськогосподарської обслуговуючої. Нині діючі кооперативи ні кількісно, ні за обсягом та якістю послуг, що надаються, не задовольняють зростаючих потреб виробників сільськогосподарської продукції та її споживачів. Адже понад 60% трудомісткої продукції повсякденного споживання (картоплі – 99, овочів – 88, фруктів – 87, молока – 82 та м'яса – 60%) виробляється в особистих селянських і фермерських господарствах та фізичними особами, які не мають власних каналів реалізації своєї товарної маси, особливо у віддалених від приміської зони селах.

Завдяки проекту організовано і функціонує 16 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: 8 – з вирощування овочів, 3 – з виробництва, охолодження і збуту молочних продуктів, 3 – з вирощування фруктів, 1 – з виробництва м'яса та яєць, 1 – маркетинговий сільськогосподарський обслуговуючий кооператив.

Створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів має і соціальну спрямованість:

- збільшення рівня зайнятості населення;
- збільшення рівня доходів сільського населення;
- збільшення виробництва сільськогосподарської продукції;
- створення регіональної системи забезпечення сільськогосподарського виробництва;
- створення додаткового внутрішнього ринку споживання продукції тваринництва та рослинництва;
- розповсюдження енерго- та ресурсозберігаючих технологій в сільському господарстві.

На 2014-2017 рр. загальний бюджет, наданий Європейським Союзом та ПРООН, становить 23,8 млн. євро. Тому є можливість розвивати потенціал місцевих громад і влади, застосовуючи підхід місцевого розвитку, орієнтованого на громаду, для спільного планування та надання громадських послуг, відновлення базової соціальної та комунальної інфраструктури, розвитку малого аграрного бізнесу.

В результаті реалізації проекту «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду»:

- місцеві громади та влада збільшать свій потенціал для спільного планування, прийняття спільних рішень та дій для виконання ініціатив зі сталого місцевого розвитку;
- члени громади, організації громад, організації співвласників багатоквартирних будинків та виборні органи місцевої влади

володітимуть знаннями та навичками для впровадження методології, орієнтованої на громади з метою досягнення сталого місцевого розвитку;

- мешканці сільських та міських територій житимуть у значно кращих умовах, що є результатом покращення базових комунальних послуг та дохідної діяльності;

- неприбуткові сільськогосподарські кооперативи здійснюватимуть економічну діяльність, яка створює можливості для працевлаштування домогосподарств в сільській місцевості.

## **СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ДОДАНОЮ ВАРТІСТЮ У ЗЕРНОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ АПК УКРАЇНИ**

**Світовий О. М., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри**

*Уманський національний університет садівництва  
м. Умань, Черкаська область, Україна*

Збільшення величини доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі як найбільшому підкомплексі АПК України є важливим завданням для розвитку економіки ринкового типу. До того ж, максимізація доданої вартості у підкомплексі передбачає процес у довготривалому періоді, тобто, для цього необхідна відповідна стратегія. Стратегія (англ. strategy) – мистецтво керувати соціально-економічними процесами, визначення головного напрямку у досягненні кінцевого результату [1, с. 298]. Гончаров С.М. та Кушнір Н.Б. визначають стратегію як основні форми та методи перспективних дій, пов'язаних із вирішенням основних проблем, реалізацією стратегічних програм, досягненням значних, перспективних стратегічних цілей [2, с. 237]. На нашу думку, саме удосконалення стратегічного управління доданою вартістю у зернопродуктовому підкомплексі АПК України дасть можливість досягнення неухильного збільшення її величини впродовж тривалого періоду. Це буде вагомим внеском у розвиток зернової галузі сільського господарства та галузей, які використовують у виробництві зерно та продукти його переробки.

Вибір правильної стратегії в управлінні доданою вартістю у зернопродуктовому підкомплексі забезпечить агропромислому комплексу України інтенсивний розвиток, поступове перетворення агропромислового виробництва із сировинного у виробництво з високою доданою вартістю.

Деякі вітчизняні вчені стверджують, що Україна розвиває не євро-американську і не суто латино-американську модель, а своєрідну власну комбіновану модель розвитку сільського господарства, для якої характерні як окремі риси двох зазначених вище моделей, так і власні істотні особливості. При цьому вчені зауважують, що хоча сучасна і

перспективна стратегія розвитку сільського господарства європейських країн будується на розвиткові фермерських господарств сімейного та родинного типу, все ж і в цих країнах стали виникати великомасштабні компанії [3, с. 6]. Тобто, необхідно в нашій країні розвивати власну модель агропромислового виробництва, у тому числі зернопродуктового.

Удосконалення стратегічного управління доданою вартістю у зернопродуктовому підкомплексі АПК може позитивно вплинути на збільшення урожайності зернових культур, покращення якості зерна, зниження його собівартості. Амбросов В.Я. зазначає, що розрахунки, які проведені з урахуванням базової врожайності зернових культур Франції та США й адаптовані до умов України, що збереження посівних площ на фактичному рівні при рості врожайності дасть можливість валовий збір зерна в країні довести до 108,8 млн. т, з яких 86,8 млн. т можна реалізувати на експорт. Далі вчений стверджує, що рух до 100 млн. т повинен бути зваженим, послідовним, системним і комплексним. На наступні роки необхідно створити матеріально-технічну базу й відповідну інфраструктуру для стабільного одержання та зберігання 50-60 млн. т зерна. Одночасно чітко визначити і стабілізувати пропозиції з продажу зерна на внутрішньому й зовнішньому ринках з максимальним урахуванням інтересів сільськогосподарських підприємств усіх форм господарювання, доцільності інтенсивного розвитку тваринництва [4, с. 77]. Поділяючи думку вченого, ми, все ж таки, поряд із розвитком інфраструктури зернового господарства, визначаємо необхідність збільшення потужностей підприємств з переробки зерна та виробництва готових зернопродуктів.

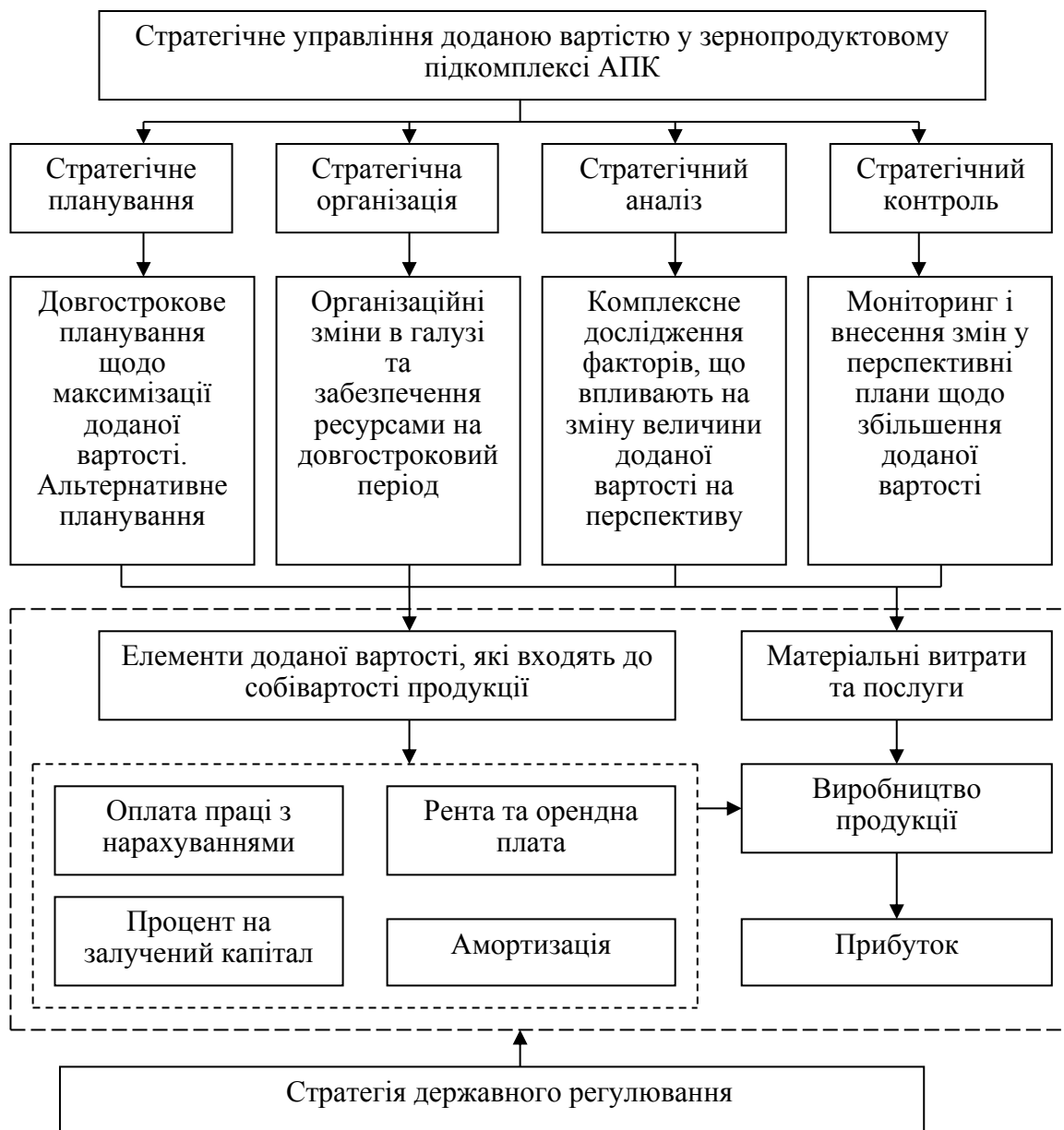
Стратегічне управління доданою вартістю у сфері експорту зерна та продуктів його переробки повинно бути направлене на збільшення експорту продукції з високою доданою вартістю. Насамперед, це дасть можливість наповнити бюджет країни валютними надходженнями, покращити фінансовий стан підприємств зернопродуктового підкомплексу та значно збільшити національний дохід.

Наявність в аграрному секторі економіки України великої кількості фермерських господарств є ознакою ринкових перетворень у вітчизняному сільському господарстві, але ці агроформування потребують державної підтримки і повинні, на нашу думку, бути краще кооперовані. Нелеп В.М. засвідчує, що в країнах Західної Європи фермери добровільно об'єднуються в кооперативи (як правило, галузеві), завданням яких є забезпечення фермерів дешевими і якісними матеріально-технічними ресурсами, заготівля, зберігання, переробка і реалізація сільськогосподарської продукції та продуктів харчування. Вчений наводить приклад Франції, де 3800 кооперативів об'єднують 90% фермерів. Через ці кооперативи фермери продають близько 70-80% зерна, а також вони самі експортують продукцію [5, с. 103]. Таким чином, кооперація фермерських господарств та інших невеликих сільськогосподарських підприємств за галузевим принципом дасть можливість зменшити собівартість зернових культур за рахунок покращення матеріально-технічного забезпечення, раціонального



використання ресурсів та запровадження прогресивних технологій. Крім того, кооперування у сфері переробки зерна та реалізації зернопродуктів збільшить додану вартість за рахунок відмови від посередників, які на даний час скуповують у виробників більшу частину зерна.

Запропоновану нами схему процесу стратегічного управління доданою вартістю у зернопродуктовому підкомплексі АПК показано на рис. 1.



**Рис. 1. Схема процесу стратегічного управління доданою вартістю у зернопродуктовому підкомплексі АПК**

*Джерело: власні дослідження*

Поєднання стратегічного планування, організації, аналізу та контролю на рівні підприємств зернопродуктового підкомплексу із стратегією державного регулювання підвищить прибутковість цих агроформувань за рахунок збільшення виробництва продукції та зниження питомих

матеріальних витрат. Потрібно також досягнути раціональної структури усіх елементів доданої вартості, які входять до собівартості продукції.

Отже, стратегічне управління доданою вартістю у зернопродуктовому підкомплексі АПК України має бути спрямоване на збільшення виробництва продукції з високою доданою вартістю та її реалізацію на внутрішньому та зовнішньому ринках.

#### **Література:**

1. Завадський Й.С. Економічний словник / Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. – К., Кондор. – 2006. – 356 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.nlu.edu.ua>

2. Гончаров С.М. Тлумачний словник економіста / С.М. Гончаров, Н.Б. Кушнір // за ред. проф. С.М. Гончарова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 264 с.

3. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2013. – № 1 – С. 3-15.

4. Амбросов В.Я. Ринок і стратегія розвитку сільськогосподарських підприємств / В.Я. Амбросов // Економіка АПК. – 2013. – № 10. – С. 72-79.

5. Нелеп В.М. Тенденції розвитку сільського господарства в Україні та світі / В.М. Нелеп // Економіка АПК. – 2015. – № 7. – С. 100-105.

## **ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ**

**Фень К. С., аспірант**

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

В умовах відкритої економіки, з одного боку, необхідно захищатися від зовнішніх загроз, з іншого боку – прагнути до отримання максимальної користі від зовнішньоекономічних відносин. Отже, під економічною безпекою слід розуміти сукупність умов, за яких зберігається здатність країни підтримувати конкурентоспроможність економіки, ефективно захищати національні економічні інтереси і протистояти зовнішнім економічним загрозам, повністю використовувати конкурентні переваги в міжнародному поділі праці.

Глобальна конкуренція стимулює інноваційний розвиток окремих країн і, водночас, провокує нееквівалентний товарообмін і диференціацію країн за рівнем життя. Усе це вимагає вивчення питань забезпечення економічної безпеки. Зокрема, необхідні дослідження, що дозволяють обрати прийнятні для практичного використання показники економічної безпеки, розробити методичні прийоми визначення фактичних значень цих показників, зробити комплексну оцінку рівня економічної безпеки.

Система показників має характеризувати всі складові – інвестиційну, інноваційну, енергетичну, фінансову та інші – економічної безпеки. [6]

Для оцінки економічної безпеки потрібен відповідальний інструмент. Критерії економічної безпеки підприємства повинен задовольняти таким умовам:

- наявність чітких фіксованих меж;
- зіставність різночасових оцінок рівня економічної безпеки одного підприємства, а також підприємств різних галузей;
- простота і доступність методики розрахунку, яка ґрунтується на наявних облікових даних, її універсальність.

Л.В. Дейнеко визначає найважливіші передумови для розвитку харчової промисловості в конкретному регіоні:

1. Наявність сприятливих природно-кліматичних умов для вирощування сировини для виробництва продукції харчової промисловості – зернових і зернобобових культур для виробництва борошна, крупи, хліба і хлібобулочних виробів, пива та інших видів харчових продуктів; цукрових буряків для виробництва цукру; соняшника та інших олійних культур для виробництва олії; овочів, плодів і ягід для виробництва овочевої і плодоягідної консервної продукції; тютюну для виробництва тютюнових виробів; інших видів рослинної сировини для виробництва різноманітних видів харчових продуктів; м'ясної сировини для виробництва м'яса, м'ясних продуктів, ковбасних виробів, м'ясних напівфабрикатів; молочної сировини для виробництва тваринного масла, продукції з незбираного молока, нежирної молочної продукції, сухого молока, сирів жирних та інших видів харчових продуктів.

2. Наявність достатньої кількості виробничих потужностей сучасного матеріально-технічного оснащення і технічного рівня, що спроможні забезпечити ефективну переробку місцевої сировини у високоякісні продукти харчування.

3. Наявність розвиненої виробничої і соціальної інфраструктури, яка спроможна забезпечити ефективний розвиток виробництва продовольства.

4. Наявність розвинених ринків збуту продовольчих товарів, мережі підприємств оптової і роздрібною торгівлі продовольчими товарами.

5. Наявність розвиненої мережі транспортування продовольчих товарів з місць їх виробництва до споживача.

6. Наявність кваліфікованих трудових ресурсів, спроможних забезпечити ефективний розвиток виробництва і реалізацію харчових продуктів.

7. Наявність довгострокової практики розвитку харчової промисловості, яка, завдяки використанню багаторічного досвіду, сприяє досягненню високого рівня ефективності виробництва харчових продуктів.

8. Сприятливе геополітичне становище регіону, яке дає змогу на основі всебічного використання переваг територіального поділу праці формувати розвинений експортний потенціал продовольчих товарів, виходячи в конкурентній боротьбі на світовий і регіональні ринки продовольства [5].

Всі чинники, які сприятимуть розвитку харчової промисловості будуть забезпечувати її безпеку в ринкових умовах.

Врахування попиту призведе до формування цін на товар, який стане конкурентоспроможним призведе до закріплення на ринку, надасть перевагу над виробниками і продавцями аналогічної продукції, знизить ризики негативного впливу несприятливих умов, підвищить економічну безпеку підприємства.

Незважаючи на те, що Україна стає все більш відомою в світі за нею закріплюється статус держави, яка не має особливих претензій, не виступає конкурентом на світовому ринку і може розглядатися споживачем застарілої техніки, технологій і не дуже якісної продукції, зручне для економічно розвинутих держав, а також країн, де відбуваються успішні економічні перетворення [4].

Доцільно використовувати модель змішаної економіки, де буде раціонально поєднано державне регулювання і ринкове саморегулювання, що повинно привести до зростання добробуту широких верств населення, до стандарту життя розвинених країн.

#### **Література:**

1. Арженовский С. В. Статистические методы прогнозирования / С. В. Арженовский, И. Н. Молчанов. – Ростов н/Д : Изд-во РГЭУ, 2001. – 412 с.
2. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.
3. Отенко І.П., Іващенко Г.А., Воронков Д.К. Економічна безпека підприємства. – Навчальний посібник. – Харків. Вид. ХНЕУ, 2012 – С. 28-34.
4. Павловський М.А. Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політологія, соціологія). – К.: Техніка, 2001. – 312 с.
5. Дейнеко Л.В. Розвиток харчової промисловості України в умовах ринкових перетворень: Проблеми теорії і практики. – К.: Знання, 1999. – 331 с.
6. Електронний ресурс: <http://www.niisp.org.ua/defa~153.php>

## **ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

**Щербина Ю. О., асистент кафедри**

*Миколаївський національний аграрний університет  
м. Миколаїв, Україна*

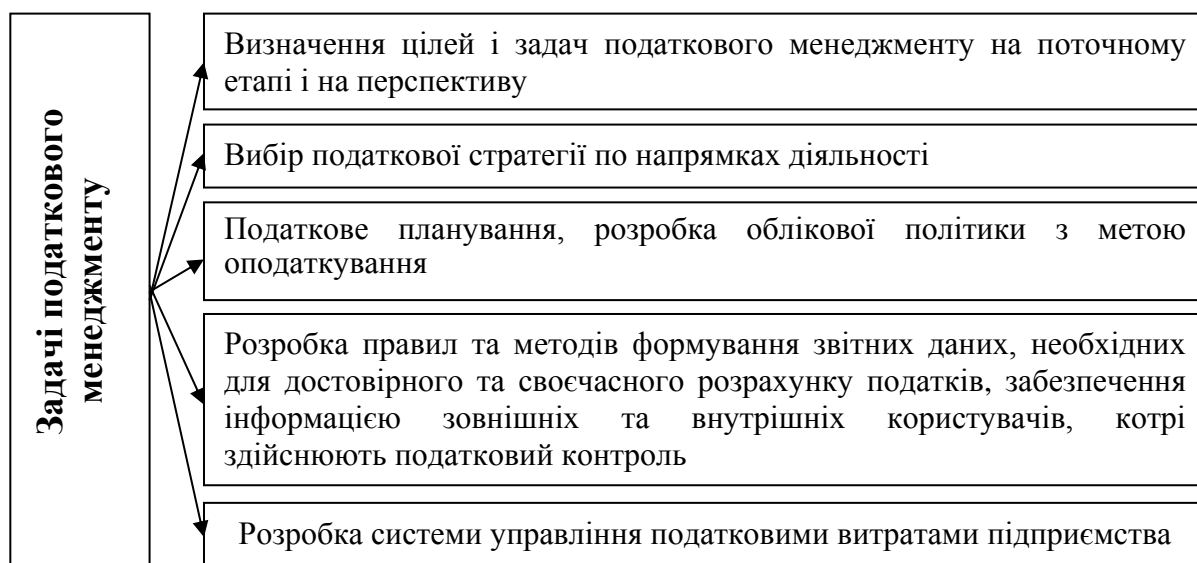
Одне із головних місць в економіці України, на сьогодні, займає сільське господарство. Воно є однією із основних конкуруючих галузей на світовому ринку. Внесок сільського господарства у ВВП України з кожним роком зростає. За підсумками 2015 р. цей показник становив 7,8% [1]. Це свідчить про те, що зазначена галузь є локомотивом української економіки. Проте, кожного дня підприємства стикаються з різноманітними проблемами. Однією із них, є збільшення рівня податкового навантаження, що в свою чергу, негативно впливає на

фінансові результати діяльності. Одним із пріоритетних напрямів зменшення рівня податкового тиску є впровадження податкового менеджменту на підприємствах. Питання планування та управління податковими платежами з кожним роком стають все більш актуальними для сільськогосподарських підприємств, потребують подальших досліджень.

Питання планування та управління податковими платежами на сільськогосподарських підприємствах ставали предметом дослідження багатьох науковців, зокрема: А. Крисоватого, А. Кізима, В. Мартиненка, С. Белоусової, П. Сунцевої та ін. Проте, зазначена тема не втрачає своєї актуальності та потребує подальших досліджень та розробок.

Система управління кожного сільськогосподарського підприємства повинна бути правильно організованою та ефективною. Отримані прибутки повинні перевищувати понесені витрати, що надасть змогу досягти позитивних результатів. Для кращого ведення господарської діяльності та ефективного управління підприємством, значення повинно надаватися податковому менеджменту. Сільськогосподарські підприємства повинні планувати свою діяльність, щоб у майбутньому отримувати прибутки [2].

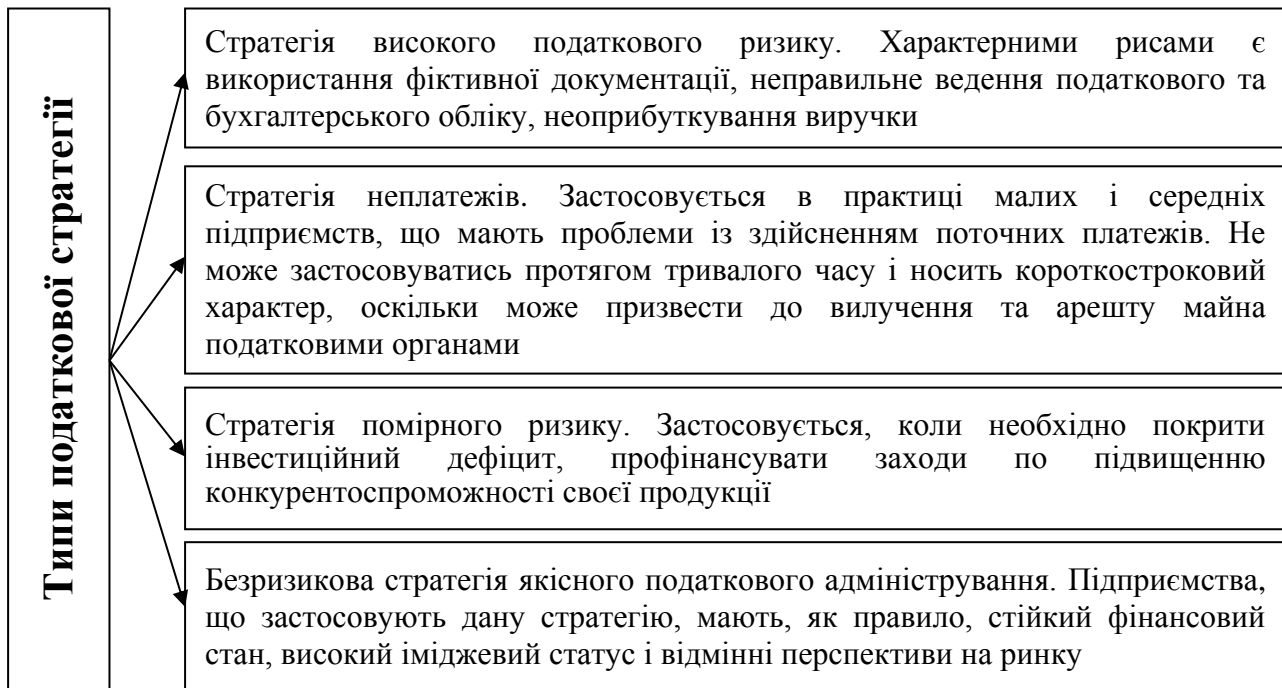
Податковий менеджмент має на меті розробку та реалізацію податкової стратегії, поєднання оптимального податкового тиску і максимальних досягнутих результатів підприємства. Вирішує важливі задачі, котрі стоять перед сільськогосподарськими підприємствами (рис. 1) [3].



**Рис. 1. Основні задачі податкового менеджменту**

*Джерело: побудовано з використанням матеріалів [3]*

Важливим етапом при реалізації податкового менеджменту на сільськогосподарських підприємствах, являється вибір стратегії управління податками. Російські вчені виділяють 4 типи податкової стратегії, зокрема: стратегію високого податкового ризику, стратегію неплатежів, помірному ризику та безризикову стратегію якісного податкового адміністрування (рис. 2).



**Рис. 2. Типи податкової стратегії**

*Джерело: побудовано з використанням матеріалів [4]*

Ефективність податкового менеджменту визначається за допомогою ряду коефіцієнтів. Кожне підприємство може самостійно розробляти свої власні коефіцієнти ефективності податкового менеджменту. Однак, найбільш часто використовується загальний коефіцієнт ефективності оподаткування, який розраховується співвідношенням чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, до загальної суми сплачених податків.

Можна відмітити, що однією із складових частин податкового менеджменту є податкове планування, яке необхідне на всіх етапах господарської діяльності. Виділяють три рівні планування, зокрема: стратегічне, поточне та оперативне. Кожний з них має свою мету, завдання та форми реалізації.

Під час дослідження нами було розроблено напрями податкового планування на сільськогосподарських підприємствах (рис. 3).

Порівнюючи податковий менеджмент міжнародних та українських сільськогосподарських підприємств, можна відмітити, що в Україні дане поняття є ще новим та достатньо не вивченим. Діяльність зарубіжних підприємств спрямована на досягнення кращих результатів, податки сплачуються добросовісно, чого не можна сказати про українські підприємства. Кожен намагається, як можна частіше, ухилятися від сплати податків, що згодом приводить до негативних наслідків. Причиною цього є недовіра платників податків до податкових органів. В той час, як зарубіжний досвід ґрунтується на співробітництві суб'єктів господарювання з податковими органами.



**Рис. 3. Етапи податкового планування на сільськогосподарських підприємствах**

*Джерело: авторська розробка*

На сільськогосподарських підприємствах України, податковий менеджмент, на сьогоднішній день, не набув достатнього розвитку. Однією з причин є недостатність коштів для ведення податкового менеджменту, нестача кваліфікованих працівників тощо.

#### **Література:**

1. Валовий внутрішній продукт за 2015 рік (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>. – Дата останнього доступу: 20.04.2016 р. – Назва з екрану.

2. Крисоватий А. Податковий менеджмент : навч. посіб. / А. Крисоватий, А. Кізіма. – Т. : Карт-бланш, 2004. – 304 с.

3. Мартиненко В.П. Податковий менеджмент суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки [Електронний ресурс] / В.П. Мартиненко // Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/14308/1/7.pdf>. – Дата останнього доступу: 21.04.2016 р. – Назва з екрану.

4. Белоусова С.В. Оптимизация и минимизация налогообложения : практическое руководство. / С. Белоусова. – М. : Вершина, 2006. – 123 с.

5. Сунцева П.В. Законные способы оптимизации налогообложения / П.В.Сунцева // Вестник Пермского университета. – 2011. – № 4 (14). – С. 36-44.

6. Drago Cvijanović. Marketing concept in terms of agricultural enterprises development in transitional countries / Drago Cvijanović, Saša Trandafilović, Nedžad Imamović // Economics of Agriculture. – 2013. – № 1. – P. 113-122.



# **BUSINESS, TRADE AND BUSINESS CULTURE: PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE BLACK SEA REGION**

## **МЕРОПРИЯТИЯ ПО РАЗВИТИЮ ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ**

**Величко Л. Ю., к.ю.н., доцент,**  
*Харьковский региональный институт государственного управления  
Национальной академии государственного управления  
при Президенте Украины  
г. Харьков, Украина*

Еда уже давно перестала быть только средством поддержания жизни человека, а стало источником эстетического удовольствия и средством осознания иного народа [6, с. 328]. Неудивительно, что издавна знакомство с особенностями приготовления еды и ее потребления у разных народов считалось для путешествующих действенным способом познания национальных особенностей, культуры и традиций [1, с. 50]. Туры для гурманов, ценителей изысканных блюд разных народов мира появились в 1990-х годах, хотя первые почитатели подобных блюд известны издавна [4, с. 113]. Однако современных туристов интересует возможность не только дегустации блюд национальной кухни, приготовленных из наиболее свежих продуктов самими носителями той или иной национальной культуры, уяснение их региональных отличий, а и посещение ресторанов высокой кухни, концептуальных ресторанов, ознакомление с традиционными и современными технологиями выращивания сельскохозяйственного сырья и получения из нее продуктов, иногда эксклюзивных, которые славили определенный регион или местность [1, с. 50].

Глобализация фактически «стирает» границы между культурами, а вместе с тем – и кухнями разных стран. Не является исключением и Украина, где (особенно в мегаполисах) помимо учреждений быстрого питания (количество которых стремительно растет) достаточно успешно функционируют рестораны, представляющие украинскую, а также разные этнические кухни: арабскую, грузинскую, индийскую, итальянскую, китайскую, мексиканскую, молдавскую, русскую, узбекскую, французскую, японскую и др. При этом многие рестораны своим клиентам предлагают одновременно блюда кухонь нескольких стран (например, итальянской и японской). Подобная ситуация является довольно типичной, поскольку позволяет населению Украины разнообразить свое меню, а иностранным туристам – сохранить привычный для них тип питания.

Однако большего внимания заслуживает развитие ресторанов национальной кухни, поскольку это позволит не только сохранить ее идентичность, а и обеспечить развитие гастрономического туризма – вида туризма, связанного с ознакомлением с историей, технологией и культурой потребления национальных блюд и продуктов, обучением и повышением уровня профессиональных знаний в сфере кулинарии [5, с. 78], а также с производством и дегустацией национальных блюд и напитков, с кулинарными традициями мира [4, с. 113]; комплекс мероприятий, связанных с дегустацией традиционных для определенной местности блюд, а также отдельных ингредиентов, которые нигде в мире больше не встречаются и имеют особый вкус [7, с. 632]. К основным видам специализации гастрономического туризма относят: винный, рыбный, сырный, чайный, кофейный, шоколадный, медовый, фруктово-ягодный, сигаретный, смешанный [6, с. 326]. Целевая аудитория гастрономического туризма включает в себя: туристов-гурманов; туристов, желающих получить новые профессиональные навыки (рестораторы, повара, сомелье, дегустаторы, ресторанные критики); представителей турфирм, развивающих этот вид туризма; туристов, желающих углубиться в культуру страны с помощью национальной кухни [4, с. 113].

Украина, имея глубокие культурные традиции (в т.ч. в сфере питания), может предложить многочисленные интересные гастрономические туры для заграничных граждан и соотечественников. Но потенциал этого вида туризма используется только на 20% [5, с. 78]. Все вышеизложенное и обуславливают актуальность данного исследования.

Важным конкурентным преимуществом для украинского гастрономического туризма должна стать устоявшаяся традиция хлебосольности и гостеприимства, умение щедро принять гостей, искусно приготовить блюда и ловко их подать [7, с. 636]. Обобщение наработок ведущих ученых по этой проблематике [1; 2; 4; 5; 7] и результаты собственных исследований позволили выделить следующие мероприятия, направленные на развитие гастрономического туризма в Украине:

– поддержка производства традиционных продуктов питания (картофель; мед; сало; сметана), национальных блюд (бануш с белыми грибами; блины; борщ; вареники; галушки; картофель-пюре на масле с жареным салом, луком и укропом; каши; кровянка; кулеш; мамалыга; мясные блюда; уха) и напитков (водка; медовуха; наливка; узвар), известных гастрономических брендов (например, «нежинские огурцы», «черниговское пиво»);

– организация гастрономических фестивалей («40-Ух», «Березовый сок», «Дерун-фест», «Медовый Спас», уличной еды), народных праздников (масленица, сбора урожая) и профессиональных конкурсов среди специалистов ресторанного бизнеса (баристов, барменов, витолие (фумилье), кондитеров, пекарей, поваров, специалистов по карвингу);

– организация гастрономических туров, предполагающих посещение биосферных объектов (лесов, лугов, садов, водоемов...), предприятий по производству продуктов питания (кондитерских фабрик, мясокомбинатов,

сыроварен, фермерских хозяйств...) и напитков (чайных и кофейных плантаций, пивоваренных, ликероводочных и/или винодельческих предприятий), а также объектов зеленого туризма и ресторанного хозяйства для дегустации и/или приготовления национальных блюд и напитков;

– поддержка действующих и инициирования создания новых объектов гастрономического туризма: дегустационных залов, музеев гастрономии, этнических сел и городков, а также специализированных аттракционных мероприятий и туристско-экскурсионных маршрутов;

– популяризация объектов ресторанного хозяйства с оригинальными меню, размещением, формами та методами обслуживанием, стилем и дизайном; развитие туристической инфраструктуры (отелей, развлекательных центров, предприятий розничной торговли и сферы услуг);

– разработка программ кулинарных туров тематической направленности с использованием местного сырья, продуктов питания и напитков, знаковых объектов ресторанного хозяйства, которые подчеркивают аутентичность национальных традиций в кулинарии;

– повышение качества обслуживания ресторанов до уровня соответствия отличиям и наградам мировых ресторанных рейтингов (Michelin Red Guide, Zagat, Le Pudlo, Gaultmillau, Lebey i Le Bottin Gourmand);

– адаптация к условиям Украины передового мирового опыта развития гастрономического туризма.

Для повышения результативности предложенных мероприятий нужна надлежащая информационная поддержка, которая предполагает: а) создание: гастрономического путеводителя украинских регионов; Национального реестра объектов ресторанного хозяйства с национальной кухней; перечень мастер-классов национальных гастрономических традиций; календарь гастрономических фестивалей; тематический сайт [5]; бюро новостей украинского туризму; б) проведение мощной рекламной кампании в Украине и за ее пределами с акцентированием внимания на преимуществах украинской национальной кухни [3, с. 65–66].

С учетом выше изложенного, можно сделать следующие выводы. Важным условием развития гастрономического туризма с выделением его национальной специфики является проведение комплекса мероприятий по развитию объектов ресторанного хозяйства, а также информационной поддержки этого процесса. Дальнейшие научные исследования могут быть сосредоточены на разработке теоретических положений и практических рекомендаций, направленных на развитие отечественной индустрии туризма.

#### **Литература:**

1. Алешугіна Н.О. Можливості розвитку гастрономічного туризму в Чернігівській області / Н. О. Алешугіна, П. Ф. Коваль // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління (Серія «Економіка»). – 2014. – Вип. 2. – С. 50–53.

2. Басюк Д. І. Інноваційний розвиток гастрономічного туризму в Україні / Д. І. Басюк // Наукові праці НУХТ. – 2012. – № 45. – С. 128–132.
3. Величко Л. Ю. Використання суспільних комунікацій для формування позитивного туристичного іміджу України / Л. Ю. Величко, О. А. Мельниченко // Współczesne społeczne komunikacje: problemy, priorytety i pierwszoplanowe zadania w procesach integracji Europejskiej : матеріали V міжнар. наук.-практ. конф., (м. Хелм, Польща, 28 листопада 2015 р.) : україномовний варіант / за заг. ред. О. Є. Бухтатого, О. В. Радченка. – Хелм : Вид-во ВШМВСК, 2016. – С. 63–68.
4. Вишнеvsька Г. Г. Потенціал кулінарних турів у контексті спеціалізованого туризму / Г. Г. Вишнеvsька // Актуальні проблеми історії, теорії та практики художньої культури. – 2013. – Вип. 31. – С. 112–118.
5. Расулова А. М. Потенціал ресторанного бізнесу у розвитку гастрономічного туризму України / А. М. Расулова // Економіка та держава. – 2015. – № 5. – С. 78–83.
6. Саламатіна С. Є. Стан та перспективи розвитку гастрономічного туризму на півдні Одещини / С. Є. Саламатіна // Наукові праці Одеської національної академії харчових технологій. – 2014. – Вип. 46. – С. 325–329.
7. Селютін В. М. Системний підхід до управління туризмом і формування гастрономічних мікрокластерів / В. М. Селютін, О. В. Ольшанський, С. В. Селютін // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – Вип. 1. – С. 631–639.

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

**Водянка Л. Д., к.е.н., доцент**

*Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна*

**Гуцул Д. В., студентка**

*Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна*

Сьогодні інновації в глобалізованому світі відіграють ключову роль і, щоб побудувати ефективну економіку, Україна повинна розвивати інноваційну політику під впливом високої конкуренції, що посилюється в умовах реалізації інтеграційних процесів. Стає очевидним, що економіка країни не зможе конкурувати, якщо не стане інноваційною й завдяки цьому більш ефективно відповідатиме на нові виклики [1, с. 94].

Інновації перетворюються на важливий фактор економічного розвитку країни. Стаючи потужним імпульсом прогресивної трансформації економіки та суспільних відносин, вони дозволяють задовольнити потреби суспільства за рахунок створення товарів та послуг високої якості, підняти рівень життя населення.

Дослідженню різноманітних аспектів інвестиційної діяльності присвячено наукові праці багатьох українських вчених, зокрема, таких, як: Федулова Л., Дикань В., Водянки Л., Панченко І., Дадашев Б. та Кантаєва О.

Ключовим інструментом інноваційного розвитку економіки країни є державна інноваційна політика, важливим елементом якої виступає формування відповідного інституційного середовища, котре включає інструменти, механізми та інститути, орієнтовані на стимулювання технологічної модернізації та інноваційного розвитку економіки України.

Сучасна парадигма інноваційного розвитку економіки країни повинна бути орієнтована на ефективну організацію сукупності процесів та дій, що сприятимуть формуванню та узгодженню взаємовигідних зв'язків між підприємствами, їх внутрішньої упорядкованості. Процес організації національних інститутів повинен здійснюватися з врахуванням структурно-функціонального підходу до адміністративно-територіальних об'єднань в аспекті систематизації процесу інтеграції підприємств на основі розвитку структурних складових та найбільш вагомих функціональних взаємозв'язків. Особливого значення в даному контексті набувають технопарки, промислові парки, бізнес-інкубатори, центри трансфертних технологій.

Важливим інструментом інноваційного розвитку економіки є створення потужної законодавчої бази, яка працюватиме в напрямку захисту національних економічних інтересів і регламентуватиме інноваційну діяльність в Україні. Удосконалення існуючої законодавчої бази, її взаємоузгодження з законами, прийнятими різними відомствами пропонуємо здійснити шляхом створення і прийняття Інноваційного кодексу України [2, с. 11-13].

Відповідно до Стратегії розвитку України «Україна 2020: Стратегія національної модернізації», розробленої Міністерством економіки України в 2009 р., прогнозується, що обсяг світового ринку виробництва, експорту та імпорту інноваційно іпродукції сектора високих технологій до 2020 р. зросте в 1,6 рази, а обсяг експорту та імпорту – вдвічі. Тенденція щодо активності інноваційного інвестування наукових розробок та результативності інноваційного процесу активно зміщується в бік посилення економічної ролі країн Азії, Південно-Східної Європи та СНД – їх сумарна частка в глобальних витратах і поданих патентних заявках зросла за останні 10-15 років майже вдвічі і наближається до рівня 10 та 20% відповідно. Однак такі риси не характерні українському ринку.

Інноваційна діяльність є однією з форм інвестиційної діяльності та здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробничу і соціальну сфери. При цьому інноваційна діяльність включає такі напрями:

- випуск і поширення принципово нових видів техніки і технологій;
- реалізація довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат;
- фінансування фундаментальних досліджень для досягнення якісних змін продуктивних сил;

– розробка і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, призначених для покращання соціального й екологічного середовища.

Для входження України на рівних до світової економічної системи необхідним є формування інноваційної моделі розвитку економіки. Досягнення технічного та соціально-економічного ефекту інновацій передбачає необхідність поглиблення процесу конвергенції напрямів технологічних і економічних досліджень [4, с. 166].

Отже, для організації ефективного управління інноваційним розвитком необхідне постійне обстеження і прогнозування впливу змін на функціонування та розвиток структури економіки країни. Доцільно створити систему моніторингу, яка сприятиме підвищенню ефективності управління процесом реалізації програм, направлених на інноваційний розвиток України.

Державна влада повинна мати в своєму розпорядженні науково обґрунтовану і практично орієнтовану програму не просто реформування національної економіки, а переведення її в режим посиленого інноваційного розвитку в рамках реалізації положень європейської економічної моделі. Яскравим прикладом зазначеного є саме накопичений досвід країн ЄС, де подолання розпорошення науково-технологічного потенціалу і перехід співробітництва в даній алузі на якісно новий рівень стало важливим завданням інтеграційних процесів. Прагнення більш активного міжнародного співробітництва України вимагає розробки адекватної державної інноваційної політики, яка б враховувала досвід та успішні практики країн Європейського Союзу та інших країн, яким за досить короткий період вдалося сформувати не лише сучасні національні інноваційні системи, але й інтегровану інноваційну систему як базис високої конкурентоспроможності.

#### **Література:**

1. Федулова Л.І. Тенденції розвитку національних інноваційних систем: уроки для України / Л.І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 94-104.

2. Дикань В.Л. Концепція інноваційного розвитку економіки України / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 52.

3. Дадашев Б. А. Напрями та умови розвитку інноваційних процесів в сучасних умовах розвитку економіки України / Б.А. Дадашев, О.В. Кантаєва // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – № 2(20).

4. Водянка Л.Д. Сучасні тенденції розвитку інноваційної діяльності переробних підприємств Буковини // Л.Д. Водянка // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2013. – Вип. II (50). – С. 119-125.

# **ECONOMY OF ENTERPRISE AND CORPORATE GOVERNANCE: MODERN TRANSFORMATION PROCESSES**

## **РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

**Барташевська Ю. М., к.е.н., доцент**

*Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля  
м. Дніпропетровськ, Україна*

У сучасних умовах перспективним напрямом діяльності підприємств є стратегічне планування та прогнозування інвестиційної діяльності, а отже, і стратегія управління ризиком. Процес стратегічного планування відбувається на всіх рівнях управління, як національному, так і на рівні окремих підприємств. Основними перепонами для здійснення стратегічних програм є нестабільність політичної та економічної політики, відсутність ефективних механізмів державної підтримки програм. Також у стратегічних програмах розвитку майже відсутній розділ щодо управління ризиками, у кращому випадку – це вказівки щодо правил поведінки при настанні певних ризикових випадків. Проте такий моніторинг та реалізація заходів управління ризиком має не системний, а фрагментарний характер.

Нажаль, те ж саме стосується і більшості стратегічних програм розвитку підприємств.

В сучасній літературі обговорюються проблеми формування стратегії управління ризиком. Зокрема, В.В. Лук'янова та Т.В. Головач [1, с. 178] розглядають стратегію управління ризиком як розробку довгострокових планів та цілей, задач, принципів та видів управління. Більш прийнятним, на наш погляд, є визначення у групі авторів [2, с. 49], які стратегію управління ризиком подають як мистецтво управління ризиком у невизначеній господарській ситуації, засноване на прогнозуванні ризику та прийомів його зниження. Питання щодо стратегії управління ризиком розглядається у роботах І. Ансоффа [3, с. 88], А. Старостіної та В. Кравченка [4, с. 25].

Систематизуючи різні методичні підходи, можна дійти висновку, що стратегію управління ризиком слід розглядати як функціональну стратегію, яка входить до складу загальної стратегії розвитку підприємства та дозволяє за допомогою системи важелів впливати на рівень ризику і забезпечувати його оптимізацію. Крім того, стратегія управління ризиками дозволяє посилити конкурентні переваги підприємства за рахунок передбачення ризику і управління ним.

За нашим міркуванням, стратегія управління інвестиційним ризиком – це стратегія, що за економічним змістом відноситься до функціональних

стратегій підприємства, вибір якої визначається рівнями інвестиційної привабливості та ризику, а реалізація дозволяє оптимізувати рівень ризику інвестиційних проектів.

Слід погодитися з рядом авторів [1, с. 178; 2, с. 49], які стверджують, що стратегія управління інвестиційним ризиком сприяє досягненню таких цілей: максимізації прибутку; оптимальної ймовірності прогнозованого результату або максимального його відхилення; поєднанні величини прибутку і ризику.

Для досягнення поставлених цілей слід розробляти певні тактичні ходи їх реалізації. Головним завданням тактики управління інвестиційним ризиком є вибір найбільш ефективного методу зниження ризику та методів контролю його рівня.

Загальноприйнято, що розробка стратегії розвитку підприємства включає елементи: визначення місії, стратегічних цілей; моніторинг зовнішніх та внутрішніх умов функціонування; обґрунтування загальної стратегії та її функціональних складових; реалізація та контроль ефективності.

На наш погляд, сама стратегія повинна обиратися залежно від рівнів інвестиційного ризику та інвестиційної привабливості підприємства, що дозволяє реалізувати заходи щодо мінімізації інвестиційного ризику. Розглянемо етапи стратегії.

На першому етапі відбувається формування місії підприємства, стратегічних цілей та аналіз вихідних можливостей. Цілі повинні бути конкретні, вимірювані та досяжні, а їх реалізація повинна привести до досягнення загальної мети підприємства.

Визначені цілі стають основою для розробки загальної стратегії розвитку підприємства. Попередньо проводиться аналіз вихідних умов її реалізації. До них можна віднести: аналіз внутрішніх можливостей підприємства (продукція, що випускається та її характеристики, технології та обладнання, кваліфікація персоналу тощо), аналіз зовнішньої складової і стан галузі.

До основних стратегічних цілей підприємства відноситься насамперед мінімізація ризиків інвестиційної діяльності. Це дозволить сконцентрувати більше уваги на управлінні інвестиційним ризиком, а також досягти більшої ефективності від залучених інвестиційних коштів. Важливим моментом є аналіз рівня інвестиційного ризику, від рівня якого залежить ступінь інвестиційної привабливості, обсяг інвестицій та забезпечення реалізації інвестиційного проекту.

На другому етапі формування стратегії управління інвестиційними ризиками відбувається розробка загальної та функціональних стратегій розвитку підприємства. Для реалізації загальної стратегії розвитку підприємства розробляються функціональні стратегії, зокрема: маркетингова, виробнича, інвестиційна, кадрова та ін.

За нашим міркуванням, до основних функціональних стратегій, що були перелічені вище, необхідно додати і стратегію управління інвестиційними ризиками. Це зумовлено станом промисловості, її основних фондів та рівнем технологій, які не відповідають сучасним вимогам світового ринку.



Для вирівнювання ситуації необхідні масштабні інновації, які через брак власних коштів можуть бути впроваджені лише за рахунок інвестиційних надходжень.

За нашими міркуваннями, вибір стратегії управління інвестиційними ризиками підприємства відбувається за рівнями інвестиційної привабливості та інвестиційного ризику (табл. 1).

Таблиця 1

**Вибір стратегії за рівнями інвестиційного ризику та інвестиційної привабливості**

Рівень інвестиційного ризику	Рівень інвестиційної привабливості підприємства		
	Високий	Середній	Низький
Високий	Поміркована	Поміркована	Консервативна
Середній	Агресивна	Поміркована	Поміркована
Низький	Агресивна	Агресивна	Консервативна

За умови високого рівня інвестиційної привабливості підприємства і високого рівня ризику слід обирати помірковану стратегію управління, оскільки основною її метою є мінімізація ризику. Така стратегія передбачає розміщення коштів в проекти з середнім рівнем доходу при мінімізації рівня інвестиційного ризику.

При високому рівні інвестиційної привабливості і середньому рівні ризику слід обирати агресивну стратегію, яка передбачає вкладання коштів у проекти в високим рівнем доходу з максимальним використанням інформації та засобів для мінімізації ризиків. За такої стратегії управлінські впливи повинні запобігати настанню ризикового випадку, а в разі його настання – використання максимум засобів та коштів для мінімізації впливу.

Якщо ж рівень інвестиційної привабливості мінімальний і рівень ризику низький необхідно обирати консервативну стратегію управління. Стратегія характеризується відсутністю попереджувальних заходів щодо виявлення ризику. У разі настання ризикового випадку управління направляється на нейтралізацію його впливу на наступні події з прийняттям збитків.

На наступному етапі відбувається реалізація стратегії за попередньо розробленою програмою. Це один з найбільш складних етапів, який передбачає розвиток можливостей підприємства, фінансування, мотивування робітників, необхідне керівництво [5, с. 49]. Один з основних елементів ефективної реалізації стратегії – контроль за її виконанням.

Останнім кроком реалізації стратегії підприємства є аналіз її ефективності. Якщо фактичні показники діяльності не відповідають плановим необхідно вжити коригуючих заходів. Коригування може стосуватися цілей або аналізу можливостей підприємства. Це дозволить внести зміни до відповідних стратегій з метою досягнення поставлених цілей.

### **Література:**

1. Лук'янова В.В., Головач Т.В. Економічний ризик: навчальний посібник / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К.: Академ.-видав., 2007. – 464 с.
2. Иода Е.В. Управление предпринимательскими рисками: 2-е изд. / Е.В. Иода, Ю.В. Иода, Л.Л. Мешкова, Е.Н. Болотина. – Тамбов: Тамб. гос. техн. университет, 2002. – 212 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 304 с.
4. Старостіна А.О., Кравченко В.А. Ризик-менеджмент: навч. посібник / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко. – К.: Політехніка, 2004. – 200 с.
5. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции, ситуации для анализа, 12-е изд. / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: Вильямс, 2006. – 928 с.

## **ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

**Батанова Т. В., аспирант**

*Одесский национальный экономический университет  
г. Одесса, Украина*

Динамичное развитие рыночной среды создает предпосылки для поиска предприятиями Украины новых, более эффективных форм и методов стратегического управления. Современные системы стратегического управления основаны преимущественно на измерении эффективности деятельности предприятий в стоимостной форме, когда основными показателями оценки являются суммы прибыли и расходов каждого подразделения и предприятия в целом, однако в настоящее время решающее значение для успешной реализации стратегии имеет создание уникальных конкурентных преимуществ, эффективная перестройка ключевых бизнес-процессов, применение современных аналитических инструментов для оценки эффективности деятельности предприятия и т.д. В связи с вышеизложенным, считаем, что одним из перспективных аналитических инструментов стратегического управления является сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard, BSC), которая успешно используется за рубежом и в последнее время получила много сторонников в нашей стране.

Концепция сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecard, BSC) была разработана в начале 1990-х годов профессорами Гарвардской школы бизнеса Р. Капланом и Д. Нортоном для измерения эффективности реализации стратегии компании. Авторы BSC дают такое ее определение: «Сбалансированная система показателей является инструментом стратегического планирования и управления, который служит для установления стратегических целей и оценки эффективности деятельности с точки зрения реализации стратегии с помощью определенных ключевых показателей результативности» [1, с. 6].

Среди многих дискуссионных вопросов, которые рассматривают указанные ученые, одним из важнейших является вопрос целесообразности разработки сбалансированной системы показателей и ее имплементации в системах менеджмента отечественных промышленных предприятий. Методика BSC позволяет оценивать работу предприятия по четырем сбалансированными параметрами: финансы; взаимоотношения с клиентами; внутренние бизнес-процессы; обучение и повышение квалификации персонала. Задача BSC заключается в том, чтобы трансформировать миссию компании в конкретные задачи и показатели, которые обеспечивают баланс между внешними отчетными данными для акционеров и клиентов и внутренними характеристиками наиболее значимых бизнес-процессов, инноваций, обучения и роста [1, с. 8-14].

Процесс разработки сбалансированной системы показателей начинается с определения конкретных стратегических задач на основе принятой стратегии развития. Главной целью финансовой составляющей может быть увеличение доходности и завоевание рынка, или генерирование потока наличности. Финансовые показатели в BSC оценивают экономические последствия деятельности и являются индикаторами соответствия стратегии компании общему плану совершенствования предприятия. Это показатели прибыльности занятого капитала (Return On Capital Employed, ROCE), рентабельности инвестиций (Return on Investment, ROI), создания экономической добавленной стоимости (economic value-added, EVA) и другие.

Клиентская составляющая рассматривается как потребительская база сегмента рынка, в которых конкурирует предприятие, а также как показатель результативности его деятельности в целевом сегменте рынка. Ключевые показатели этой составляющей – удовлетворение потребностей клиента, его лояльность, прибыльность, сохранение и расширение клиентской базы, позволяют определить потребительскую ценность предложений и являются важнейшими индикаторами при оценке результатов работы с клиентами.

Составляющая внутренних бизнес-процессов определяет виды деятельности, наиболее важные для достижения целей потребителей и акционеров. Главными показателями являются: выполнение заказов, снабжение, планирование производства и контроль, затраты, качество, производительность и т.д.

Составляющая обучения и развития персонала определяет инфраструктуру, которую необходимо создать, чтобы обеспечить долговременный рост и совершенствование предприятия. Она оценивает кадровую ситуацию предприятия по трем ключевым показателям: удовлетворенность работника; сохранение кадровой базы; эффективность работника.

Последней составляющей BSC является стратегическая обратная связь, которая создает возможность коммуникаций на уровне топ-менеджеров, а также позволяет проверить прогнозы, на которых построена стратегия, сравнить финансовые результаты с запланированными и проанализировать их.

Разработка BSC завершается процессом детализации стратегии компании до оперативных целей и показателей и предусматривает создание новой системы менеджмента [1, с. 268-281].

Обобщение результатов опубликованных работ по разработке и внедрению BSC [1-12] позволяет предложить следующие основные этапы ее разработки и внедрения: 1) стратегический анализ предприятия и внешнего окружения (результаты этапа: определены факторы внешней и внутренней среды, имеющие ключевое значение для разработки стратегии); 2) разработка стратегии предприятия (результаты этапа: разработаны стратегические альтернативы развития предприятия, на основе анализа стратегических альтернатив разработана стратегия предприятия, представленная в формате «цепочки создания ценности»; по каждому бизнес-процессу разработаны ключевые стратегические решения, принципы и определены приоритеты, а также целевые конкурентные преимущества); 3) разработка «стратегической карты» целей и карты BSC по предприятию (результаты этапа: для выбранной стратегии разработана «стратегическая карта» целей предприятия в целом – система стратегических целей компании, изложенная в 4-х проекциях («Финансы», «Клиенты / Продукты», «Бизнес-процессы», «Персонал / Инфраструктура»), для каждой стратегической цели разработаны контрольные показатели и перечень ключевых мероприятий); 4) построение «карт» целей (задач) и показателей структурных подразделений (результаты этапа: на основе «стратегической карты» предприятия в целом разработаны «карты» целей и контрольные показатели структурных подразделений); 5) ув'язка сбалансированной системы показателей с системой бюджетирования (результаты этапа: для ключевых мероприятий и проектов разработаны бюджеты, связанные с общим финансовым планом и бюджетом предприятия); 6) разработка системы мотивации персонала, связанной с системой целей и показателей (результаты этапа: для всех руководителей подразделений предприятия разработана система мотивации, связанная с системой целей и показателей); 7) внедрение проекта сбалансированной системы показателей (результаты этапа: по итогам анализа реализации проекта принятие решения по апробации проекта на следующем участке работ или полномасштабному внедрению на предприятии).

Безусловно, внедрение BCS на предприятиях требует определенных технических и социально-экономических предпосылок, которыми могут быть: обновление технологического парка; создание благоприятного инвестиционного климата для бизнеса; подготовка высококвалифицированного социально ответственного топ-менеджмента и персонала и т.д.

#### **Литература:**

1. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / [Р. Каплан, Д. Нортон; пер. с англ.]. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 320 с.

2. Гершун А. М. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами / А. М. Гершун, Ю. С. Нефедьева – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 128 с.
3. Нивен П. Сбалансированная система показателей. Шаг за шагом / П. Нивен. – М.: Баланс клуб, 2004. – 315 с.
4. Обухівський С. С. Методика розробки збалансованої системи показників [Електронний ресурс] / С. С. Обухівський. – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua>.
5. Пан Л. Збалансована система показників як інструмент ефективного управління стратегією організації / Л. Пан // Наукові записки (Серія: Економічні науки). – 2003. – Т. 21. – С. 56–63.
6. Пешко А. В. Збалансована система показників у формуванні стратегії розвитку організації і підприємств: монографія / А. В. Пешко. – К.: КВІЦ, 2007. – 272 с.
7. Слинков В. Н. Сбалансированная система показателей в менеджменте организации: теория и практика / В. Н. Слинков. – К.: КНТ, 2007. – 292 с.
8. Хорват П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием [Электронный ресурс] / П. Хорват // Проблемы теории и практики управления. – Режим доступа: <http://iteam.ru/articles.php?tid=2&pid%20=1&sid=27&id=221>.
9. Фридаг Х. Сбалансированная система показателей: руководство по внедрению / Х. Фридаг, В. Шмидт. – М.: Омега-Л, 2006. – 267 с.
10. Кизим М. О. Збалансована система показників: монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Х.: Інжек, 2007. – 192 с.
11. Лазебная Н. В. Преимущества и недостатки применения системы сбалансированных показателей в планировании деятельности предприятий [Электронный ресурс] / Н. В. Лазебная. – Режим доступа: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2006/269.pdf>.
12. Ольве Н.-Г. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / [Ольве Нильс-Горан, Рой Жан, Ветер Магнус; пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2004. – 304 с.

## **ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ СТВОРЕННЯ СЛУЖБИ ВНУТРІШНІЙ МОНІТОРИНГ ТА КОНТРОЛЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

**Білик І. Я., аспірант**

*Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки  
м. Луцьк, Україна*

За сучасних умов функціонування головним завданням кожного господарюючого суб'єкта є розробка механізму адаптації до складних турбулентних умов. Це можливо тільки шляхом комплексного та своєчасного здійснення організаційних змін і підсистем управління. Від того, наскільки правильно сплановані та якісно реалізовані зміни

організаційних елементів підприємства, залежить ефективність його функціонування.

Досвід успішних всесвітньовідомих промислових фірм підтверджує, що їх економічна стійкість забезпечується ефективною системою внутрішнього моніторингу та контролю (СВМК), яка є невід'ємним елементом системи управління підприємством. Це змушує переглянути традиційні методи управління, осмислити значення існуючих закономірностей розвитку та активно розробляти нові механізми управління економічними системами [1].

Питання необхідності організаційних змін на підприємстві є предметом наукових досліджень багатьох вітчизняних учених, серед яких Т. Гвініашвілі [1], Т. Гринько [1], В. Козуб [3], О. Круглова [3], Г. Строкович [5], О. Удалих [4], О. Ястремська [5] та ін. Тема інтегрування моніторингу в систему внутрішнього контролю та безпосередньо в систему управління діяльністю й розвитком вітчизняних підприємств вже піднімалася, такі ідеї висловлювалися в працях А. А. Балан, С. В. Філіпової [2].

Однак досягнення вітчизняних науковців і практиків у сфері управління не дають чіткого уявлення про механізми впровадження організаційних змін на підприємствах. Крім того, система управління підприємством вимагає постійної інформаційно – аналітичної підтримки, а низький рівень використання інформаційно-комунікаційних технологій вітчизняними підприємствами негативно впливає на якість їх функціонування. Виходячи з цього дослідження, пов'язані з розглядом значення моніторингу та контролю в управлінській діяльності є вкрай актуальними за сучасних ринкових умов.

Метою дослідження є обґрунтування потреби в організаційних змінах та необхідності впровадження на підприємстві служби внутрішнього моніторингу та контролю (СВМК).

В попередніх дослідженнях, встановлюючи характер процедур моніторингу та контролю ми прийшли до висновку, що і моніторинг і контроль виражають форми трансформації двох напрямків управлінської діяльності: перший напрямок – дослідницька діяльність, другий – контролююча діяльність. Отже, виходячи з того, що внутрішній моніторинг та контроль є взаємозалежними та взаємодоповнюючими функція управління, виникає необхідність в їх інтегруванні в систему управління діяльністю та розвитком підприємства та розробці механізмів їх здійснення.

На переробних підприємствах України організаційна структура формувалася здебільшого за лінійно – функціональним типом, який був найпоширенішим на пострадянському просторі, однак вона має як переваги, так і недоліки. Нині ж перевага надається гнучким структурам управління, мети яких – усунення такого критичного недоліку, як низький рівень гнучкості та значний час для узгодження рішень. За таких умов доцільним видається введення функції посередника між підрозділами по горизонталі для більш швидкого вирішення завдань, що виникають, і узгодження з усіма зацікавленими особами [5].

Відповідно до авторської думки, найбільш досконалою формою організаційної взаємодії процесів збору інформації, спостереження, контролювання та корегування є запровадження системи внутрішнього моніторингу та контролю, як функціонально відокремленого напрямку управлінської діяльності, що здійснюються на кожному етапі (стадії) процесу управління. Оскільки внутрішній моніторинг та внутрішній контроль можна розглядати у широкому розумінні – як, відповідно, загальна та конкретна функції управління, так і у вузькому – як процеси, тому інтегруючись з іншими функціями управління, вони створюють прямий та зворотній зв'язки між підрозділами підприємства.

У ході проведеного дослідження було сформульовано пропозицію щодо створення нового підрозділу на одному з провідних підприємств молокопереробного комплексу України ПАТ «Дубномолоко»: служби внутрішнього моніторингу та контролю (СВМК) (рис. 1).

СВМК створюється з метою забезпечення якісного функціонування всіх підрозділів підприємства та їх взаємодії на основі пошуку та поширення інформації, створення актуальних баз даних. СВМК здійснює комунікації з усіма підрозділами підприємства й зовнішнім середовищем. Координуючи, інтегруючи та спрямовуючи діяльність усієї системи управління підприємством на досягнення поставлених цілей, СВМК виконує функцію «управління управлінням» і являє собою синтез спостереження, планування, обліку, контролю, економічного аналізу, організації інформаційних потоків.

До складу СВМК доцільно включити відділ інформаційних технологій, який раніше був у структурі департаменту економіки та фінансів. Автор рекомендує впроваджувати СВМК силами власних фахівців – економістів, бухгалтерів, менеджерів, фінансистів, програмістів, спеціалістів по ІТ-технологіям, що володіють відповідними практичними навичками та знаннями, мають досвід роботи на конкретному підприємстві і знають особливості організації та ведення бізнесу краще, ніж залучені консультанти. Крім того доцільно ввести нові посади аналітика та адміністратор бази даних, оскільки ефективність функціонування СВМК в значній мірі залежить від наявності компетентного та грамотного персоналу.

Реалізація наведених рекомендацій з організації СВМК на підприємстві ПАТ «Дубномолоко» дозволить істотно підвищити ефективність його діяльності: сприятиме прискоренню прийняття управлінських рішень, зростанню адаптивності підприємства, активізації поширення інформації і формуванню баз знань, завчасно виявлятиме існуючі і виникаючі проблеми; готуватиме підприємство до раптових змін у зовнішньому середовищі; поліпшить координацію дій в організації. На даний момент недостатньо розробленими залишаються питання методики формування і впровадження механізму внутрішнього моніторингу та контролю на промислових підприємствах, що дає перспективи для подальших наукових досліджень.

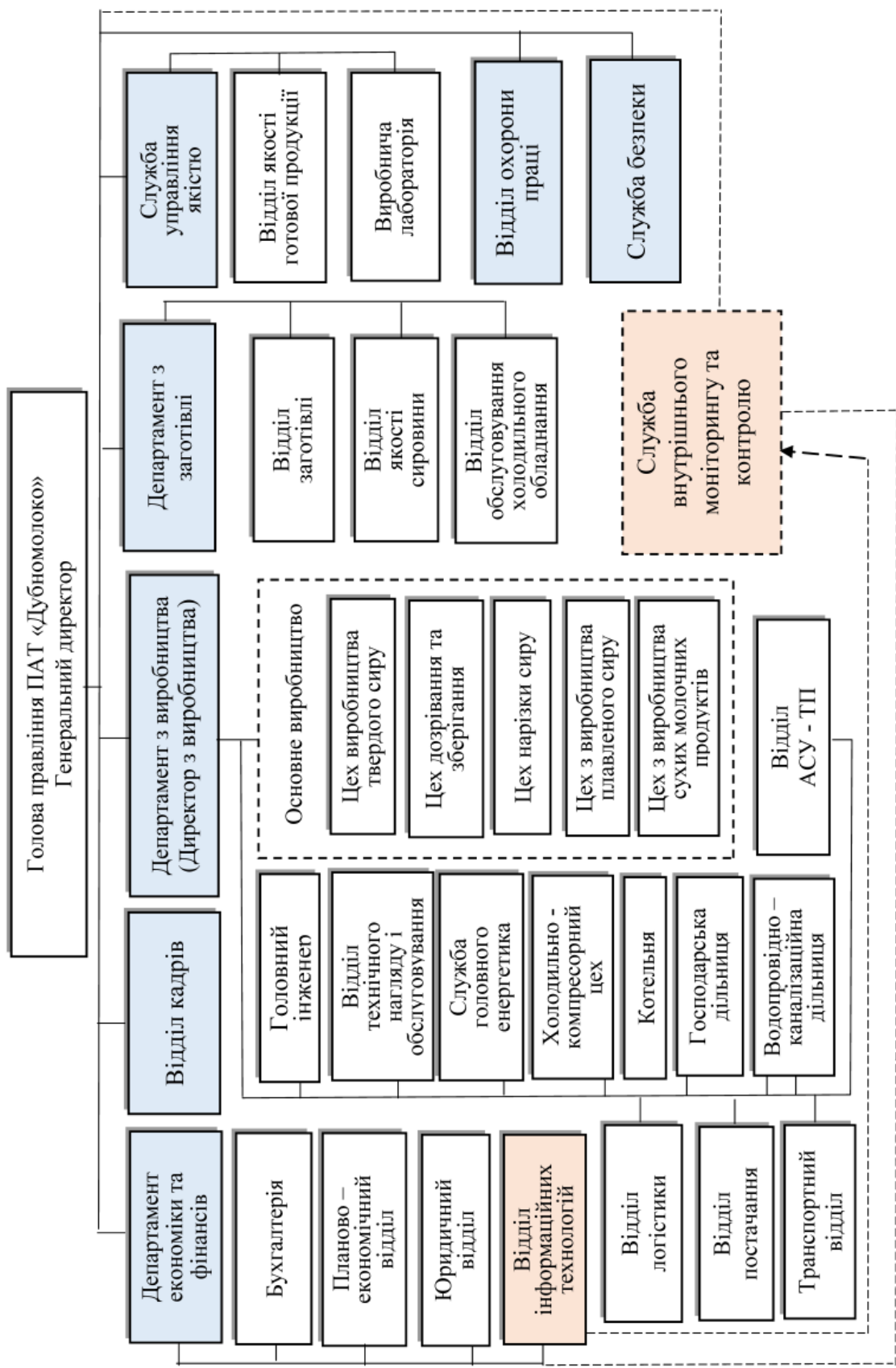


Рис. 1. Пропозиція щодо організаційної структури підприємства ПАТ «Дубномолоко»



### **Література:**

1. Гринько Т. В. Організаційні зміни на підприємстві в умовах його інноваційного розвитку / Т.В. Гринько, Т. З. Гвініашвілі // Економічний часопис-XXI. – 20015. – № 1-2(2). – С. 51-54.
2. Інтегрування моніторингу і оцінки інвестиційного проекту з енергозбереження в систему контролю діяльності підприємства на засадах контролінгу [Електронний ресурс] / А.А. Балан, С.В. Філіппова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 4 (14). – С. 180-185.
3. Круглова О.А. Системний підхід до організації моніторингу на підприємстві / О. А. Круглова, В. О. Козуб // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 9. – С. 307-311.
4. Удалих О. О. Моніторинг та оцінка організаційних змін на підприємстві / О.О.Удалих, Н. В. Горбатовська // Бізнес-Інформ. – 2011. – № 2. – С. 135-137.
5. Ястремська О. М. Методичний підхід щодо формування інформаційно-аналітичного відділу підприємства / О. М. Ястремська, Г. В. Строкович // Економічний часопис-XXI. – 20014. – № 11-12. – С. 109-112.

## **ТЕНДЕНЦІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

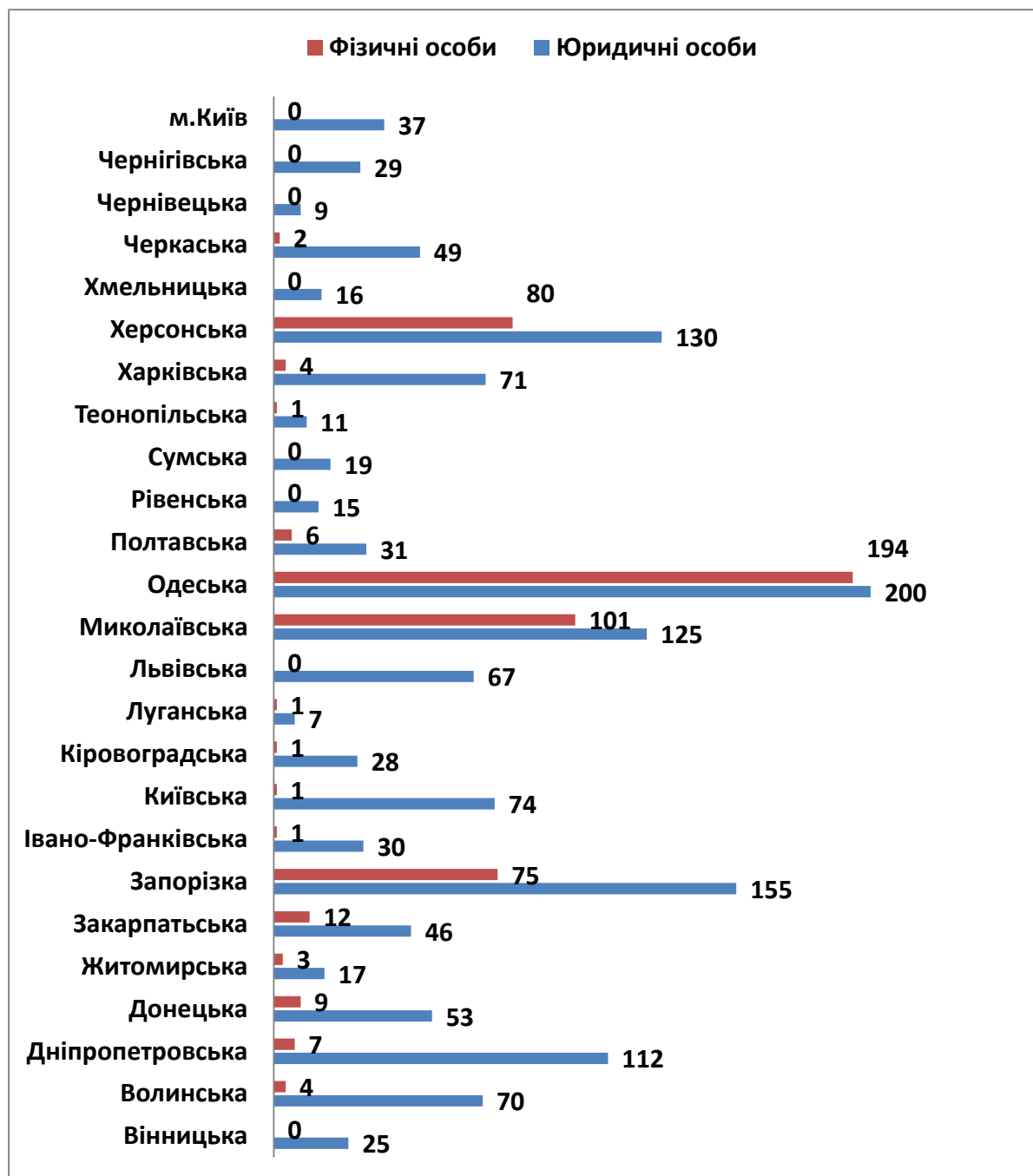
**Буслаєва Г. В., старший викладач**

*Одеський національний університет імені І. І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

Розвиток рекреаційних підприємств є одним з найважливіших завдань сучасного розвитку України. Дослідження показали, що продукти та послуги, пов'язані з діяльністю туристично-рекреаційної галузі, становлять близько 10% валового національного продукту, а, за загальними оцінками, близько 15% робочої сили в Україні зайнято в туристично-рекреаційному бізнесі та супутніх галузях. Рекреація і туризм в Україні можуть і повинні стати сферою реалізації ринкових механізмів, джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів, засобом загальнодоступного і повноцінного відпочинку та оздоровлення, а також ознайомлення з історико-культурною спадщиною та сьогоденням нашого народу і держави [1, с. 7]

Аналіз рекреаційних підприємств (спеціалізованих засобів розміщування) за регіонами України та типами засобів розміщування показав, що найбільша кількість таких підприємств в 2014 році діяла в Одеській області. Це 200 засобів розміщування – юридичні особи та 194 – фізичні особи-підприємці. На другому місці знаходиться Запорізька область, в якій працювало 155 закладів – юридичних осіб та 75 закладів – фізичних осіб. Херсонська область нараховувала 130 рекреаційних закладів – юридичних осіб та 80 – фізичних осіб. В Миколаївській області діяло 125 закладів – юридичних осіб та 101 – фізична особа-підприємець.

Тобто, можна зробити висновок, що найбільша кількість спеціалізованих закладів розміщення у 2014 році припадала на чотири області України: Одеську (394 заклади), Запорізьку (250 закладів), Миколаївську (226 закладів) та Херсонську (210 закладів) (рис. 1).



**Рис. 1. Спеціалізовані засоби розміщення за регіонами України та типами у 2014 році, одиниць [4, с. 11]**

Результати проведеного аналізу формування доходів та витрат рекреаційних підприємств у 2012-2014 роках, що визначають їх фінансові результати, дозволяють зробити такі висновки.

У 2013 році доходи (без ПДВ, акцизів тощо) рекреаційних підприємств знизились у порівнянні з 2012 роком на 504,4 млн. грн. і становили 6316,5 млн. грн. Зниження відбулося за рахунок значного зменшення

доходів баз та інших закладів відпочинку (-413 млн. грн.), пансіонатів з лікування (-261,1 млн. грн.), санаторіїв-профілакторіїв (-84,8 млн. грн.) [2; 3].

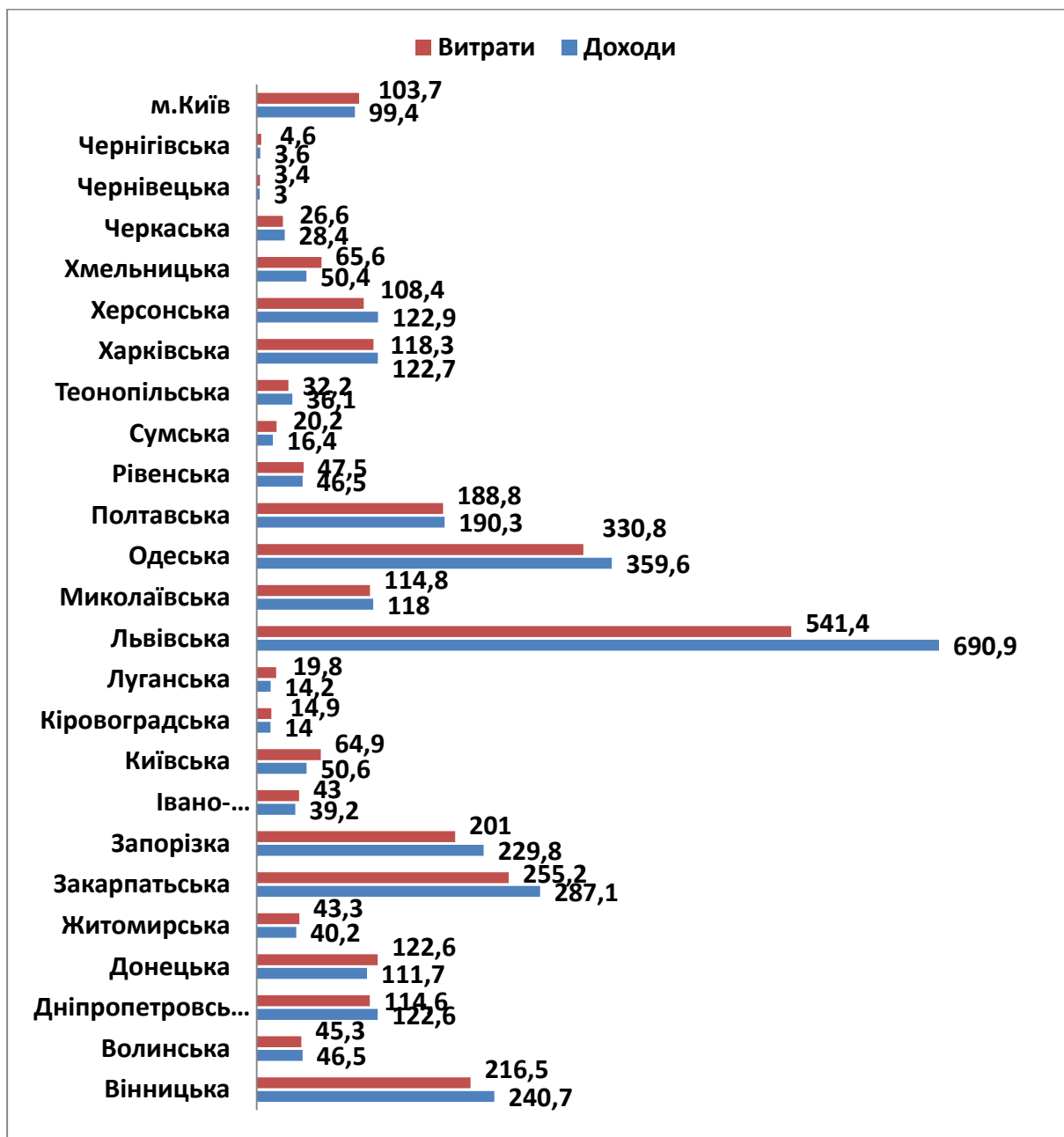
Найбільша питома вага одержаних доходів у 2012-2013 роках припадала на санаторії (51,7%-61,1%), бази та інші заклади відпочинку (15,9%-10,6%), пансіонати відпочинку (11,7%-11,1%) [2; 3]. Доходи (без ПДВ, акцизів тощо) спеціалізованих засобів розміщування у 2014 році склали 3174,1 млн. грн. Основна питома вага доходів у 2014 році припадала на спеціалізовані засоби розміщення – юридичні особи 97,2% (3084,9 млн. грн.). В структурі доходів спеціалізованих засобів розміщування – юридичних осіб основна частка доходів (70,6%) у 2014 році була одержана санаторіями (2177,1 млн. грн.). Доходи спеціалізованих засобів розміщення фізичних осіб становили лише 2,8% (89,2 млн. грн.). Найбільшу суму доходів спеціалізовані засоби розміщення – юридичні особи отримали від реалізації путівок – 88,8% (2738,9 млн. грн.). Найбільша сума доходів від реалізації путівок була зароблена в санаторіях – 1978,5 млн. грн.

В загальній величині операційних витрат рекреаційних підприємств основна питома вага припадала на юридичних осіб 98,1% (2869 млн. грн.), а в їх структурі – на витрати санаторіїв 67,4% (1932,3 млн. грн.). Витрати фізичних осіб становили в 2014 році 55,4 млн. грн., а в їх структурі основна питома вага припадала на бази відпочинку (51,8 млн. грн. або 93,5%). Основна питома вага в операційних витратах рекреаційних підприємств у 2014 році припадала на матеріальні витрати (45,4%) та витрати на оплату праці (25,9%);

Оцінюючи операційні доходи та операційні витрати рекреаційних підприємств за регіонами України у 2014 році, можемо констатувати, що найбільші суми доходів було одержано у Львівській області (690,9 млн. грн.), Одеській області (359,6 млн. грн.) та Закарпатській області (287,1 млн. грн.) (рис. 2).

За результатами операційної діяльності у значній кількості областей операційні витрати перевищують операційні доходи, що свідчить про її збиткову діяльність, а саме: у м. Київ, Чернігівській, Чернівецькій, Хмельницькій, Сумській, Рівненській, Луганській, Кіровоградській, Київській, Івано-Франківській, Житомирській та Донецькій областях.

Рекреаційні заклади потребують загальної реконструкції для підвищення рівня сервісу, комфортності, розширення спектру рекреаційних та супутніх послуг. Розвиток індустрії колективного відпочинку, орієнтований на задоволення потреб рекреантів низького та середнього рівня забезпеченості, передбачає модернізацію санаторіїв, реконструкцію будинків відпочинку з цілорічним режимом роботи, розвиток мережі туристичних маршрутів (пішохідних, водних, кінних), розвиток мережі супутніх послуг для рекреантів.



**Рис. 2. Доходи та витрати спеціалізованих засобів розміщування юридичних осіб за регіонами України у 2014 році, млн. грн. [4, с. 56]**

Слід особливо відмітити, що будучи трудомістким виробництвом, підприємства рекреаційної індустрії створюють додаткові робочі місця для відповідних територій, при властивому сучасній Україні високому рівні безробіття [4]. Проте ряд економічних, інвестиційних, організаційних проблем стримують розвиток діяльності у сфері санаторно-курортного комплексу і вимагають негайного їх вирішення.

#### **Література:**

1. Чичкалюк Т.О. Формування та функціонування організаційно-економічного механізму розвитку рекреаційних територій південного регіону України / Т.О. Чичкалюк: автореф. дис. ... канд. екон. наук ; спец. 08.00.06. – Херсон, 2010. – 20 с.

2. Туристична діяльність в Україні у 2012 році : статистичний бюлетень / Відповід. за випуск І.В. Калачова. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 272 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

3. Туристична діяльність в Україні у 2013 році : статистичний бюлетень / Відповід. за випуск І.В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 272 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

4. Колективні засоби розміщування в Україні у 2014 році : статистичний бюлетень / Відповід. за випуск О.О. Кармазіна. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 200 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

## **МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**Вербівська Л. В., к.е.н., доцент**

*Буковинський державний фінансово-економічний університет  
м. Чернівці, Україна*

В умовах динамічного розвитку вітчизняної економіки, посилення конкурентного суперництва та перманентних змін зовнішнього оточення підприємства, особливої актуальності набуває проблема створення умов для мотивації персоналу підприємства та його зацікавленості в результатах діяльності. Перед керівництвом підприємств постає нагальна потреба у формуванні дієвого механізму стимулювання роботи персоналу через вимоги до якості робочої сили, до її кваліфікації, через мотивацію до праці, активне підключення працівника до професійної мобільності тощо.

Теоретичні, методичні, практичні аспекти дослідження стимулювання роботи персоналу знайшли своє відображення в працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців як: О. І. Андрусь [7], М. П. Буковинська [4], О. О. Белова [3], Т. І. Дьолог [2], О. Єфіменкова [1] та інші. Однак, як показує аналіз зазначених праць, потребує подальшого розвитку дослідження питання формування мотиваційного механізму забезпечення конкурентоспроможності персоналу.

Сучасний менеджмент включає в себе управління персоналом як гнучку і динамічно організовану систему, здатну швидко реагувати на кон'юнктуру ринку, умови конкуренції, які змінюють зовнішнє і внутрішнє середовище. Ключова роль в цій системі належить процесу забезпечення конкурентоспроможності персоналу.

Найважливішим напрямом забезпечення конкурентоспроможності персоналу і його стимулювання є формування дієвого мотиваційного механізму, причому керівництво компанії повинно чітко усвідомлювати, яким має бути очікуваний ефект від реалізації даного механізму. Сутність мотиваційного механізму управління персоналом полягає у багатокомпонентній системі економічних, соціальних, психологічних, організаційних, адміністративних заходів та методів впливу на

задоволення актуальних потреб персоналу в інтересах досягнення індивідуальних і колективних цілей працівників та організації, зростання конкурентоспроможності послуг, які надаються споживачам [1, с. 9]. Мотиваційний механізм повинен забезпечувати перетворення набору факторів, принципів, стимулів, мотивів, ціннісних орієнтацій, сподівань, поведінкових реакцій з лінійного дискретного стану у замкнутий, постійно повторювальний процес. У структурному відношенні мотиваційний механізм має включати фінансово-економічні методи і важелі, певну структуру відповідальних працівників, норми і правила стимулювання, періодичність проведення оцінки здійснюваних заходів тощо [2, с. 17].

Ефективною на сьогоднішній день для застосування в діяльності підприємств є оцінка мотиваційного механізму стратегічного управління персоналом на підприємства на основі побудови «матриці станів» [3, с. 54]. Згідно із запропонованою методикою здійснюється наступна оцінка, що включає в себе три послідовні кроки:

1) визначення основних мотиваційних факторів персоналу (рівень заробітної плати; матеріальне стимулювання; кар'єрне зростання; нематеріальне стимулювання; умови праці; прагнення до досягнень; визнання; самовдосконалення та самореалізація; цікавість роботи; корисність тощо [4, с. 175];

2) визначення ключових демотивуючих факторів персоналу підприємства (необґрунтований розрив у рівні оплати вищого, середнього і нижнього складу працівників; зрівнювання в оплаті при неоднаковій ефективності та відношенню до справи; відсутність стимулювання за конкретний внесок працівником; неефективний стиль керівництва; відсутність бажання підвищувати кваліфікацію; відсутність критеріїв оцінки результатів праці; односторонній перегляд умов праці і системи оплати тощо);

3) оцінка основних індикаторів дієвості стратегії підприємства, що дозволяє побачити ступінь впливу кожного індикатора ефективності стратегії [5, с. 82].

Для будь-якого підприємства мають бути ефективними наступні визначені заходи мотиваційного механізму на підприємстві (рис. 1).

Загалом для будь-якого підприємства також можна сформулювати ряд правил ефективної мотивації персоналу: неочікувані, непередбачувані, нерегулярні премії, які мотивують набагато ефективніше ніж очікувані. Важливо зауважити, що між виконаною роботою та винагородою не повинен бути великий проміжок часу.

Типовими є такі стимули: підвищення на посаді, розширення повноважень, визнання, усна подяка керівника у присутності колег, можливість страхування здоров'я, оплата медичних послуг, позачергова оплачувана відпустка, гарантія збереження робочого місця, позики зі зниженою ставкою на навчання або придбання житла, оплата витрат на ремонт авто та ін. [6, с. 125]. Також дієвим методом може бути застосування індивідуального пакету стимулів, орієнтованого на конкретного працівника:



**Рис. 1. Коригуючі заходи мотиваційного механізму на підприємстві**

1. Покарання як засіб мотивації працівників. Основна мета покарання – недопущення дій, які можуть нашкодити підприємству, бар’єр, який не дозволить людині повторити такі дії в майбутньому та стане прикладом для всього колективу. Матеріальне ж покарання припустиме тільки тоді, коли діями працівника заподіяний прямий матеріальний збиток, в іншому випадку буває достатньо розмови керівника з підлеглим.

2. Грошові виплати за виконання поставлених цілей.

3. Виплати до заробітної плати для стимулювання здорового способу життя.

4. Соціальна політика організації – також є дуже важливим інструментом економічного стимулювання. По-перше, на підприємстві реалізуються пільги та гарантії в рамках соціального захисту працівників, по-друге, організація надає своєму персоналу та членам їх сімей додаткові пільги, які відносяться до елементів матеріального стимулювання, за рахунок виділених на такі цілі коштів з фондів соціального розвитку підприємства [7, с. 121]. Така політика сприяє скороченню плинності кадрів, залученню та збереженню кваліфікованої робочої сили.

Таким чином, мотиваційний механізм управління персоналом повинен включати інтереси працівників, приводити у відповідність бажання працівників з цілями підприємства, підвищувати продуктивність праці, заохочувати ініціативу працівників при вирішенні їх власних проблем і проблем підприємства, поліпшувати мікроклімат у колективі, задоволення базисних потреб. Розробка ефективного мотиваційного механізму та вдосконалення діючого має стратегічне значення для будь-якого підприємства.

#### **Література:**

1. Єфіменкова О. Мотивація як елемент управління персоналом [Текст] / О. Єфіменкова, Р. О. Язініна // Вісник КІБіТ. – 2014. – № 1. – С. 118-121.

2. Дьолог Т. І. Управління мотивацією у вітчизняних підприємствах: мотиваційний механізм, мотиваційні фактори і критерії ефективності мотивації [Текст] / Т. І. Дьолог // Економіка та держава. – 2013. – № 10. – С. 16-18.

3. Белова О. О. Формування тривимірної матриці станів мотиваційного механізму стратегічного управління торговельними мережами [Текст] / О. О. Белова // Економіст. – 2013. – № 2. – С. 52-56.

4. Буковинська М. П. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства [Текст] / М. П. Буковинська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 3. – С. 173-177.

5. Клименко М. П., Філатова О. О. Мотивація управлінського персоналу в реалізації загальної стратегії підприємства/ Клименко М. П., Філатова О. О. // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 5 – С. 81-85.

6. Кащенко І. В. Удосконалення системи мотивації персоналу на підприємстві [Текст] / І. В. Кащенко, С. М. Невмержицька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 2. – С. 124-127.

7. Андрусь О. І. Мотивація як фактор управління діяльністю персоналу [Текст] / О. І. Андрусь // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 2. – С. 119-123.

## **НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ФОНДУ ДИВІДЕНДНИХ ВИПЛАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

**Віннікова В. В., к.е.н., доцент**

*Харківський державний університет харчування та торгівлі  
м. Харків, Україна*

**Віннікова В. А., доцент**

*Харківський державний університет харчування та торгівлі  
м. Харків, Україна*

У загальному процесі формування дивідендної політики підприємства відповідальними та значущими є вибір певного підходу до її розробки та обґрунтування величини дивідендних виплат. Змістовно це різні етапи, проте вони тісним чином пов'язані. За інших рівних умов величина фонду дивідендних виплат залежить від обраного методу розрахунку, в основі якого – дотримання відповідного підходу (консервативного, поміркованого чи агресивного) до формування дивідендної політики. Разом із тим, низка характеристик щодо величини фонду дивідендних виплат безпосередньо та показників економічного розвитку господарюючого суб'єкта, що пов'язані з дивідендними виплатами зокрема, є критерієм прийняття рішення щодо дотримання відповідного підходу у формуванні дивідендної політики підприємства.

Значущість дивідендної політики у формуванні власних фінансових ресурсів, вплив її на ключові характеристики підприємства (зокрема ліквідність, фінансову стійкість, вартість капіталу, ринкову вартість активів, тощо), залежність порядку розподілу чистого прибутку між



власниками та підприємством від чинників зовнішнього та внутрішнього середовища зумовлює чисельність методичних розробок із визначення величини фонду дивідендних виплат. Різноманітність пропозицій щодо обґрунтування оптимальної дивідендної політики підприємства зумовлена широтою, різноспрямованістю та дискусійністю теоретичних розробок із даної проблеми. Як базові при цьому виділяють теорію незалежності вартості підприємства від дивідендів Ф. Модильяні та М. Міллера, теорію значущості дивідендів М. Гордона, теорію мінімізації дивідендів, сигнальну теорію дивідендів, теорію «клієнтури» та ін. [1; 2]. Основним об'єктом оцінки у представлених теоретичних підходах є вартість акцій, максимізація яких є критерієм прийняття рішення щодо формування відповідної дивідендної політики.

Прозорість фінансового ринку є передумовою формування дивідендної політики та визначення величини фонду дивідендних виплат на основі сигнальної теорії, згідно з якою виплата значних дивідендів свідчить про можливість економічного розвитку підприємства. За «теорії клієнтури» необхідно формувати той тип дивідендної політики, яка відповідає очікуванням більшості акціонерів. Незважаючи на те, що «теорія клієнтури» виділяється як окрема у переліку теоретичних засад формування дивідендної політики науковці відзначають її нестійкість. За інших рівних умов, незгодні з політикою акціонерів «більшості» на підприємстві, акціонери «меншості» можуть віддати перевагу цінним паперам іншої компанії, що призведе до зміни структури акціонерів та зміни, відповідно, типу дивідендної політики.

В основі прийняття рішень щодо дотримання визначеної дивідендної політики – абсолютний розмір та динаміка величини корпоративних прав. За інших рівних умов прийнятною для власників буде той порядок розподілу чистого прибутку, що забезпечуватиме більш високий курс корпоративних прав.

У переліку передумов прийняття рішення щодо виплати дивідендів визначеного розміру – забезпечення відповідно рівня фінансової стійкості та формування фінансової структури капіталу підприємства у визначених межах, що в повній мірі відповідає критерію ефективності дивідендної політики, а саме – задоволенню інтересів власників та підприємства. Разом із тим, модель, що розроблена, також не може бути застосована без застережень. Так, у переліку вхідних даних моделі – інформація щодо ринкової вартості акцій, що обмежує її реалізацію для публічних акціонерних товариств. Також її запровадження передбачає значну попередню роботу з виявлення залежності кількості акціонерів, незадоволених дивідендною політикою від розміру дивідендних виплат, що ускладнює та уповільнює процес обґрунтування фонду дивідендних виплат.

В основі пропозицій щодо визначення рівня дивідендів у поточному періоді – зв'язок величини дивідендних виплат зі зміною складу пасивів та рівня фінансової стійкості на кінець періоду. Сплачуючи дивіденди, підприємство (за інших рівних умов) зменшує приріст власного капіталу, що відбивається на структурі джерел покриття оборотних активів та,

таким чином, впливає на показник фінансової стійкості господарюючого суб'єкта. У розвиток даного положення відзначимо також, що виплата дивідендів у поточному періоді є чинником збільшення загальної величини відтоку грошових коштів, що зменшує їх залишок на кінець року та зумовлює, таким чином, зниження показника платоспроможності господарюючого суб'єкта. З огляду на зазначене під час обґрунтування величини фонду дивідендних виплат запропоновано виходити з рівня дивідендних виплат та рівня фінансової стійкості, що відображатимуть відповідно інтереси власників і підприємства у поточному періоді. Для обґрунтування рішення щодо величини дивідендів у поточному періоді необхідні дані щодо обсягів діяльності, витрат, дані прогнозного балансу по підприємству в звітному періоді.

Прийняття рішень щодо виплати дивідендів є важливим і з огляду розвитку підприємства у перспективі. Як зазначено вище, критерієм оцінки визначеного порядку формування фонду дивідендних виплат при цьому є вартість підприємства. Враховуючи існуючі методичні підходи до визначення ринкової вартості підприємства доцільність реалізації відповідної дивідендної політики пропонується оцінювати на основі доходного підходу, зокрема методу дисконтованих грошових потоків на власний капітал. На користь використання даного методу свідчить наступне.

Для обґрунтування рішення щодо формування фонду дивідендних виплат у перспективі необхідно визначити прогнозні значення доходів та витрат підприємства, здійснити прогнозні розрахунки щодо руху основних фондів, визначити зміни власного оборотного капіталу та обґрунтувати ставку дисконту з огляду окремих видів ризику. Під час визначення варіантів формування фонду дивідендних виплат доцільним також є урахування даних моніторингу про максимальні та середні рівні дивідендних виплат по підприємству, що досліджується та по підприємствах-аналогах, а також урахувати фінансові можливості підприємства щодо формування дивідендів визначеного розміру.

Обґрунтування рішення щодо формування фонду дивідендних виплат визначеної величини у прогнозованому періоді на основі дисконтованих грошових потоків рекомендовано здійснювати у наступній послідовності, а саме:

1. Визначити тривалість прогнозного періоду.
2. Здійснити аналіз та прогнозування доходів підприємства.
3. Здійснити аналіз та прогнозування витрат підприємства.
4. Визначити прогнозу величину чистого прибутку.
5. За даними моніторингу визначити максимальний, мінімальний та середній рівні дивідендних виплат по підприємству та по підприємствах-аналогах.
6. Оцінити фінансові можливості підприємства щодо формування фонду дивідендних виплат.
7. Визначити ставку дисконту за урахування окремих видів ризику.
8. Визначити поточну вартість грошових потоків за варіантами формування фонду дивідендних виплат.

9. До практичної реалізації прийняти той варіант формування фонду дивідендних виплат, який відповідає максимальній вартості підприємства.

Подані пропозиції з вибору величини фонду дивідендних виплат за прийняття рішень у поточному та довгостроковому періодах хоча й ґрунтуються на узагальненні існуючих підходів до вирішення даної проблеми, проте відрізняються від відомих розробок низкою характеристик.

Зокрема: а) розмежуванням порядку визначення фонду дивідендних виплат з огляду періоду прийняття рішення; б) багатоваріантними розрахунками за прийняття рішень про величину фонду дивідендних виплат як у поточному періоді так і у перспективі, в основі яких – дані моніторингу щодо максимального, середнього та мінімального рівнів дивідендних виплат по окремому підприємству та по підприємствах-аналогах; в) дотриманням визначених критеріїв під час обґрунтування фонду дивідендних виплат, а саме фінансової стійкості та відповідного рівня дивідендних виплат у поточному періоді та зростання вартості підприємства – у перспективі.

#### **Література:**

1. Modigliani F. The cost of capital, corporation finance and the theory of investment / F. Modigliani, M. Miller // *American Economic Review*. – 1958. – Vol. 48 (3). – P. 261–297.

2. Ибрагимов Р. Г. Структура капитала и ценность компании [Электронный ресурс] / Р. Г. Ибрагимов // *Российский журнал менеджмента*. – 2009. – № 4, т. 7. – Режим доступа : [http://www.cfin.ru/management/finance/capital/modigliani-miller\\_analysis.shtml?printversion](http://www.cfin.ru/management/finance/capital/modigliani-miller_analysis.shtml?printversion).

## **TARIFF REGULATION OF UKRAINIAN MEAT-PROCESSING COMPANIES UNDER EXTENDING PROCESS OF EUROPEAN INTEGRATION**

**Vlasova K.M., PhD Student**

*Taras Shevchenko Kyiv National University,  
Kyiv, Ukraine*

The implementation of the Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA) (that is a part of the Association Agreement between the EU and Ukraine) is a really ambitious agreement in the history of the development of Ukrainian economy. It covers many areas of production, its specific regulation, as well as the need to adapt to high European quality standards.

We offer to examine some aspects of export tariff regulation for the meat processing industry in Ukraine, including quotas for certain types of meat products.

The EU authorities chose four kinds of meat, that are covered under tariff quotas from Ukraine, they are: poultry meat, pork meat, cattle and mutton (lamb) meat. Such kinds of meat as turkey or rabbit are not mentioned.

Table 1

**Current condition of meat export to the European market according to the EU-Ukraine Association Agreement in 2014-2015**

№	Product	Quota volume, tonnes per year	Ставка ввізного мита до ЄС понад квоту	Quota use in 2014	Quota use in 2015
1	Cattle meat	12000			
	cattle meat, fresh, chilled or frozen, with bones		from 12,8 + 141,4 euro per 100 kg	entry into EU market is not permitted	
	cattle meat, frozen, without bones		from 12,8 + 304,1 euro per 100 kg		
2	Pig meat	20000			
	carcasses and halves of carcasses of domestic pigs; blades and their cuts; cutting edge and its cuts – brisket with a layer of fat and its cuts; frozen carcasses and half carcasses of frozen shoulder blades and cuts of domestic pigs	+20000	from 46,7 to 86,9 euro per 100 kg	entry into EU market is not permitted	
3	Poultry and poultry half-finished products	16000	from 18,7 euro per 100 kg to 276,5 euro per 100 kg	77,2% (12360)	100% (16000)
	poultry, not divided into parts, frozen	+20000		0%	22,5% (4504,5)
4	Mutton and lamb meat	1500 with a gradual increase up to 2 250 within next 5 years	from 12,8 + 141,7 euro per 100 kg to 12,8 + 311,8 euro per 100 kg	entry into EU market is not permitted	

Source: prepared by the author according to [1; 2]

Administration of tariff quotas of European Union is carried out in accordance with Articles 308a, 308b and 308c of Regulation (EEC) number 2454/93, establishing rules for the implementation of the Community Customs Code (Annex 5), and Article 184 of Regulation (EC) number 1308/2013 (Annex 6).

Administration of tariff quotas can be done by two legislative principles:

- «first come – first served»;
- using import licenses.

There is an exhaustive list of products from Ukraine, that can be exported according to the first principle (around 27 goods groups in total), as well as mutton meat is also stated here. Three other kinds of meat should be exported by the second principle.

The largest amount of basic quota was chosen for the pork meat according to the agreement – in an amount of 20 Kt and an additional one – for more 20 Kt. of a particular types of pork (table 1). Poultry meat and semi-prepared products from it can be exported within the quota in an amount of 16 Kt and an additional 20 Kt for not divided into parts, frozen poultry meat. The volume of cattle meat quota is specified in the amount of 12 Kt and mutton meat – 1.5 Kt. with a gradual increase up to 2.5 Kt. over the next 5 years. Ukrainian meat producers have the right to export more than the established quotas, but there will be applied regular import duties to their goods, which vary in size within each of the commodity groups.

It's worth mentioning, that after the Agreement being signed only poultry meat has been exported within the tariff quotas to the EU. There was used only 77,2% of the main quota in 2014 (or 12,36 Kt of the product), to compare with 100% of the main (20 Kt of the meat poultry) and 22,5% of additional quota (or 4,5 Kt) in 2015. Export of production is provided by two companies – PAT «Myronivskii hliboprodukt» (exporting its products to the EU since 2013) and TOV «Kompleks Agromars».

Export of pig meat to the EU is not permitted due to emerging cases of animal diseases in Ukraine. There was also no export of cattle and mutton meat, in a case of first one – the reason is hidden in meat producers' obligation to check up for a certain kinds of animal diseases (setting up a constant monitoring takes around 2-3 years).

The current negative results of the Agreement's impenetation are caused by the following reasons:

- lack of the regulatory framework at the level of the ministry;
- lack of the officially approved regulation with criterias for the inspection of meat industry producers of pork, lamb and cattle meat (such procedures exist only for poultry production);
- there is no possibility of voluntary passing the test veterinary audit of compliance according to the European requirements;
- unstable prices for raw materials;
- weak support from the government;

- low level of certification and quality control of production according to the main international and national systems and individual standards;
- lack of marketing promotion and information policy about the quality and features of the Ukrainian meat abroad.

Despite the fact, that Ukrainian authorities should support meat processing industry, producers and their associations also must activate their professional activity under the globalization process and deepening integration with the European market.

All efforts aim to lower entry barriers and should be focused on product certification and implementation of safety and quality systems of production. Also local authorities can try to change quotas, which products are not yet permitted to be exported, to the one, that are partly or fully used (pig, cattle and lamb meat to poultry meat).

### References:

1. Додаток 2 до довідки Автономний преференційний торговий режим ЄС для України [Електронний ресурс] // Торгово-промислова палата України – Режим доступу до ресурсу: [http://www.ucci.org.ua/download/eur1\\_2.pdf](http://www.ucci.org.ua/download/eur1_2.pdf)
2. Панченко Ю. Невичерпні. Як українські експортери використовують європейські квоти [Електронний ресурс] / Європейська правда – Режим доступу до ресурсу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/01/29/7030160/>

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛІГРАФІЇ

**Воронкова І. Ю., аспірант**

*Національний технічний університет України*

*«Київський політехнічний інститут»*

*м. Київ, Україна*

У фаховій вітчизняній та зарубіжній літературі представлені окремі теоретичні аспекти формування та розвитку кластерів. Разом із тим, неповною мірою висвітлені методи групування підприємств, що ускладнює процес формування стратегії кластероутворення та визначає актуальність дослідження.

Передумовами формування кластера взаємодіючих підприємств виступають такі фактори: наявність конкурентоспроможних підприємств-лідерів у регіоні; конкурентні переваги регіону (вигідне територіальне положення, наявність відповідних ресурсів тощо); територіальна концентрація та близьке місцезнаходження підприємств (масштаби регіону забезпечують можливість активної взаємодії); значна кількість підприємств-учасників, які забезпечують «критичну масу»; наявність функціонально-виробничих зв'язків і забезпечення координації між підприємствами-учасниками кластера.

Формування стратегії кластероутворення за участю підприємств поліграфії доцільно супроводжувати їх типологічним аналізом. Визначення структури кластера, його внутрішніх і зовнішніх зв'язків в застосуванні комплексного аналізу даних, які характеризують об'єкти досліджуваного бізнес-напряму.

Особливістю аналізу підприємств супроводжується обробкою значної кількості показників, відображених у різних одиницях виміру. Тому доцільно використовувати методи багатовимірного, зокрема кластерного аналізу. Дослідження групи підприємств методами кластерного аналізу визначається його процесами: виокремлення організацій у кластери за характерними ознаками; формування принципів управління, орієнтованих на представників кластера; виділення та виявлення нетипових організацій, зв'язків і взаємодій.

Сутність кластерного аналізу полягає в розподілі загальної генеральної сукупності взаємодіючих компонентів на кластери таким чином, щоб у кожному знаходились найбільш близькі за ознаками об'єкти. Теорія кластерного аналізу включає декілька методик [1, с. 127]. Зокрема, в економічних дослідженнях набули поширення такі: ієрархічна кластеризація (дендрограми), алгоритм  $k$ -середніх ( $k$ -means), нечітка кластеризація (*Fuzzy C-means*) тощо.

Ієрархічна кластеризація використовується при формуванні кластерів за допомогою визначення відстаней між об'єктами та надає можливості візуалізувати результати дослідження у вигляді дендрограми. Ці відстані можуть визначатися в одновимірному або багатовимірному просторі. При тому, важливим кроком при проведенні кластерного аналізу є підбір методу для обрахунку відстаней між досліджуваними об'єктами. Основними способами визначення відстаней є: евклідова відстань, квадрат евклідових відстаней, відстань міських квадратів (Манхеттенська), відстань Чебишева, ступенева відстань.

Метод  $k$ -середніх є найбільш поширеним серед неієрархічних методів кластерного аналізу. Використання цього методу можливе за наявності гіпотези про ймовірну кількість кластерів. Даний метод надає можливості побудувати  $k$  кластерів, що знаходяться якнайдалі один від одного та кластери, яким належать спостереження з найближчим середнім значенням. Метод базується на мінімізації суми квадратів відстаней між кожним спостереженням та центром його кластера.

Наявність кластера доцільно визначати за ланцюжком створення вартості, інтенсивності взаємодії та контактів. Для цього існують емпіричні методи кластерного аналізу [2]: *between-groups linkage* (взаємозв'язки між групами); *within-groups linkage* (взаємозв'язки всередині груп); *furthest neighbor* (найвіддаленіший «сусід»); *nearest neighbor* (найближчий «сусід»); *centroid clustering* (наявність основного напрямку кластера); *median clustering* (середній показник взаємодії в кластері); *ward's method* (метод визначення оптимальної взаємодії у кластері).

Отже, визначені методи доцільно використовувати для згрупування підприємств поліграфічної діяльності в Україні у кластери та є підґрунтям

для аналізу кожної групи з метою виявлення притаманних їй особливостей і тенденцій розвитку.

#### **Література:**

1. Дюран Б. Кластерный анализ / Б. Дюран, П. Оделл. – Москва: Статистика, 1977. – 128 с.

2. Дюриг В. Кластерный подход как инструмент для регионального экономического развития. [Электронный ресурс] / Вольфганг Дюриг – Режим доступа до ресурсу: [http://ced.by/media/news/20141015-klastery/01\\_duerig.pptx](http://ced.by/media/news/20141015-klastery/01_duerig.pptx).

3. Смачило І.І. Кластерний аналіз показників сталого розвитку підприємств / І.І. Смачило // Технологический аудит и резервы производства – 2013. – № 2/2(10) – С. 36-40.

## **BUSINESS VALUATION AS A TOOL OF ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT**

**Goi V. V., PhD Student**

*Kharkiv National Economic University  
named after Simon Kuznets  
Kharkiv, Ukraine*

**Vasyliiev O. V., Doctor of Economics, Professor**

*Kharkiv National Economic University  
named after Simon Kuznets  
Kharkiv, Ukraine*

In today's Ukraine, a difficult transformation process of changing the business system towards the implementation of the modern paradigm of formation of a socio-oriented market economy and innovative concept of its development. Changing the business model caused changes in the ownership structure in the economy, the genesis of the corporate sector, led to significant structural changes, which have existed in the Ukrainian economy since 1980s till present. The financial crisis in late 2008, the political and economic situation in 2014 again damaged the already not very strong economic growth, and served as the basis for crisis developments in enterprises [1].

The main contribution to the development of the value approach to the enterprise management was made by foreign economists A. Damodaran, T. Kohler, T. Copeland, J. Murrin, Scott M., K. Walsh, Fayolle A., etc. In the national school, studies of I.A. Blank, T.V. Momot, M.I. Kruglov, I.A. Markin, Chumachenko M.G., Shubin O.O., etc. look promising. However, so far the theory of value management is quite controversial. In addition, these studies are mostly general theoretical developments that are far from their practical application.

Anti-crisis financial management now implements its main tasks, including the most important one – a timely diagnosis of the enterprise's financial



condition and taking the necessary anti-crisis measures to prevent the financial crisis by implementing specific functions.

They are divided into two main groups, namely: general functions of the anti-crisis financial management, characteristic of any type of management, and specific functions [2].

Restoring the financial balance and minimizing the size of the enterprise value reduction is the main goal of the anti-crisis financial management.

Tools for the value appraisal include three approaches: property (cost), income and comparative approaches. The methodology of each approach is an independent opinion on the enterprise value and factors that influence it.

The theory of the (property) cost approach is based on the model of the business value discrete growth. The methodology of this approach describes sources of growth and considers the current potential of the enterprise. The methodology of income approach is on the contrary focused on a continuous model of value creation and reveals the mechanism of increasing the welfare of the enterprise and its owners. It provides for analysis and forecast of future development. The comparative approach methodology is based on the general scientific method of comparative analysis, positioning the enterprise in the industry and reflecting the view of the market to the company [3].

From a theoretical point of view, the value is a result of many factors influencing the enterprise. An inner feature of the enterprise as an economic system is its constant development, and this development occurs under conditions of uncertainty. The changing environment requires responses from the management. Considering the fact that it is sometimes impossible to take into account the whole dynamic system of value factors, the accumulation of negative trends of some of these factors in the dynamics will be expressed in a reduction of value. Effective anti-crisis management mechanisms and procedures, which will be implemented through the value control factors, will lead to overcoming the crisis and an increase in the value [4].

In the anti-crisis financial management, the enterprise value as a criterion of development is extremely important, and the dynamics of the value in time is a reflection of changes in the financial well-being of the enterprise. A difference of the value indicators of a continuous (as the value of discounted cash flows) and a discrete (as the value of equity) growth model is conceptual, the ratio of which is described by a vector of the financial condition dynamics. This, in turn, lays the foundation for the approach to preventive diagnosis of the crisis and the probability of bankruptcy by only one integral indicator, and the analysis of the dynamics and the ratio of the value obtained using different growth models may be part of a rapid diagnosis of the financial condition of the enterprise [5].

The discrete model is characterized by the fact that at any given time, the enterprise value is determined by its equity, and may be expressed as a difference between the assets of the enterprise and its liabilities. In the simplest situation, in a simple reproduction process, when the assets value does not change, the occurrence of signs of financial instability leads to an increase in borrowed funds, and as a result reduces the share of equity. In general, the reallocation of a financial capital structure leads to the fact that at any given

point in time, the equity ratio becomes less and less, which is a reflection of a lower value in short-term models. A reverse statement will also be true: an improved financial situation will be accompanied by a decrease in the share of liabilities of the enterprise, which causes an increase in equity, and hence the value of the enterprise under other equal conditions.

The dynamic model of value is described from the point of the continuous flow of revenues and expenses. In the long term, the value of the enterprise is determined by discounted future cash flows. Changes in the value of cash flows, changes in the discount rate (cost of borrowing capital), values of the forecast period (as an expression of a period of the enterprise existence and its economic life) will be the result of an increase of the financial instability and the likelihood of bankruptcy, influencing the value factors.

The value dynamics and the ratio of indicators of certain models are operational and at the same time a reliable indicator of financial condition, including the occurrence of signs of financial instability, which is especially important in a system of financial recovery when the time and the resources available are limited.

Thus, the development of financial instability reduces the value of the enterprise both at the moment and in the longer term, as evidenced by the negative dynamics of changes in all factors that directly influence the value. Positive changes in the value factors of both models is a result of improving the financial condition. This again emphasizes that the dynamics of value is a reliable indicator (criterion) of financial condition, and the management of value factors is a tool of financial recovery.

#### **References:**

1. Manoilenko A.V. Basic approaches to the formation of basic strategies of corporations development. Kommunalnoe hozyaystvo gorodov [Communal services of cities], 2005, no.65, pp. 148-156. (in Russian).
2. Blank I.A. Antikrizisnoe finansovoe upravlenie predpriyatiem [Anti-crisis financial management of business]. Kiev, Elga, Nika-Tsentr., 2006. 672 p.
3. Rutgaizer V.M. Otsenka stoimosti biznesa. 8T. [Business valuation, Vol. 8]. Moscow, International Academy of Appraisal and Consulting., 2006.
4. Aswath Damodaran. Applied Corporate Finance. 4th ed. Wiley, 2015.
5. Prokhorova Iu.V. Determining the likelihood of bankruptcy using a composite capital index. Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy (zbirnyk naukovykh prats) [Problems and prospects of the banking system of Ukraine (collection of research papers)], no. 21. Sumy, Ukrainian Banking Academy of the National Bank of Ukraine, 2007, 145–149 pp.

# РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ

Гудзь Ю. Ф., к.е.н., доцент,  
докторант

*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

Впровадження нового в господарську діяльність підприємства визначається як нововведення. З моменту прийняття рішення про впровадження, новація здобуває нову якість і стає інновацією. Інновації є однією з умов розвитку суб'єктів господарювання, підвищення якості та кількості продукції, появи нових товарів і послуг.

Р. Фатхутдінов під інновацією розуміє кінцевий результат впровадження новацій з метою зміни об'єкта управління й отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту [7, с. 32]. О. Лапко стверджує, що інновацію слід розуміти як інноваціонування – процес, який не завершується освоєнням нової техніки у виробництві або доведенням до проектної потужності нової технології, а має неперервний характер навіть після впровадження [6, с. 48]. У процесі дослідження аналізувались визначення як терміну «інновація», так і – «нововведення», оскільки, зазвичай, вітчизняні науковці вживають їх як синоніми [3; 5]. У монографії [1, с. 142] зазначено, що термін «нововведення» є варіантом українського перекладу англійського слова «innovation» й тому немає потреби шукати відмінності між нововведенням і інновацією. Проте є науковці [2; 4], які вважають, що вищезазначені терміни мають різний зміст та не кожне нововведення є інновацією. Таким чином, можна стверджувати, що сьогодні відсутнє загальноприйняте визначення поняття «інновація».

Аналіз існуючих підходів до визначення інновацій дозволив дійти висновку, що інновації варто трактувати так: це створені або вдосконалені конкурентоспроможні процеси, технології, продукція або послуги, організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які є результатом формування прогресивних ідей в економічній і технічній сферах як прояв досягнень науково-технічного прогресу і забезпечують його подальший розвиток і поліпшення якості продуктів, процесів, технологій для забезпечення виробничих, соціальних потреб підприємства й національних інтересів.

Аналіз трактування поняття «інноваційний потенціал», їх переваг і недоліків, а також дослідження складу інноваційного потенціалу дозволило дійти висновку, що інноваційний потенціал слід трактувати більш комплексно, охоплюючи всі рівні управління на підприємстві: інноваційний потенціал – це характеристика підприємства, що відображає його здатність використовувати наявні в розпорядженні наукові, матеріальні, технічні, фінансові, кадрові, організаційні, управлінські

ресурси для досягнення в процесі здійснення інновацій поставлених цілей на всіх рівнях управління: оперативному – максимізація прибутку; тактичному – поліпшення фінансового стану й підвищення привабливості підприємства для потенційних інвесторів, акціонерів, кредиторів; стратегічному – збільшення частки на ринку й максимізація ринкової вартості підприємства.

Сутність та роль інноваційного потенціалу у діяльності та розвитку переробних підприємств АПК розкривають його складові елементи. Аналіз існуючих підходів до питання складу інноваційного потенціалу переробних підприємств АПК дозволив дійти висновку про те, що серед вітчизняних та закордонних вчених немає єдиної думки щодо кількості, змісту та функціонального значення елементів інноваційного потенціалу підприємства. Існуючі методи оцінки інноваційного потенціалу переробних підприємств не можуть бути повною мірою використані на практиці, оскільки мають недоліки: використовувані показники запозичені з методик, що характеризують не власне інноваційну діяльність, а пов'язані з нею види діяльності; не завжди чітко й однозначно вказують на зв'язок інноваційного потенціалу з результатами фінансово-господарської діяльності підприємства; не завжди враховують у розрахунках негативний вплив інфляції, ризику й невизначеності; використання існуючих методів не дає можливості встановити зв'язок інноваційного потенціалу з ринковою вартістю підприємства.

Питання управління потенціалом переробного підприємства, зокрема інноваційним, дійсно стоїть на сьогодні досить гостро, адже сучасна економічна та політична ситуація в Україні примушує суб'єктів економічних відносин звертати все більшу увагу на стратегічне планування економічного розвитку, прогнозування можливого ефекту від здійснюваних заходів, залучення додаткових фінансових ресурсів. Окрім проведення аналізу економічної ситуації, що склалась, важливим є також визначення потенційних можливостей підприємства, побудова перспективної моделі розвитку переробних підприємств АПК.

Для інноваційного розвитку сучасних переробних підприємств АПК важливу роль грає інформація, інтелект, знання, носієм яких є кадровий потенціал підприємства. Проведений аналіз свідчить, що для кадрової складової інноваційного потенціалу переробних підприємств АПК України характерні негативні явища: скорочення кількості та чисельність наукових співробітників, які виконують наукові дослідження й розробки, відтік кадрів вищої кваліфікації зі сфери АПК.

Важливим елементом оцінки інноваційного потенціалу переробного підприємства АПК є ефективність інновацій. Аналіз підходів до трактування ефективності інновацій з урахуванням запропонованої трактовки поняття «інновації» дозволив дійти висновку, що під ефективністю інновацій слід розуміти позитивний або негативний результат від впровадження у виробничий процес створених або вдосконалених конкурентоспроможних процесів, технологій, продукції або послуг, які мають нові властивості або передбачають використання

нових технологічних процесів, а також організаційно-технічних рішень виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру.

Ефективність інновацій може бути позитивною, коли має місце успішна реалізація інновацій й приріст інноваційного потенціалу переробного підприємства, або негативно – у випадку неотримання очікуваного ефекту від інновацій, в результаті чого спостерігається зниження інноваційного потенціалу переробного підприємства. Аналіз робіт, присвячених методам оцінки ефективності інновацій, дозволяє виявити, що існуючі підходи мають недоліки, які не дозволяють їм дати точний і об'єктивний результат. Це обумовлює необхідність удосконалення системи показників оцінки ефективності інновацій для оцінки інноваційного потенціалу переробних підприємств АПК з урахуванням основних положень теорії часової вартості грошей, фактору інфляції і інноваційного ризику, а також змін в показниках фінансового стану.

Враховуючи роль і значення інноваційного ризику у виробничо-господарській діяльності переробного підприємства АПК і наявність зв'язку між наслідками прояву ризиків і інноваційним потенціалом підприємства, інноваційний ризик слід розуміти як імовірність недоотримання очікуваного прибутку або науково-технічних, ресурсних, соціальних і екологічних видів ефекту від реалізації інновацій, що впливає на величину інноваційного потенціалу підприємства. Аналіз існуючих методичних підходів до оцінки ризиків дозволяє зробити висновок, що не слід обмежуватися одним методом в процесі оцінки ризику, а потрібно використовувати у сукупності ті з них, що найбільш відповідають умовам проведення аналізу інноваційних ризиків з метою оцінки інноваційного потенціалу переробного підприємства АПК.

Вміння раціонально та ефективно управляти інноваційним потенціалом підприємства, використовувати та змінювати його забезпечить високу конкурентоспроможність підприємств АПК та дозволить протягом тривалого часу тримати міцні позиції на ринку.

Дослідження сучасного рівня інноваційного потенціалу переробних підприємств АПК України, стану окремих складових інноваційного потенціалу, дозволяє говорити про низький інноваційний потенціал переробних підприємств АПК. Існуючий потенціал реалізований не в повному обсязі, що й приводить до невисоких темпів інноваційного розвитку вітчизняних переробних підприємств АПК.

### **Література:**

1. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савлук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізація: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: Навч. посібник. – К.: Заповіт, 1996. – 238 с.
3. Буднікевич І.М., Школа І.М. Становлення регіонального ринку інновацій в Україні. – Чернівці: Зелена Буковина, 2002. – 200 с.
4. Гохберг Л.М. Статистика науки и инноваций: краткий терминологический словарь. – М., 1996. – 290 с.
5. Гриньова В.М., Гриньов А.В. Дослідження розвитку уявлень про інноваційні процеси// Економіка розвитку. – 2003. – № 1. – С. 5-9.

6. Лапко О.О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. – К.: ІЕП НАНУ, 1999. – 254 с.

7. Фатхутдинов Р.А. Иновационный менеджмент: Учебник для вузов. – 2-е изд. – М: Интел-Синтез, 2000. – 624 с.

## **ADAPTATION OF THE CONCEPT OF ENTERPRISES VALUE MANAGEMENT TO ECONOMIC CONDITIONS OF UKRAINE**

**Davydov O. I., PhD (Economics), Associate Professor**

*V.N. Karazin Kharkiv National University*

*Kharkiv, Ukraine*

Value-Based Management (VBM) is an innovative concept of management for enterprises in Ukraine. Adaptation of the concept of enterprises value management to Ukrainian economic environment is the key to its successful implementation.

In the system of value management maximization of the value of enterprises is the main purpose of management, a universal criterion of appropriateness of management decisions and evaluation of managerial performance efficiency.

The value of enterprises may take the form of the market, investment, insurance, liquidation and other types of this value. Multidimensional nature of the value makes necessary to specify the general target criterion of value management in view of determining the type of the value maximized.

The traditional approach to value management is based on the understanding of the target function of making managerial decisions in the form of maximization of the market value of companies.

In the area of financial management, many enterprises tend to use contemporary concepts of company value management and methods of management, according to which the main criterion of the success of management performance at its various levels is the achievement of maximum increment in the market value of a enterprise and its branches [1, p. 82].

The process of formation of the market value of companies largely depends on the level of efficiency of the market itself, the degree of development of market institutions.

The national economic model is characterized by the low level of the development of the market of enterprises due to the limited supply and insufficient demand for the enterprises as a specific commodity in the market economy. In such circumstances, the mechanism of formation of the market value of companies cannot be effective.

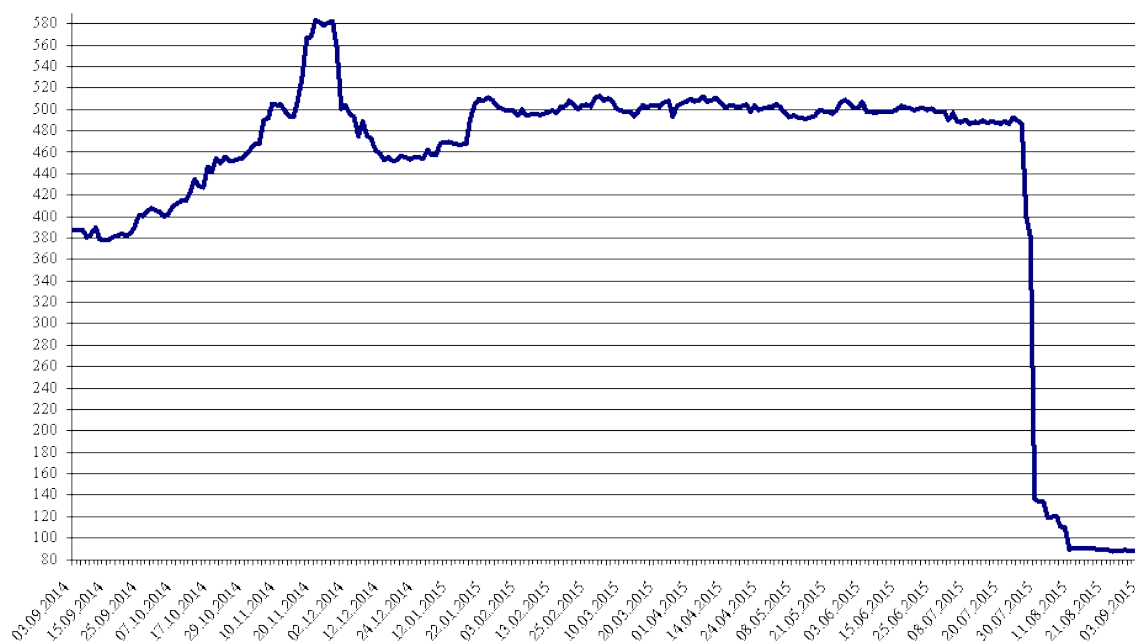
The market value of an enterprise is expressed through its market capitalization in the stock market. However, in Ukrainian economic conditions the indicator of market capitalization of enterprises characterizes their distorted market value because of insufficient capitalization of the national stock market in nationwide economy.

The value of market capitalization of companies is strongly influenced by numerous short-term subjective factors, which are not often related to actual financial and economic results of performance of these enterprises.

In particular, O.G. Mendrul considers psychology of investors and their particular goals, the effect of the statements or conduct of certain influential persons on the behaviour of other market participants, the volume of speculations, which shifts market targets from the current cost of stock values to the expected one, to be subjective factors which create the market value of equity [2, p. 55].

Capitalization of the listed companies of the stock market of Ukraine is characterized by the vast amplitude of oscillations, even during a short time period (Fig. 1). Increased volatility of market capitalization makes it difficult to predict such capitalization in the framework of the VBM concept implementation.

Market capitalization has a limited scope of application in management due to the fact that this indicator can be determined only in relation to joint-stock companies with sufficient liquidity of their own shares.



**Fig. 1. Capitalization of the listed companies of the stock market of Ukraine, billion hryvnas [3]**

Maximization of the market value of equity (shareholder value) and market capitalization represents only the interests of the owners of a company, that is shareholders, in obtaining their benefits, ignoring the position of the creditors and other interested persons, their potential ability to have impact on managerial decisions making process [4, p. 23].

Meanwhile, the value of a company is a fundamental economic category, on the basis of which there are formed the relations between the persons, who are interested in the development of an enterprise [5, p. 11].

The value of an enterprise reflects the interests of not only its owners, but also of all other stakeholders – creditors, employees, managers, partners of the enterprise and the state. Stakeholders significantly influence the formation of the enterprise value and, in their turn, are interested in obtaining certain benefits from this enterprise performance aimed to have increment in value.

Thus, the growth of the market value and market capitalization of companies cannot be an effective target criterion of value management in Ukrainian realities.

The most adapted target criterion of value management in current conditions of the national economy development is maximization of the fundamental stakeholder value of enterprises.

The fundamental stakeholder value of enterprises characterizes the internal value of an enterprise in view of the achieved level of operating, investment and financial efficiency, as well as the stakeholder value from the standpoint of the degree of satisfaction of the stakeholders' needs by way of gaining economic benefits in the process of enterprise performance.

Such characteristics of fundamental stakeholder value as being real, objective, fundamental, long-term, controllable, taking into consideration the interests of all the stakeholders of the enterprise, having low volatility, reliable, having a wide scope of application, results in possible implementation of fundamental stakeholder value in value management.

Value management of enterprises is based on the major indicator, which should express the integral assessment of enterprise value for management purposes, should correspond to the value indicators at different levels of management, give possibility of decomposition into value factors, as well as serve as a tool for building the systems of value monitoring and tangible rewards for the managers and the employees.

For effective integration of such evaluation into the process of value management we need to make the main indicator of the value of enterprises correspondent to the main purpose of value management.

In order to make reforms in the system of Ukrainian enterprises' valuation we should develop the methods for determining the fundamental stakeholder value which is based on a broader interpretation of the value of enterprises in view of ensuring their effective financial and economic performance and making good relations with stakeholders.

#### **References:**

1. Мозенков О. В. Ринкова вартість компаній у системі захисту корпоративних прав держави / О. В. Мозенков, В. В. Калюжний // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 82-98.

2. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств: Монографія.– К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.

3. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nssmc.gov.ua/day\\_analytics](http://www.nssmc.gov.ua/day_analytics).

4. Теплова Т.В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий / Т.В. Теплова. – М.: Вершина, 2007. – 272 с.

5. Яремко І. Й. Оцінювання та формування вартості машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец.



## **АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ МЕЖОРГАНИЗАЦИОННЫХ СЕТЕЙ**

**Данилович-Кропивницкая М. Л., к.э.н., доцент**  
*Національний університет «Львівська політехніка»*  
*г. Львов, Украина*

Объектом исследования являются межорганизационные сети (МоМ) как альтернатива иерархическим системам организации бизнеса в условиях возрастающего влияния информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) на их развитие. Автор считает МоМ динамической социально-экономической системой, состоящую из отдельных экономических агентов, которая базируется на мощной ресурсной базе, миссией которой является достижение стойкой проактивной рыночной позиции и развитие инноваций. МоМ – саморегулируемая система, которая построена на принципах синергии с целью оптимального использования ресурсов, компетенций и уменьшения инвестиционных рисков.

Внедрение МоМ в реализацию технических, технологических и социальных проектов отличается большим разнообразием, среди которых выделим инновационный тип сетей. Такая специализация, где в структуре сети кроме производственных предприятий и финансовых учреждений, находятся центры обучения и инноваций, трансфера технологий, дает возможность быстро и эффективно внедрять новые знания, научные исследования и изобретения. Эта тенденция является следствием развития информатизации общества, новых подходов к решению проблем конкуренции в условиях глобализации, быстрого распространения высокотехнологичных продуктов и высокого уровня рисков на новых рынках. Нужно отметить, что концептуальные исследования этих сетей являются неотъемлемой частью организационной культуры современного общества и пока не созданы.

Развитие МоМ распространяется на разные сферы деятельности общества. Лидирующие позиции здесь занимают ритейл, ИКТ, аутсорсинговые и виртуальные компании, корпорации автомобилестроителей и др. Однако связь сетевого взаимодействия с механизмами инновационного развития в научной литературе изучена мало и интерес к этим вопросам касается не только экономического анализа, но и социологии, практической психологии, менеджмента, экономической географии и др. Инновационное развитие и рост являются результатом становления в экономике и в обществе новой сетевой модели организации и координации связей и нового общественного мышления.

Анализ литературы по вопросам сетевого взаимодействия позволяет выделить два важных свойства сети: структурные и реляционные [1]. Структурные свойства означают конкретные способы, которыми связаны агенты или структуру связей между предприятиями в сети [2, с. 33]. Реляционные свойства определяют природу этих связей, то есть эффект сети, который может предусматривать общую цель, эффективные методы обмена информацией, знаниями, технологиями, управление их потенциалом на принципах экономики знаний, формальные обязательства, неформальные договоренности, создание инновационной структуры и др.

Автор в [3, с. 38-40] выделяет также узловое свойство сети, которое помогает определить атрибуты предприятий-партнеров. Узлы или отдельные предприятия в сети содержат ресурсы, а характер реляционных факторов позволяет определить, насколько хорошо центральная (фокальная) фирма может получить доступ и приобрести ресурсы специализированных партнеров, тогда как структурные факторы определяют, насколько хорошо фокальная фирма может получить доступ и приобрести ресурсы всех партнеров в сети.

Для определения конструкций в структурном, реляционном и узловом аспектах используют три критерия. Во-первых, выбранные конструкции должны актуально объяснять, как сетевые факторы помогают фирмам смягчить инновационные барьеры, то есть, позволяют фирме сократить расходы и приобрести ресурсы, преодолеть организационную жесткость и неопределенность. Во-вторых, они должны содержать проверенные теоретические и эмпирические данные о разных ресурсных потоках и их пороговых уровнях. В-третьих, ключевые конструкции должны быть достаточно широкими, чтобы представлять сетевые эффекты и одновременно модель должна быть менее затратной.

Используя эти общие критерии, можно выделить сетевые характеристики, которые влияют на инновационность фокальной фирмы: ресурсный потенциал и межорганизационную сеть связей отображает структурный аспект; силу сетевых связей и их разнообразие отображает реляционный аспект, а интеллектуальный капитал и разнообразие сетевых агентов отображает узловой аспект.

Сетевой ресурсный потенциал определяется суммой ресурсов членов сети. Поэтому при преодолении инновационных барьеров эффективность МоМ зависит от ресурсного потенциала сети и способности её агентов мобилизовать собственные сетевые ресурсы.

Трудности и отсутствие открытости связей, которые возникают при обмене информацией между агентами сети, смогут резко снизить результативность структуры, в рамках которой эти субъекты взаимодействуют. В то же время, если удастся найти формы взаимодействия, при которой интенсифицируется обмен информационными потоками и использование ИТ-технологий, тогда результативность функционирования сети является достаточно высокой, что отображается на результатах конкурентоспособности и скорости реакции на конъюнктуру рынка.

Катализатором для развития МоМ являются такие черты отраслевых рынков, как глобальный уровень конкуренции; осложнение производственной и коммерческой деятельности компаний; неопределенность внешней среды; информатизация общества, роль информации и ИКТ как ресурса. Но главным является повышение фактора времени с одновременным снижением длительности жизненного цикла предложенных товаров/услуг, ростом темпов инновационных технологий, что в совокупности и есть предпосылкой формирования МоМ в контексте бизнес-стратегий. Целью такого похода является формирование и развитие сетевой и информационной экономики, которая при определенных условиях может лечь в основу методики и процесса оздоровления экономики не только отдельных регионов, но и экономики страны в целом. При этом необходимо использовать методы и инструментарий деловой активности, которые уже апробированы и доказали свою весомость и стойкость как на внутреннем, так и внешнем рынках, усиливая конкуренцию на основе дифференциации и специализации.

Первый этап создания таких сетевых структур требует применения только управленческих технологий. Однако оптимизация всех процессов создания и функционирования МоМ оказывается невозможной без высокого уровня и качества коммуникаций и координации экономической деятельности. В МоМ, которые ориентируются на создание инновационных продуктов/услуг и растущее использование ИКТ, иницируются процессы стандартизации, которые выступают как фактор повышения общей эффективности самой сети, а это, в свою очередь, и является катализатором интеграционных процессов.

В практической деятельности предприятий, которые станут структурными агентами сети, развитие взаимовыгодного сотрудничества с партнерами и использование ИКТ, является основой управления сети. Поэтому, чем выше уровень стандартизации бизнес-процессов у партнеров сети, тем больше они инвестируют в создание центра управления информационными потоками и качеством управления.

Основной задачей региональной администрации и государственных органов власти при децентрализации бизнеса и сетевом подходе является налаживание взаимодействия между участниками всего процесса, при котором совместно разрабатываются и реализуются стратегические планы и программы, а образованные в результате корпоративных решений ресурсы являются общими, распределяются и используются в интересах всей структуры.

Структура, которая является межорганизационной сетью, в сущности, не просто распределяет ресурсы между участниками процесса, а согласовывает и создает стратегию управления финансовыми, информационными и коммуникационными потоками.

### **Литература:**

1. Rowley, T. Redundant governance structures: An analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semiconductor industries / T. Rowley,

D. Behrens, D. Krackhardt // Strategic Management Journal. – 2000. – № 21 (3). – P. 369-386.

2. Wellman, B. Structural Analysis :From method and metaphor to theory and substance/ B. Wellman. – P. 19-61 in Social Structures a Network Approach, edited by Barry Wellman & S.D. Berkowitz. – Cambridge, Cambridge University Press Cambridge. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://homepage.ntu.edu.tw/~khsu/network/reading/wellman2.pdf>.

3. Srivastava, M.K. Friends or Neighbors: The Effects of Inter-firm Networks and Clusters on Technological Innovations in the U.S. Semiconductor Industry». – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [https://vtechworks.lib.vt.edu/bitstream/handle/10919/29234/Dissertation\\_Manish\\_Srivastava\\_ETD.pdf?sequence=1](https://vtechworks.lib.vt.edu/bitstream/handle/10919/29234/Dissertation_Manish_Srivastava_ETD.pdf?sequence=1).

## **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

**Дробишева О. О., к.е.н., доцент**

*Запорізька державна інженерна академія  
м. Запоріжжя, Україна*

Вибір інноваційної стратегії розвитку є центральним моментом стратегічного планування і запорукою успішної діяльності підприємства в сучасних умовах. Зростаюча конкуренція змушує підприємства активно впроваджувати стратегічне планування, прогнозувати можливі зміни, щоб виграти в конкурентній боротьбі.

В умовах ринкової економіки недостатньо мати якісний продукт, необхідно планувати і впроваджувати нові технології, які дозволять забезпечити належний рівень конкурентоспроможності. Формування заходів, здатних активізувати інноваційну діяльність підприємства є одним із першочергових завдань в сьогочасних умовах господарювання.

У науковій та методичній літературі стратегія інноваційного розвитку визначається як складова частина інноваційного менеджменту та економічної стратегії підприємства, що встановлює напрямки розвитку інноваційної діяльності та дозволяє покращити позиції підприємства. Виділяють такі стратегії інноваційного розвитку, як: стратегію наступу, традиційну стратегію, стратегію за нагодою та змішану стратегію. Під час формування стратегії інноваційного розвитку слід обрати метод чи модель формування інноваційної стратегії, який для аналізованого підприємства є найбільш оптимальним. Для цього застосовують SWOT-аналіз [1, с. 78].

Розробка стратегії інноваційного розвитку передбачає визначення стратегічних задач, оцінку можливостей та ресурсів для їх виконання; підготовку конкретних програм; розробку альтернативних варіантів інноваційного розвитку; оцінку сильних та слабких сторін діяльності суб'єктів з врахуванням стратегічних завдань. Досліджуються фактори, що впливають на зміст формування інноваційної стратегії [2, с. 140]. Всю сукупність факторів можна поділити на внутрішні (фактори

мікросередовища) та зовнішні (фактори макросередовища) по відношенню до системи; відкриті та латентні за способом прояву; активні та пасивні за засобом впливу на систему; за характером впливу на систему на позитивні і негативні [3, с. 85].

Отже, можна констатувати, що вплив численних факторів на тип інноваційної стратегії підприємства має полягати у формуванні системи обмежень, які корегують інноваційні цілі підприємства. Однак формування економічного механізму інноваційного розвитку потребує дослідження не тільки внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на інноваційну діяльність підприємства, але й аналізу складових інноваційної стратегії, що дозволить визначити методи та засоби вибору її типу, напрями інноваційного розвитку суб'єкта господарювання.

Економічний механізм інноваційного розвитку підприємства включає відповідний порядок управління, планування, матеріально-технічного та інформаційного забезпечення, оцінку економічної ефективності впровадження інновацій, фінансування, організацію діяльності суб'єкта господарювання. Тому цей механізм має складатися з таких структурно-функціональних підсистем:

- прогнозування і планування розвитку;
- організації інноваційних процесів;
- фінансування інноваційної діяльності;
- мотивації та стимулювання інноваційної діяльності;
- контролю процесу розвитку і зміни пріоритетів.

Першим кроком в розробці стратегії є формування принципів і стратегічних цілей інноваційного розвитку підприємства. Цільові настанови включають в себе всю систему пріоритетів в досягненні економічної беззбитковості.

Другий крок включає аналіз економічного та інноваційного стану підприємства. Зміст цього кроку становлять моніторинг і обробка вихідної статистичної та управлінської інформації про структуру та функції підприємства. Отримані дані співвідносяться з показниками, що забезпечують беззбиткову діяльність підприємства в оглядній перспективі. Важливою складовою цього кроку є вибір критеріїв ефективності його роботи та готовності підприємства до нововведень.

На третьому кроці визначаються точки руйнівного впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на інноваційний розвиток підприємства, які зачіпають економічні інтереси і пріоритети як підприємства в цілому, так і його складових по окремих виробництвах.

Наступним – четвертим – кроком в розробці стратегії є визначення якісних і кількісних показників змін інноваційного стану підприємства. Після чого слід перейти до п'ятого кроку, а саме формування бізнес-плану інноваційного розвитку підприємства. Даний етап повинен включати в себе аналіз альтернатив і створення системи планів, що дозволяють ефективно реагувати на технологічні можливості і загрози, а також здійснювати взаємне узгодження обраної інноваційної стратегії з іншими функціональними елементами.

Шостим кроком процесу розробки стратегії є прогноз результатів виконання заходів. Тобто, проводиться розрахунок прогнозних економічних і фінансових показників (рівнів рентабельності, ефективності і т.д.) діяльності комплексу з урахуванням проведення планованих заходів. В цьому випадку виявляються і усуваються можливі відхилення, в тому числі що виникають при ітераціях.

Завершальний етап – це реалізація стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Стратегія інноваційного розвитку підприємства встановлює оптимальну послідовність заходів щодо загальних напрямів, сприяє створенню нової системи управління, відновлення виробництва тощо, а також контролює і коригує діяльність з виконання намічених заходів на основі здійснення поточного моніторингу.

Таким чином, можна відзначити особливості процесу розробки і впровадження стратегії інноваційного розвитку підприємства і зробити наступні висновки: стратегія інноваційного розвитку підприємства повинна розроблятися на основі принципів системного підходу, тобто включати в себе механізм проведення взаємопов'язаних перетворень у всіх сферах діяльності підприємства. Для ефективного впровадження стратегії інноваційного розвитку підприємства необхідно створити структуру, яка складалася б з фахівців, що мають професійну підготовку (наприклад, маркетолог з інновацій, стратег-аналітик в інноваційній сфері, фахівців з економічної експертизи нововведень) і відповідала б за ефективність реалізації розроблених заходів.

#### **Література:**

1. Гончарова С. Ю., Отенко І. П. Стратегічне управління : Навч. посібник. – Х. : ХНЕУ, 2004. – С. 74-127.

2. Капітан І. Б. Формування стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємств на засадах маркетингу // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 11 (65). – С. 137-143.

3. Македон В. В. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: теорія та методологія / В.В. Македон, Д.С. Рубець // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 45. – С. 75-86.

# КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗАСТОСУВАННЯ ЦІЛЬОВОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ємельянов О. Ю., к.е.н., доцент

*Національний університет «Львівська політехніка»*

*м. Львів, Україна*

Петрушка Т. О., к.е.н., доцент

*Національний університет «Львівська політехніка»*

*м. Львів, Україна*

Сучасні умови провадження господарської діяльності в Україні характеризуються низьким попитом на більшість видів промислової продукції та значним рівнем конкурентної боротьби між її виробниками, що справляє негативний вплив на фінансові результати функціонування вітчизняних промислових підприємств. Проте, серед чинників, які обумовлюють недостатній рівень ділової активності у низці галузей промисловості України, важливе місце посідає також і неповне уявлення власників та менеджерів підприємств про рівень їх економічних можливостей. При цьому отримання інформації про величину економічного потенціалу промислових підприємств потребує проведення ретельних обрахунків очікуваного розміру фінансових результатів їх діяльності за умови повного використання наявних та перспективних можливостей підприємств щодо максимізації цих результатів. Однак, переважна більшість вітчизняних промислових підприємств такі обрахунки не провадить, що обумовлено зокрема відсутністю у багатьох фахівців з планово-економічної роботи необхідних знань та навичок їх здійснення.

Необхідно відзначити, що вимірювання величини економічного потенціалу підприємства є складним та багатоетапним процесом, реалізація якого потребує використання різноманітних методів та прийомів економічного аналізування та техніко-економічного планування. Зокрема, важливими методами та прийомами оцінювання економічних можливостей суб'єкта підприємництва, які достатньо повно описані у сучасній науковій літературі з питань такого оцінювання, є вимірювання обсягів наявних ресурсів підприємства та аналізування можливостей підвищення ефективності їх застосування, нормування використання ресурсів підприємства, проведення оптимізаційних розрахунків тощо [1, с. 42-48, 2, с. 384-386]. При цьому слід враховувати існування низки різновидів економічного потенціалу суб'єкта господарювання, кожен з яких має певну специфіку та, відповідно, потребує розроблення окремих методик для його оцінювання [3, с. 157-164].

Проте, вимірювання як сукупного економічного потенціалу промислових підприємств, так і його окремих різновидів повинно базуватися на попередньо обраних цілях реалізація відповідних видів

економічних можливостей суб'єктів підприємництва. Інакше кажучи, оцінювання цих можливостей повинно передбачати встановлення граничного (як правило, максимально можливого) рівня досягнення відповідних цілей використання цих можливостей, тобто необхідним є застосування цільового підходу до оцінювання економічного потенціалу підприємств. Своєю чергою, необхідно виділити декілька принципів, на яких повинно базуватися таке застосування.

Одним з головних таких принципів є принцип вибору основної цілі діяльності підприємства, що передбачає необхідність попереднього обґрунтування головної мети діяльності підприємства, досягнення якої буде здійснено в процесі реалізації його сукупного економічного потенціалу. При цьому слід враховувати, що основна ціль діяльності підприємства може відрізнитися залежно від тривалості прогностичного періоду, протягом якого плануються заходи із реалізації сукупного економічного потенціалу суб'єкта підприємництва. Зокрема, у короткостроковому періоді основною ціллю діяльності більшості промислових підприємств виступає максимізація величини їх прибутку (насамперед, операційного). Однак, максимально можливий прибуток як критерій вимірювання рівня сукупного економічного підприємства не враховує обсяги інвестиційних витрат, понесених ним. Для усунення цього недоліку доцільно перейти від показника прибутку до показника надприбутку підприємства. При цьому останній являє собою різницю між величиною прибутку підприємства та розміром інвестицій, вкладення яких її обумовило, помноженим на норму прибутковості інвестиційних ресурсів у частках одиниці. Стосовно врахування довгострокових наслідків здійснення підприємством господарської діяльності, то з цією метою слід перейти до розгляду показника ринкової вартості підприємства, максимізація якого може розглядатися як одна з головних цілей його функціонування, що, своєю чергою, дає можливість використання цього показника для вимірювання сукупного економічного потенціалу підприємства у довгостроковому періоді [4, с. 196-209].

Однак, показник ринкової вартості підприємства як індикатор оцінювання його сукупного економічного потенціалу не враховує обсяги інвестицій у розвиток суб'єкта господарювання. Тому найбільш узагальненою ціллю діяльності підприємства слід визнати максимізацію різниці між очікуваною величиною його ринкової вартості та розміром додаткових інвестицій, необхідних для реалізації заходів із збільшення ринкової вартості суб'єкта підприємництва. При цьому у випадку, коли здійснення цих заходів потребує певного часу на їх провадження, показники очікуваної величини ринкової вартості підприємства та потрібних інвестицій у реалізацію заходів щодо її збільшення повинні бути скориговані на чинник часу за допомогою процедури дисконтування.

До важливих принципів оцінювання величини економічного потенціалу промислових підприємств з використанням цільового підходу слід віднести також: необхідність кількісного вимірювання величини встановленої цілі, що потребує зіставлення відповідно до обраної цілі певного індикатора оцінювання її рівня; врахування наявності цілей



нижчого рівня, тобто існування ієрархії цілей діяльності підприємства; урахування можливих обмежень на досягнення встановлених цілей, зокрема обмежень на наявні та можливі до залучення обсяги виробничих та фінансових ресурсів; вибору параметрів управління процесом досягнення відповідних цілей діяльності підприємства, тобто показників, зміна величини яких впливає на зміну значень відповідних цільових функцій; визначення способів регулювання параметрів управління процесом досягнення цілей діяльності підприємства (зокрема, такими способами можуть виступати нормування та оптимізація величини цих параметрів).

Проведене нами дослідження показало, що оцінювання величини сукупного економічного потенціалу промислових підприємств потребує проведення складних оптимізаційних розрахунків на засадах побудови ієрархічних ланцюжків відповідних цільових функцій. При цьому кожна така цільова функція відповідатиме певному різновиду сукупного економічного потенціалу суб'єкта господарювання, тобто ієрархія цільових функцій характеризуватиме структуру економічних можливостей промислового підприємства.

Таким чином, кількісне оцінювання економічного потенціалу промислових підприємств повинно базуватися на попередньому виборі певної цільової функції, екстремальне значення якої, що може досягти підприємство за наявних та можливих до залучення обсягів ресурсів, буде виступати як результат кількісного вимірювання економічних можливостей суб'єкта господарювання. При цьому досягнення екстремального значення цільової функції найвищого рівня потребуватиме набуття екстремальних значень цільових функцій нижчих рівнів. Наприклад, максимізація прибутку підприємства від операційної діяльності передбачає мінімізацію (в окремих випадках – оптимізацію) його питомих операційних витрат, що, своєю чергою, вимагає максимізації рівня продуктивності праці, мінімізації матеріальних затрат на одиницю продукції тощо. Таким чином, цільова функція вищого рівня являти собою функціонал від цільових функцій більш низького рівня. За таких умов найбільш сприятливою з точки зору простоти та точності розрахунку величини економічного потенціалу підприємства є ситуація, за якої екстремальні значення ланцюжка ієрархії цільових функцій визначаються послідовно від найнижчого до найвищого рівня. Якщо ж це не можливо, то досягнення екстремального значення цільової функції найвищого рівня потребуватиме одночасної оптимізації значень цільових функцій нижчого рівня.

### **Література:**

1. Лэсык Л.И. Понятие, виды и методы оценки экономического потенциала предприятий / Л.И. Лэсык // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – № 1 (29). – С. 40-49.
2. Шкроміда Н.Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання / Н.Я. Шкроміда // Економічний аналіз: Зб. наук праць. – Тернопіль : Економічна думка. Тернопіль: ТНУ, 2011 – Вип.9, ч.1. – С. 383-386.

3. Кузьмін О.Є. Діагностика потенціалу підприємства / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Маркетинг та менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 155-166.

4. Максименко І.О. Ринкова вартість підприємства як результат реалізації його економічного потенціалу / І.О. Максименко, В.І. Бокій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 3, т. 1. – С. 192-221.

## **ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ ВИРОБЛЕНОЇ ПРОДУКЦІЇ ФЕРМЕРСЬКИМИ ГОСПОДАРСТВАМИ**

**Ільченко О. Е., аспірант**

*Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет  
м. Дніпропетровськ, Україна*

**Ільченко Т. В., к.е.н., доцент**

*Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет  
м. Дніпропетровськ, Україна*

Однією з головних проблем фермерських господарств є вигідна реалізація виробленої продукції. В радянські часи це питання вирішувалось відносно простіше. В приміських фермерських господарствах був відпрацьований процес реалізації надлишків сільськогосподарської продукції на місцевих ринках. Фермерські господарства реалізували продукцію в основному на колгоспному ринку і в потребкооперації. Розширення майже в шість разів земельних площ у господарствах, занепад потребкооперації, збільшення частки товарної продукції в господарствах для більшості з них зумовили ускладнення проблеми реалізації продукції взагалі та за еквівалентними цінами зокрема. Особливо це стосується тих фермерських господарств, які віддалені від ринків збуту, але посідають чільне місце в аграрній господарській структурі.

Нині важливим каналом реалізації виробленої товарної продукції фермерськими господарствами є «посередники», а точніше – «перекупники». Більшість із них офіційно зареєстровані як суб'єкти «малого підприємництва». Як можна оцінити такий канал реалізації? До речі, вони купують не тільки у фермерських господарств але й у інших сільськогосподарських підприємств особливо зерно (зернотрейдери). Однозначна відповідь тут неможлива. Оскільки йдеться про добровільну ринкову угоду, то товаровиробник сам обирає кращий варіант із кількох можливих, якщо вони є. Один із них – реалізація продукції на місці її виробництва будь-якому покупцеві за умови, що це є вигіднішим, ніж самостійний продаж на ринку, можливої її часткової переробки тощо. Інакше кажучи, на ринку ціна вища, ніж дає перекупник. Але треба врахувати витрати, що пов'язані з рухом продукції до ринку: додаткові витрати на транспортування, збереження і реалізацію. Слід зважити й на

ризик реалізації, час, потрібний для цього. Адже господар-виробник відволікається від основної своєї роботи.

На жаль, вітчизняні перекупники, зернотрейдери і молокопереробні підприємства як більш великі й організовані структури мають можливість та, як правило, її використовують, диктувати фермерам ціни, одержувати за рахунок цього значні прибутки. А тому «на переконання учених-аграріїв у ситуації, що склалася, могло б стати розв'язання проблем внутрішнього аграрного ринку. Нині внутрішній ринок здебільшого контролюється посередницькими структурами, основною метою яких є якомога менше заплатити за вирощену продукцію фермеру при купівлі та якнайдорожче продати споживачеві» [1, с. 50].

Отже, проблема не в торгових перекупниках, не в зростанні кількості посередницьких угод, а в тому, щоб для фермера було б економічно вигідніше залучити посередника, ніж виконувати ці функції самому. Але за умови, що посередник закупає сільськогосподарську продукцію за цінами: «суспільні витрати + середня норма прибутку на авансований капітал». За законом ринкової економіки цього можна досягти, якщо між посередниками буде конкуренція щодо виробників сільськогосподарської продукції.

Але хто і як може скласти перекупникам конкуренцію в закупівлях продукції у фермерів? Тут можливі варіанти. По-перше, самі господарства можуть об'єднуватися в різні кооперативи та збутові зокрема, а також інтегруватися з підприємствами третьої сфери АПК. По-друге, держава також може створювати різні структури типу споживчих кооперативів державних або з участю держави. В обох випадках головний принцип – довіра до партнерів. У зв'язку з цим М.В. Зубець зазначає: «Варто нагадати, що кооперативні об'єднання є реальним шляхом функціонування дрібних і середніх господарюючих структур, після вступу України до СОТ становище яких значно ускладниться, а їх частка в аграрному виробництві, за даними статистики, досягає 70-80%.

Як відомо, кооперація широко розвинена у світі та за її допомогою вирішуються питання не лише збуту, а й забезпечення виробництва продукції, розв'язання технічних і технологічних проблем» [1, с. 51].

Цілком очевидно, що потребує вирішення питання створення відповідних ринкових, зокрема маркетингових структур і розрахунки відповідних каналів дистрибуції сільськогосподарської продукції на місцевому рівні із залученням органів місцевого самоврядування [2].

При цьому створення фермерськими господарствами спеціалізованих або багатопрофільних сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є одним із найважливіших шляхів підвищення продуктивності та ефективності таких господарств. Проте теоретично і практично не виключено, що з часом – із посиленням конкуренції на ринках збуту виробленої ними сільськогосподарської продукції, з чітким проявом необхідності підвищувати її якість до загальносвітових стандартів та знижувати витрати на її виробництво – прийде до них усвідомлення доцільності кооперування у сфері виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції (наприклад, молока).

Актуальним для фермерських господарств є питання створення ними кооперативів із використанням сільськогосподарської техніки. Кооперативи зі спільного машиновикористання одержали широкий розвиток у країнах Західної Європи. Так, у Німеччині вони обслуговують майже половину фермерських господарств [3].

Отже, водночас світовий і вітчизняний досвід дає підстави стверджувати, що дрібним та малим агробізнесовим господарствам поодиноці рентабельно функціонувати практично неможливо. Ефективно господарювати вони можуть лише об'єднавши зусилля на кооперативних й інтеграційних засадах як між собою, так і з великотоварними агроформуваннями та підприємствами третьої сфери АПК. Йдеться, передусім, про створення постачальницьких кооперативів, спільного використання техніки, кредитно-маркетингових кооперативів, із реалізації продукції тощо.

Саме тому реалізація продукції має розвиватись на засадах кооперативних зв'язків і довготермінових контрактів між різними структурними одиницями сфери АПК, а дрібні, малі і середні господарства знаходити свою виробничу нішу на селі.

#### **Література:**

1. Зубець М.В. Розвивати внутрішній аграрний ринок / М.В. Зубець // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 50-51.
2. Збарський В.К. Особисті селянські господарства в становленні малих форм господарювання / В.К. Збарський // Економіка АПК. – 2004. – № 1. – С. 48-53.
3. Макаренко Ю.П. Вирішення проблеми реалізації виробленої продукції малими формами аграрного господарювання / Ю.П. Макаренко // Економіка АПК. – 2013. – № 3. – С. 51-58.

## **ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИЗИКУ**

**Калугіна Н. А., к.е.н.,  
викладач**

*Одеська національна академія зв'язку імені О. С. Попова  
м. Одеса, Україна*

Сучасний ринок послуг зв'язку та інформатизації України знаходиться в стані структурних зрушень, обумовлених різними соціально-економічними, геополітичними та іншими процесами. Скорочення купівельної спроможності населення негативно впливає на ефективність діяльності підприємств сфери зв'язку та інформатизації, призводячи до необхідності перегляду існуючих стратегій розвитку цих підприємств. Оскільки основну частку ринку послуг зв'язку України становлять

телекомунікаційні послуги (понад 92%), актуальності набуває питання формування напрямів розвитку телекомунікаційних підприємств в умовах ризику та невизначеності.

Розглядаючи сучасний стан розвитку ринку послуг зв'язку та інформатизації України (таблиця 1), можна помітити, що доходи від надання послуг зв'язку постійно зростають. Проте, це зростання відбувається нерівномірно за видами діяльності. Так, відбувається активний розвиток послуг з надання доступу до мережі Інтернет на фоні скорочення обсягів надання послуг телефонії та поштового зв'язку.

Можна помітити значне скорочення кількості стаціонарних телефонів при одночасному збільшенні споживачів послуг Інтернет. Тобто відбуваються структурні зрушення на ринку послуг зв'язку та інформатизації, що, на фоні вагомого (близько 43%) зростання індексу споживчих цін, скорочення реальної заробітної плати (понад 20%) та інших соціально-економічних чинників, призводить до підвищення ризиків діяльності телекомунікаційних підприємств.

В наукових працях [3] наведено класифікацію ризиків та визначено техніко-технологічні, кримінально-правові, політико-економічні, організаційно-управлінські та інші ризики. Ґрунтуючись на цих дослідженнях, а також на результатах аналізу особливостей та сучасного стану сфери надання телекомунікаційних послуг України, визначимо ризики, які найбільш притаманні телекомунікаційному підприємству:

Таблиця 1

**Деякі показники розвитку сфери зв'язку,  
інформатизації та економіки України**

Показники	2010 р.	2012 р.	2014 р.	2015 р.
Доходи зв'язку, млн. грн.	47432,7	52271,1	52434,0	55895,8
Частка доходів мобільного зв'язку, %	60,7	60,4	60,2	59,4
Частка доходів Інтернет, %	8,9	10,3	11,8	12,8
Частка доходів пошти, %	7,1	6,2	6,1	6,1
Кількість стаціонарних телефонів, місто, млн. од.	10,72	10,56	8,86	7,71
Кількість користувачів Інтернет, тис. аб.	3661,2	5063,4	5892,3	6089,9
Індекс споживчих цін, %	+9,1	-0,2	+24,9	+43,3
Динаміка реальної заробітної плати, %	+10,2	+14,4	-6,5	-20,2

*Джерело: дані [1; 2]*

1. Політичні ризики, пов'язані з можливою зміною політичної ситуації, економічних та соціальних умов в країні та світі, наявністю тимчасово невідконтрольованих територій та невизначеністю із умовами функціонування національних телекомунікаційних мереж на них.

2. Фіскальні ризики, пов'язані з можливістю появи нових податків, які або будуть закладатися в тарифи, підвищуючи їх, або перекладатися на фінансовий результат, скорочуючи чистий прибуток.

3. Інфляційний ризик, який пов'язано із збільшенням вартості енергоносіїв, матеріалів, послуг сторонніх організацій, курсу валют тощо.

4. Фінансовий ризик, який включає в себе ризики зміни відсоткових ставок, ціновий ризик та інші, які впливають на доходи або на вартість фінансових інструментів.

5. Економічні, пов'язані із неефективним формуванням тарифів. Так, підвищення тарифів задля покриття інфляції може призвести до суттєвого скорочення попиту в умовах зменшення платоспроможності споживачів. Тобто спроби підприємства покрити зростаючі витрати за рахунок споживачів можуть, навпаки, призвести до погіршення фінансових результатів.

6. Технологічні ризики, пов'язані з технологічними інноваціями, що вимагає від підприємства постійного оновлення активів, придбання ліцензій та обладнання. В результаті при витратах на створення нової мережі виникає ризик відсутності попиту на нові послуги та, як наслідок, недоотримання запланованого прибутку та зниження рівня рентабельності.

7. Маркетинговий ризик, пов'язаний насамперед із прорахунками відповідних відділів підприємства, а саме: невірним визначенням вимог споживачів щодо якості та ціни, неадекватний аналіз кон'юнктури ринку та структурних зсувів на цьому ринку, зміни купівельної спроможності населення та структури витрат домогосподарств внаслідок підвищення витрат на комунальні послуги тощо. Наслідком та проявами маркетингового ризику є скорочення чи відсутність попиту на послуги, що призводить до втрати зиску підприємства. Маркетинговий ризик у даному випадку проявляється через ймовірність фінансово-економічних втрат підприємства внаслідок відмови споживачів від послуг.

На підставі аналізу поточної ситуації на ринку послуг зв'язку та інформатизації, а також соціально-економічних реалій країни, ми дійшли до висновку, що на сьогодні одним з найбільш вагомих ризиків в діяльності телекомунікаційного підприємства є саме маркетинговий ризик. Це підтверджується статистичними даними, які свідчать про постійне скорочення попиту на низку найбільш розповсюджених послуг (табл. 1) на фоні погіршення купівельної спроможності споживачів.

Падіння попиту може привести підприємство до значного погіршення фінансового стану. Для зменшення впливу цього чинника доцільно, серед іншого, диверсифікувати продуктивний портфель, що дозволить компенсувати втрати в одному сегменті послуг за рахунок інших. Таким шляхом пішло державне підприємство поштового зв'язку України, де, крім основних поштових послуг, надаються безліч інших послуг (фінансові, торгівельні, інші), доходи від яких становлять майже 50% в загальній сумі доходів.

Для ефективної диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства в умовах ризику необхідно проведення таких видів аналізу:

1. Аналіз можливих напрямків виникнення маркетингового ризику внаслідок відсутності попиту на послуги. Ці напрямки доцільно визначати шляхом проведення опитування споживачів. Регулярне опитування дозволить визначати як існуючий, так і потенційний попит, проводити моніторинг змін у споживчому попиті, а також здійснювати причинно-наслідковий аналіз змін у попиті під впливом різних політичних, економічних, соціальних та культурних подій.

2. Аналіз причин виникнення відмов споживача від запропонованих йому послуг. Для проведення цього аналізу можна вдаватися до різних аналітичних методів, серед яких, на наш погляд, доцільно використовувати PEST-аналіз, в ході якого проводиться дослідження політичних, економічних, соціальних та технологічних чинників, що впливають на попит послуги.

3. Аналіз відповідності продуктового портфелю поточним вимогам та можливостям споживачів. Тут, окрім диверсифікації номенклатури послуг, доцільно також вдаватися до диверсифікації тарифної політики у відповідності до соціально-економічних реалій країни.

4. Аналіз можливостей уникнення ризику та розробка шляхів мінімізації витрат на ліквідацію наслідків. Тут необхідно визначити ступінь керованості ризиків та можливості підприємства щодо впливу на них, а також аналіз доцільності впровадження антикризового менеджменту.

Таким чином, диверсифікація діяльності підприємства як інструмент зменшення ризику в змозі попередити скорочення фінансово-економічної результативності діяльності телекомунікаційного підприємства, яке може виникнути внаслідок змін споживчого попиту.

#### **Література:**

1. Економічна статистика / Інформаційне суспільство. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Соціально-економічний розвиток України. Річні звіти за 2010-2015 рр. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособ. / В.М. Гранатуров. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2010. – 208 с.

## НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

**Кобець Д. Л., к.е.н.,  
старший викладач**

*Хмельницький національний університет  
м. Хмельницький, Україна*

Аналіз підприємства доцільно починати з аналізу управлінської та організаційної структури. При цьому необхідно встановити, чи відповідають вони вимогам динамічних ринкових обставин в умовах жорсткої конкурентної боротьби [1]. Так, наприклад, авторитарний стиль управління і жорстка організаційна структура погано узгоджуються з творчою атмосферою і готовністю до нововведень, які є необхідними передумовами високоефективного інноваційного клімату на підприємстві.

Авторитарна управлінська та організаційна структура покладає на керівний персонал велику відповідальність і надмірну кількість обов'язків, при цьому керівники підрозділів, внаслідок нездатності або небажання делегувати частину своїх функцій підлеглим, найчастіше виявляються перевантаженими проблемами буденної практичної діяльності. Це призводить до того, що у них, як правило, не залишається часу для спільного обговорення інновацій та стратегічних нововведень [2]. До того ж співробітники під впливом авторитарного стилю керівництва побоюються нововведень і хотіли б по можливості уникнути ризику або максимально зменшити його. А інновації, насамперед високотехнологічні, завжди пов'язані з великим ризиком. У такій атмосфері люди схиляються до того, щоб забезпечити в першу чергу міцність своїх власних позицій або йти шляхом невеликих нововведень з добре передбачуваним результатом.

Тому сучасному підприємству необхідна колективна і гнучка система управління, яка надає його співробітникам певну свободу дій для прийняття рішень. Насамперед це стосується тих структурних підрозділів, які задіяні в пошуку нових ідей і у втіленні їх в конкурентоспроможні на ринку товари. У виробничому процесі бере участь безліч співробітників і відділів підприємства (наприклад, відділи НДЕКР, маркетингу, постачання, виробничі цехи, бухгалтерія тощо) [3]. Тому при формуванні організаційної структури підприємства слід звернути увагу на можливість інтеграції всіх підрозділів, що мають відношення до процесу введення інновацій та їх втілення в конкретні товари.

При побудові відповідної інформаційної системи необхідно подбати про те, щоб співробітникам цих підрозділів була надана вся інформація, що впливає на прийняття рішень. Так, для успішного функціонування необхідні відомості про підприємство (наприклад, про витрати та фінансову ситуацію), ринки збуту (наприклад, про потенційних покупців та конкурентів), ринки постачання (про ціни і якість сировини, матеріалів, комплектуючих, умови їх поставок і розробки в цій області), про



використовувані технології, а також про загальні рамкові умови (такі як законодавчі акти і нормативи, можливості стимулювання і фінансування тощо). При цьому обов'язково повинна враховуватися необхідність захисту інформації, наприклад, шляхом введення багаторівневої системи доступу. У завдання інформаційної системи входить не тільки систематичне отримання, обробка і збереження інформації про підприємство та його ринкове оточення, але і своєчасна передача її тим особам, яким вона необхідна у службових цілях. Дуже часто лише із отриманих внутрішніх і зовнішніх даних можна отримати такі надзвичайно важливі відомості, як, наприклад, порівняння зростання власного обсягу обороту підприємства по відношенню до зростання загального обсягу обороту ринку (зміна частки ринку).

У рамках аналізу інформаційної системи підприємства необхідно також перевірити, наскільки ефективно здійснюється обмін інформацією між різними структурними підрозділами. Якщо, наприклад, скарги або побажання, які висловлюються покупцями при розмові з працівниками служби збуту, своєчасно не передати співробітникам відділу НДЕКР, то вони можуть бути не враховані при розробці концепції нових товарів. Таке відсторонення від споживчої інформації призводить до розробки товарів, які далекі від бажань споживача і незручні при використанні, оскільки необхідні функціональні характеристики реалізовані в них лише частково. У кінцевому підсумку це призведе до того, що покупці негативно оцінять компетентність підприємства у вирішенні їх проблем і конкурентні позиції такого підприємства ослабнуть.

Подібні міркування тісно пов'язані зі створенням відповідної системи контролінгу. Завданням контролінгу є забезпечення інформаційної підтримки відповідальних керівників шляхом систематичної підготовки та надання в необхідному вигляді даних, необхідних для прийняття рішень (наприклад, шляхом збору та зіставлення інформації з різних джерел). При цьому контролінг виходить за рамки звичайного розрахунку витрат: спрощено контролінг можна представити як інтеграцію систем планування і контролю та забезпечення їх зв'язку з інформаційною системою [4]. У рамках аналізу підприємства необхідно перевірити, чи відповідає система контролінгу вимогам, що пред'являються до діючого на міжнародному ринку, технологічно високорозвиненого підприємства. Часто можна констатувати, що саме в середніх фірмах, заснованих людьми з технічною освітою і які виростили з невеликих підприємств, системи планування і контролю, а також управлінська та організаційна структури не відповідають один одному. Це є для таких підприємств істотним недоліком і загрожує значним ризиком.

Планування має дуже важливу координаційну функцію. В рамках процесу планування визначаються і узгоджуються один з одним майбутня діяльність і ресурси різних структурних підрозділів підприємства. При цьому можна виявити, обговорити і своєчасно вирішити конфлікти між різними відділами та службами [5]. Поряд з цим в рамках процесу планування можуть бути вирішені проблеми розподілу ресурсів між підрозділами, узгодження їх дій за часом тощо. Без планування ці

конфлікти проявилися б уже на стадії реалізації, що призвело б до значних ускладнень. Таким чином, слабкості в системі планування призводять до того, що діяльність окремих служб підприємства (наприклад, між відділами НДЕКР, маркетингу і виробництва) здійснюється неузгоджено.

Планування шляхом встановлення відповідних завдань спонукає керівників і співробітників різних підрозділів до дій, які відповідають загальній меті підприємства. Недостатньо ефективного планування приховує в собі небезпеку того, що довгострокові стратегічні цілі підприємства можуть бути знівельовані. Тому стратегічне значення окремих технологічних розробок буде виявлено надто пізно і вони не будуть включені в стратегію розвитку підприємства, так як важлива інформація про них була представлена невчасно. Результатом є втрата часу для проведення відповідних досліджень і розробок, занадто пізній вихід на ринок або відхід з нього, а також пов'язані з цим слабкості при ринковому позиціонуванні підприємства.

Планування виконує також важливу мотиваційну функцію, оскільки воно має цілеспрямований характер і мобілізує керівників підрозділів на виконання головних стратегічних завдань. Нарешті, планування забезпечує важливу інформаційну основу для управління підприємством. Однак, планування має сенс лише у поєднанні з контролем (наприклад, у формі аналізу причин відхилень), оскільки в іншому випадку неможливо визначити, чи потрібно за даних умов вживати коригування цілей або коригувальні заходи.

Таким чином, планування в поєднанні з контролем має завдання забезпечити життєздатність підприємства в ринковому середовищі та його гнучке пристосування до змін навколишніх умов. Завдяки взаємодії планування і контролю стає можливим встановити, чи достатньо ефективно було здійснено планування (так, наприклад, при плануванні могли виходити з нереалістичних передумов або в основу лягла неточна чи помилкова інформація або використовувалися неефективні методи планування), не спрацювала чи застосовувалася комбінація маркетингових інструментів небажаного впливу, змінилися загальні рамкові умови тощо. На підставі цього можуть бути зроблені відповідні висновки, що веде до поліпшеного вибору маркетингового інструментарію, встановлення більш реалістичних передумов і вдосконалення використовуваних методів планування і тощо.

### **Література:**

1. Бондарчук Л. В. Структуризація управлінської діяльності на машинобудівних підприємствах: теорія та практика застосування / Л. В. Бондарчук, Л. О. Чорна // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 21. – С. 33–35
2. Кармінська-Белоброва М. В. Організаційні структури управління підприємством / М. В. Кармінська-Белоброва // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 192-195.
3. Аммельбург Г. Предприятие будущего: структура, методы и стили руководства / Г. Аммельбург; Пер. з нем. В.А. Чекмарева. – М.: Международные отношения, 1999. – 416 с.

4. Іванова З. О. Особливості формування системи контролінгу на підприємствах / З. О. Іванова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 136-141.

5. Борох Ю. О. Стратегічне планування на підприємствах як функція управління / Ю. О. Борох // Економічний простір. – 2012. – № 67. – С. 206-212.

## **ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

**Коваленко О. В., д.е.н., професор**

*Запорізька державна інженерна академія  
м. Запоріжжя, Україна*

**Острік Г. Ю., студент**

*Запорізька державна інженерна академія  
м. Запоріжжя, Україна*

В умовах ринкової економіки собівартість продукції є одним з найважливіших показників діяльності підприємства, адже в ньому відображаються усі сторони його роботи: рівень організації виробничо-матеріального забезпечення, технічна оснащеність виробничого процесу, ефективність використання активів, продуктивність праці тощо. Собівартість, характеризуючи рівень використання всіх ресурсів, що знаходяться у розпорядженні економічного суб'єкта є вагомим якісним показником виробничо-господарської діяльності.

Визначення собівартості продукції необхідно для здійснення внутрівиробничого планування на підприємстві, встановлення цін на продукцію. На сьогоднішній день одним з важливих моментів є розгляд і вивчення чинників, які впливають на собівартість та визначення основних шляхів її зниження. Від того, як підприємство вирішує дане питання залежить ефективність його діяльності, економія всіх видів ресурсів (матеріальних, трудових та фінансових).

Багато авторів досліджують питання, що стосуються резервів та напрямків зниження собівартості продукції. Вагомий внесок у дослідженні даної категорії здійснили такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як: К. Друрі, Т. Скоун, І. М. Бойчик, Завгородній В. П., В. Г. Лебедев, М. І. Маниліч, О. В. МIRONЮК, В. В. Сопко, С. Ф. Покропивний, Ю. С. Цал-Цалко та інші.

Маниліч М. І. та МIRONЮК О. В. зазначають, що собівартість – це виражені у вартісній формі затрати на витрачені засоби виробництва, оплату праці та соціальні заходи, тобто сума всіх витрат на створення продукції (робіт, послуг). Водночас наголошується, що собівартість продукції являє собою об'єктивну економічну категорію, а її існування зумовлене передусім тим, що кожне промислове підприємство повинно у

межах собівартості покривати витрачені ним ресурси, щоб безперервно підтримувати виробництво [1].

Завгородній В. П. стверджує, що всі затрати підприємства на виготовлення та реалізацію продукції, що виражені в вартісному вигляді, являють собою собівартість продукції. В той же час учений завважує, що собівартість є вагомим показником використання ресурсів [2, с. 583].

Отже, спираючись на визначення даного показника провідних вчених, під собівартістю слід розуміти витрати, пов'язані з підготовкою, організацією, здійсненням виробництва та реалізації продукції. Оскільки собівартість продукції відображає суми витрат на виробництво конкретного продукту, то можна стверджувати, що дана економічна категорія прямо залежить від дієвості системи управління витратами на підприємстві. Це значить, що на її формування впливає ціла система факторів.

Під факторами зміни собівартості продукції прийнято розуміти усю сукупність рушійних сил та причин, які визначають її рівень та динаміку. Економічні фактори зміни собівартості численні і різноманітні. Для промислових підприємств актуальним питанням є зменшення собівартості продукції, оскільки збільшення прибутку можливо забезпечити за рахунок зниження витрат.

Всі фактори зміни собівартості продукції можна поділити на внутрішні та зовнішні, так як в ринковому господарстві на величину та динаміку витрат мають вплив як внутрішнє, так і зовнішнє середовище. До внутрішніх факторів, які впливають на зниження собівартості належать:

1) удосконалення процесу виробництва. До складу цього фактору входять зміни в організації виробництва, поліпшення використання основних фондів, покращення матеріально-технічного постачання, скорочення транспортних затрат тощо;

2) підвищення технічного рівня виробництва, зокрема, заходи щодо впровадження нових технологій, механізації та автоматизації виробничих процесів, поліпшення використання предметів праці, модернізації існуючої техніки та технологій;

3) зміна обсягів виробництва, яка прямо пропорційно впливає на величину змінних витрат. Це значить, що собівартість продукції буде зменшуватися за рахунок зменшення змінних витрат та зменшуватися при зростанні обсягів виробництва за рахунок економії на умовно-постійних витратах);

4) зміна складу і якості сировини, матеріалів, що використовуються в процесі виробництва продукції, покращуючи її якісні характеристики;

5) рівень браку,

6) поліпшення використання природних ресурсів;

7) інші [4, с 352].

До зовнішніх факторів можна віднести систему правових відносин, систему оподаткування, розвиток науки, техніки та технології, природні умови, політичні події в країні, рівень економіки країни та інші. Також можливою є економія витрат на оплату праці, що входить до складу собівартості виробництва. Необхідно провести перевірку виробничого

процесу на непродуктивні затрати, такі як оплата простоїв чи відхилень від технологічного процесу.

Слід зазначити, що фактори завжди комплексно впливають на процес формування собівартості. У зв'язку з цим ускладнюється діяльність суб'єктів господарювання.

Обчислення зниження собівартості продукції за факторами здійснюються в наступній послідовності:

– устанавлюються всі понесені затрати на виробництво в плановому році, які включають всі затрати на виготовлення товарної продукції, а також затрати, пов'язані із зміною остатків незавершеного виробництва, затрати наступних періодів та інші;

– проводиться процес калькулювання собівартості продукції, тобто розмежування витрат на виробництво поміж готовою продукцією й незавершеним виробництвом; обчислення збитків на забраковану продукцію; оцінка відходів виробництва і вторинної продукції; визначення кількості витрат, що належать до готових виробів; поділ затрат за видами продукції; розрахунок собівартості одиниці продукції.

Отже, очевидним є те, що на сьогодні вітчизняні підприємства працюють в досить складних умовах і актуальним залишаються питання вдосконалення механізму управління витратами, ефективність якого залежить від вирішення проблем зниження собівартості продукції на підприємстві. Ряд вищезазначених факторів повинен бути предметом посиленої уваги, оскільки це надасть можливість розробляти певні заходи щодо вдосконалення ефективності діяльності підприємства. Скорочення витрат виробництва та зниження на цій основі собівартості продукції є однією з основних умов зростання прибутку підприємства, підвищення рентабельності його роботи. Тому перед управлінським персоналом промислових підприємств постає актуальне завдання відносно пошуку дієвих рішень, які мають бути спрямовані на зниження собівартості продукції, що виготовляється, та надання конкурентних переваг цій продукції.

#### **Література:**

1. Манілич М. І. Собівартість продукції : теоретичний аспект [Електронний ресурс] / М. І. Манілич, О. В. Миронюк. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum%20/ZnpEn/2012\\_8/01SPTA.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/ZnpEn/2012_8/01SPTA.pdf).
2. Завгородній В. П. Бухгалтерський облік в Україні : [навч. посібник] /. В. П. Завгородній. – К.: А.С.К., 2002. – 847 с.
3. Давидович І. Є. Контролінг : Навчальний посібник / Давидович І. Є. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
4. Шегда А. В. Економіка підприємства : Навч. посіб. / Шегда А. В. – К. : Знання, 2005. – 431 с.
5. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : Навч. посіб. / Ковальчук І. В. – К. : Знання, 2008. – 679 с.

# CREATIVE ECONOMY AND HUMAN CAPITAL: THE KNOWLEDGE MANAGEMENT ISSUES

## ПИТАННЯ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

Богашко О. Л., к.е.н., доцент

*Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти*

*Уманського державного педагогічного університету*

*імені Павла Тичини*

*м. Умань, Черкаська область, Україна*

Зі становленням світової економіки, а відповідно і економічної науки, відбулось переосмислення цілей і завдань, засобів і критеріїв суспільного розвитку. В сучасних умовах прискорення темпів розвитку економіки, глобалізації та інтернаціоналізації економічних процесів все більшої актуальності набувають дослідження питань конкурентоспроможності, пріоритетних чинників економічного зростання, критеріїв ефективності господарської діяльності в ринковому середовищі. Стан економіки, її інтенсифікація, прогрес визначаються інноваційною спроможністю та потенціалом суспільства.

Основою інноваційного потенціалу, його джерелом виступає людина і суспільство, тобто носії певного освітньо-кваліфікаційного рівня і морально-психологічних якостей, необхідних для реалізації успішного інноваційного впливу на природні ресурси, фінансові потоки та виробничі потужності в процесі здійснення господарської діяльності. У перспективі, в умовах глобалізації та активізації міграційних процесів, країни змагатимуться між собою за якість життя, яка забезпечує формування та розвиток людського капіталу. У цьому контексті стає актуальним детальне вивчення умов формування та розвитку людського капіталу як базису інноваційної конкурентоспроможності на всіх рівнях національної та світової креативної економіки.

Людський капітал – це категорія, що на сучасному етапі найповніше відображає наукові погляди на роль і місце людини в економічній системі. Основним у визначенні людського капіталу є поняття капіталу як «самозростаючої вартості». Із цих позицій людина набирає функцій капіталу лише тоді, коли стає суб'єктом економічної діяльності, тобто коли починає працювати, а інвестиції – приносити прибуток.

Людський капітал являє собою сукупність здібностей людини, які тісно пов'язані з його діяльністю. Однією з найважливіших властивостей людського капіталу є те, що він перебуває в безперервному розвитку. Людина здатна у відповідних межах керувати своїм розвитком, застосовуючи саме ті здібності, які в даному випадку найбільш необхідні. Виокремлюють наступні види здібностей [1, с. 171]:

- інтелектуальні, які виявляються в здатності людини аналізувати й узагальнювати інформацію, яку вона має, та ту, яка надходить;
- трудові, серед яких переважають здібності обробки інформації щодо конкретних питань, за якими людина має вже достатньо інформації;
- фізичні, пов'язані зі здійсненням скоординованого впливу безпосередньо на предмети праці;
- інші здібності, пов'язані з тим, що деякі люди мають специфічні якості в значно більшій мірі, ніж інші.

Людський капітал у сфері креативної економіки – це оцінка втілених у людині здібностей приносити дохід шляхом використання інтелектуальних, трудових та інших здібностей, а також ресурсів, якими розпоряджається суспільство.

У теоретичному аспекті слід розрізнити поняття «людський капітал» за трьома рівнями:

- на особистісному рівні людським капіталом називаються знання та навички, які людина здобула шляхом здобуття освіти, професійної підготовки, практичного досвіду (використовуючи при цьому свої природні здібності) і завдяки яким вона може надавати цінні виробничі послуги іншим людям. На цьому рівні людський капітал можна порівняти з іншими видами особистої власності, яка приносить доходи, і його називають особистим, або приватним людським капіталом;

- на мікроекономічному рівні людський капітал являє собою сукупну кваліфікацію та професійні здібності всіх працівників підприємства, а також здобутки підприємства у справі ефективної організації праці та розвитку персоналу. На цьому рівні людський капітал асоціюється з виробничим і комерційним капіталом підприємства, бо прибуток отримується від ефективного використання всіх видів капіталу;

- на макроекономічному рівні людський капітал включає накопичені вкладення в такі галузі діяльності, як освіта, професійна підготовка та перепідготовка, служба профорієнтації та працевлаштування, оздоровлення тощо, є суттєвою частиною національного багатства країни. Цей рівень включає всю суму людського капіталу всіх підприємств та всіх громадян держави [2, с. 93].

На наш погляд людський капітал – це соціально-економічна категорія яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних індивідуальних і суспільних здібностей, таких як, загальний стан здоров'я і фізична сила, освіченість і рівень інтелекту, трудовий досвід і працьовитість, організаційні і підприємницькі здібності, талант і обдарування, які цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяють зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливають на зростання доходів як його власника, так і суспільства чи нації в цілому.

В зв'язку з цим, ми пропонуємо наступну структуру людського капіталу, що включає його класифікацію і поділ на види (рис. 1), яка, в теоретичному плані, допоможе більш повно розкрити сутність даного поняття, а в практичному – забезпечить можливості державного регулювання його розвитку.



**Рис. 1. Класифікація людського капіталу за рівнями використання та структура його видів**

Подальший розвиток теорії людського капіталу призвів до виникнення категорії «інтелектуального капіталу». Безсумнівно «особистий інтелектуальний капітал» є складовою «людського капіталу», адже саме людина є носієм інтелекту. Однак, в процесі трудової діяльності, під час виробництва товарів і послуг, «особистий інтелектуальний капітал» стає безособовим і перетворюється в надбання організації чи нації в цілому, набуваючи форми «організаційного капіталу», який, в свою чергу, в ході споживання продукції може стати основою створення «споживчого капіталу». «Інтелектуальний капітал нації» має здатність зберігатись і накопичуватись, а тому стає джерелом формування «особистого інтелектуального капіталу» наступних поколінь. Тому, на наш погляд, поняття «людський капітал» і «інтелектуальний капітал» доцільно розглядати у їх взаємодії на особистісному, мікро- та макро- рівнях на основі відтворювального підходу.

Формування та накопичення інтелектуального капіталу можливе лише при забезпеченні процесу інтелектуалізації людського капіталу, під яким розуміється процес поступового підвищення інтелектуального рівня людського капіталу на основі синтезу інформації, знань, умінь та навичок окремого індивіда, що відбувається для відповідності сучасним умовам та отримання соціально-економічного ефекту від їх застосування [3, с. 5].



Інтелектуальний капітал є домінантою креативного економічного розвитку. Процеси його відтворення, нагромадження та управління ним визначають перспективи й орієнтири науково-технічного прогресу, створення новітніх видів виробництва.

#### **Література:**

1. Каменецкий В. А. Капитал (от простого к сложному) / В. А. Каменецкий, В. П. Патрикеев. – М.: Экономика, 2006. – 573 с.
2. Філатов В. М. Значення людського капіталу в забезпеченні інноваційного розвитку України / В. М. Філатов, Л. В. Височіна // Бізнес Інформ. – 2009. – № 12 (2). – Т. 2. – С. 92-94.
3. Височіна Л. В. Значення інтелектуального капіталу у формуванні нової стратегії розвитку економіки України / Л. В. Височіна // Бізнес Інформ. – 2009. – № 11 (1). Т. 1. – С. 21-23.

## **ЗНАНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

**Боровик М. В., к.э.н., доцент**

*Харьковский национальный университет городского хозяйства  
имени А. Н. Бекетова  
г. Харьков, Украина*

В условиях глобальных изменений в экономических процессах, которые наблюдаются в современной экономике организациям необходимо уделять большое внимание знаниям, как фактору повышения конкурентоспособности и источнику получения конкурентных преимуществ за счет получения информации о состоянии внутренней и внешней среды и отношений между ними. Только благодаря пониманию собственных возможностей и того как они соотносятся с потребностями потребителей продукции, организация может развить свои конкурентные преимущества и повышать конкурентоспособность для обеспечения долгосрочного устойчивого развития. Организации должны постоянно и непрерывно исследовать свою деятельность, и ее связь с внешним окружением, что особенно актуально в условиях нестабильности.

Знания, в наиболее широком смысле, представляют собой осмысленные и классифицированы факты, принципы, процедуры получения информации и данных, примеры, средства объяснения и тому подобное. Они могут передаваться в виде инструкций, традиций и структурированной информации. Знание можно представить в виде накопленного опыта, то есть в виде теоретического и практического знания. Теоретические знания состоят из базовых концепций, гипотез, принципов, моделей которые были определены и обобщены ведущими

специалистами в результате соответствующей работы. Практические знания состоят из прикладной теории, эмпирических правил, опыта и других рациональных моделей, которые постоянно используются в текущей работе организации.

Знания так же можно представить как комбинацию опыта, ценностей, контекстной информации, экспертных оценок, которая дает возможность оценивать и внедрять новый опыт и информацию. Знания существуют в сознании тех, кто знает. В организации знания могут фиксироваться не только в документах, но и процессах, процедурах, нормах, в целом в практической деятельности [1].

К основным свойствам знаний можно отнести то, что: знания могут быть одновременно использованы большим количеством потребителей без потери количества и качества; знания не исчезают по мере их использования, то есть знания являются неисчерпаемыми; знания очень трудно оценить; количество знания не снижает их качества; знания не зависят от пространственного размещения, но зависят от времени потому, что могут быстро устаревать; знания могут быть переданы безвозвратно, или на соответствующих условиях; знания в значительной степени зависят от интеллектуальных и от чувственных свойств человека; знания зависят от социального контекста [2].

В наиболее широком смысле знания можно определить как проблемно-ориентированную, индивидуально сложившуюся в сознании субъекта, а также на различных материальных носителях систему редуцированной информации, способную максимально объективно оценивать сложные процессы, явления и результаты, обеспечивая данному субъекту оптимальную безопасность и комфорт в соответствующих социально-экономических условиях [3].

Знание довольно часто рассматривают только как ресурс. Однако, знания имеют ряд принципиальных отличий от других ресурсов. К основным отличиям можно отнести то, что: знания не изнашивается, а при постоянном пользовании им, они развиваются и становятся более ценными для владельца; субъект, является носителем знания при его передаче другому субъекту все равно остается собственником знания, если знания передаются несколько раз, то это приводит к увеличению количества владельцев знания; знание существует виртуально и в отличие от других ресурсов может быть персонализированным (скрытым) или формализованным (явным).

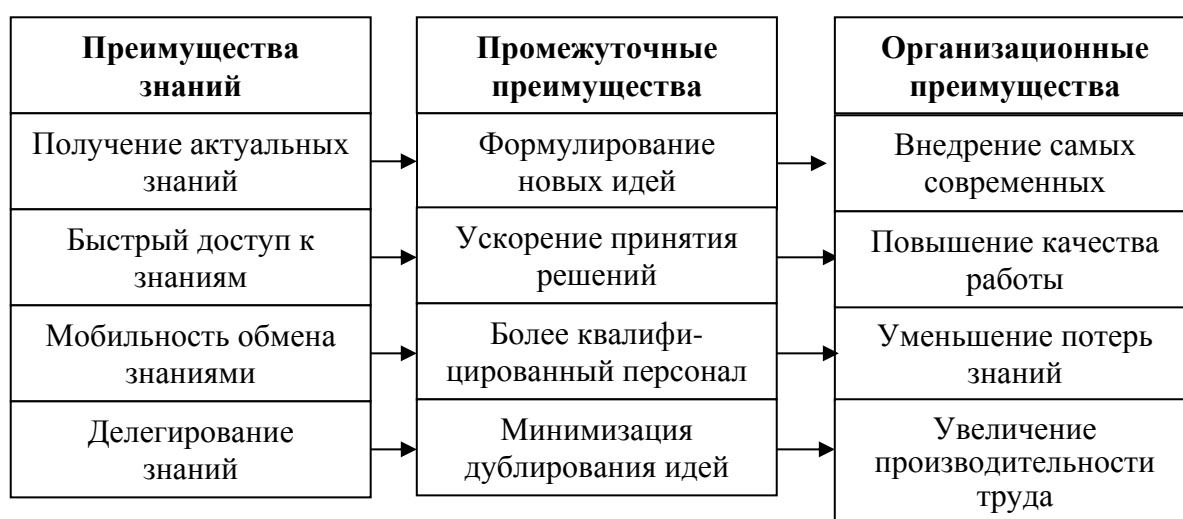
В деятельности организаций знания являются одним из факторов, которые непосредственно влияют на повышение конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

Знания необходимо учитывать наравне с другими материальными и другими ресурсами и эффективно управлять ними. От того насколько профессионально осуществляется управление знаниями в организации зависят результаты ее экономической деятельности и устойчивого развития.

В последние годы знания становятся одним из главных факторов в деятельности организации, которые способны значительно повлиять на

повышение уровня ее конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности и капитализации. Такие знания, в отличие от традиционных научных знаний и персональных знаний еще называют корпоративными знаниями. В первую очередь они представляют собой описание различных ситуаций и сценариев действий, концентрируя опыт организации по решению проблемных ситуаций.

Знания могут выступать важным фактором конкурентоспособности организации, если их рассматривать в составе общей ресурсной системы организации, состоящей из трудовых ресурсов (труда), земли, технологии, капитала и предпринимательских способностей. Организации, которые уделяют большое внимание управлению знаниями имеют определенные конкурентные преимущества перед другими организациями, что и влияет на их устойчивое развитие. Конкурентные преимущества, который получает организация от использования знаний представлены на рис. 1 [4].



**Рис. 1. Преимущества, связанные с управлением знаниями в организации**

Главное в экономике, основанной на знаниях, заключается не столько в создании нового знания, сколько в продуктивном его использовании. Современные организации должны уделять большое внимание знаниям, как источнику получения конкурентных преимуществ за счет получения информации о состоянии внутренней и внешней среды и отношений между ними. Только благодаря пониманию своих собственных способностей и того как они соотносятся с потребностями потребителей продукции (услуг), организация может развить свои конкурентные преимущества для обеспечения устойчивого развития. Субъекты хозяйствования должны постоянно и непрерывно исследовать свою деятельность, и ее связь с внешним окружением.

Создание определенных конкурентных преимуществ за счет использования существующих в организации знаний, связано с необходимостью построения эффективной системы управления знаниями. Деятельность ведущих мировых компаний свидетельствует о том, что

знання виступають джерелом інновацій і одним з головних факторів створення високоякісної продукції (услуг), забезпечує відповідний рівень конкурентоспособності організації за рахунок отримання конкурентних переваг для забезпечення стійкого розвитку. В зв'язі з цим особливе значення набуває дослідження і всебічний аналіз досвіду створення і реалізації в організації системи управління знаннями. Особливу увагу слід приділити дослідженню факторів, що впливають на ефективність функціонування системи управління знаннями. Також на сьогоднішній день, цілком природно досліджувати процеси, пов'язані з плануванням знань, їх поширенням і збереженням.

#### **Література:**

1. Економіка, заснована на знаннях: Навчальний посібник / Під заг. ред. А.Л. Гапоненко – М.: Вид-во РАГС, 2006. – 352 с.
2. Чернов С.І., Боровик М.В., Запорожець Г.В. Знання як ресурс конкурентного розвитку організації / Економіка. Фінанси. Право. № 10/1. – Київ: «Аналітик». 2014. – С. 7-11.
3. Економіка, заснована на знаннях (теорія і практика): навчальний посібник / Т.Е. Степанова, Н.В. Манохіна. – М.: Гардарики, 2008. – 238 с.
4. Ефективність системи управління підприємством: теоретико-методичні аспекти та механізми реалізації: монографія/ за заг. ред. Г.О. Дорошенко. – Харків: Видавництво «НТМТ», 2014 – 424 с.
5. Новікова М.М. Боровик М.В. Організація системи управління знаннями / Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Випуск 7. Частина 3. – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2014. – С. 134-137.

## **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТВОРЧОЮ АКТИВНІСТЮ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА**

**Василик Н. М., к.е.н., доцент**

*Луцький національний технічний університет,  
м. Луцьк, Україна*

**Коцій О. В., д.е.н., професор**

*Луцький національний технічний університет,  
м. Луцьк, Україна*

**Герасим'як Н. В., к.е.н., доцент**

*Луцький національний технічний університет,  
м. Луцьк, Україна*

Сьогодні знання і творчий потенціал працівників стають головними факторами досягнення ефективної інноваційної діяльності підприємством, незалежно від обсягу коштів, інвестованих у виробничі обладнання і

технологію. При цьому, управлінська діяльність на будь-якому підприємстві має бути спрямована на розвиток творчих здібностей працівників, подолання опору та створення умов і стимулів для найбільш повного розкриття творчого потенціалу працівників через їх творчу активність. Саме тому управління процесами активізації працівників до творчої активності набуває значної актуальності.

Підтримуючи думку вчених [1; 2], творчу активність персоналу слід розглядати як процес реалізації новаторських здібностей працівників, спрямованих на отримання творчих здобутків в інтересах техніко-технологічного, економічного та соціального розвитку підприємства. При цьому, творча активність працівника та підвищення її рівня є результатом ефективної реалізації відповідних заходів з активізації творчої діяльності.

Форми прояву творчої активності працівників досить різноманітні. До них можна віднести: участь у проведенні НДДКР, діяльності творчих груп, організацію експериментальних виробництв, поширення новітньої наукової інформації, поповнення бази даних підприємства, подання заявок на отримання патентів, продукування нових ідей, оригінальних організаційних та управлінських рішень, надання раціоналізаторських пропозицій, впровадження ноу-хау тощо [1].

Але, щоб творча активність працівників на підприємстві була керованою, цілеспрямованою, систематичною та результативною, потрібно управляти даним процесом і для цього необхідно сформуванню ефективну систему управління творчою активністю працівників підприємства.

На нашу думку, система управління творчою активністю працівників підприємства – це відкрита система, яка являє собою сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів і підсистем, які забезпечують активізацію творчої активності працівників з метою досягнення поставлених цілей (рис. 1).

Оскільки, дана система є відкритою, то на вході в систему маємо всю необхідну інформацію та ресурси із зовнішнього макро- та мікросередовища.

Вихід із системи – економічні, соціальні, технологічні та екологічні інновації. Зворотній зв'язок забезпечує безперервний сталий інноваційний розвиток суспільства. При цьому, внутрішньосистемні процеси на підприємстві відбуваються на основі впливу керуючої підсистеми на керовану шляхом реалізації відповідного механізму управління творчою активністю працівників з допомогою ефективно сформованої забезпечуючої підсистеми.

Отже, основною стратегічною метою системи управління творчою активністю працівників на підприємстві є підвищення інноваційної активності підприємства.

Основними цілями є: – формування на підприємстві ефективних умов та засобів, які б сприяли і забезпечили творчу активність працівників; – спрямування творчої активності працівників в русло досягнення цілей підприємства.



**Рис. 1. Система управління творчою активністю працівників підприємства**

З огляду на поставлену мету і цілі, основними завданнями системи управління творчою активністю працівників підприємства мають бути (на основі [1]): – планування організації процесів активізації творчої активності персоналу; – виявлення здібностей кожного працівника до творчої діяльності; – дослідження мотивації працівників до праці з метою виявлення місця і ролі творчої активності в їх трудовій діяльності; – визначення ступеня творчої активності кожного працівника; – пошук і підготовка кваліфікованих кадрів, які спроможні творчо мислити і діяти; – формування кадрового резерву з числа творчих фахівців; – створення творчої атмосфери на підприємстві; – накопичення та розвиток індивідуального і колективного творчого потенціалу; – забезпечення престижності творчої праці на підприємстві; – створення ефективної системи стимулювання творчої активності працівників; – створення і вдосконалення організаційних структур, які б забезпечували активізацію творчої активності працівників; – забезпечення доступу до наявної виробничо-технічної бази підприємства в процесі творчої активності працівників; – подолання опору консервативно налаштованих працівників; – забезпечення творчої діяльності всіма необхідними інформаційними ресурсами; – забезпечення захисту прав інтелектуальної власності, тощо.

Основними принципами системи управління творчою активністю працівників на підприємстві мають бути: цілеспрямованість – творча

активність працівників повинна бути направлена на досягнення цілей підприємства вцілому; комплексність – активізація творчої активності працівників має поширюватись на всіх працівників всіх сфер діяльності підприємства; ефективність і результативність – активізація творчої активності працівників повинна бути спрямована на отримання дієздатних творчих наробків, які в процесі реалізації будуть мати позитивний ефект, як для підприємства і безпосередньо працівників, так і для споживачів і суспільства вцілому; гласність та престижність – гласність творчих надбань працівників і колективів та пропагування престижності творчої праці на підприємстві; гнучкість – забезпечення швидкого реагування і пристосування системи до зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства; наукова обґрунтованість – створення механізмів перевірки адекватності творчих рішень з метою відбору найбільш ефективних і результативних та визнання їх пріоритетності порівняно з традиційними рішеннями; відкритість – вільний прояв творчої ініціативи працівників; стимулювання – забезпечення справедливої винагороди за творчу активність працівників; безперервність – надання активізації творчої активності працівників постійного характеру.

Системи управління творчою активністю працівників на підприємстві повинна базуватись в першу чергу на загальних функціях управління: плануванні, організації, мотивації і контролі, при цьому, активізацією творчої активності працівників підприємства можна детальніше розглядати із позиції функцій управління інноваційним персоналом із застосуванням відповідних методів активізації творчої активності (через систему відповідних організаційних, адміністративних, економічних і соціально-психологічних методів управління) [2].

Керуюча підсистема системи управління творчою активністю працівників на підприємстві включає в себе весь адміністративно-управлінський апарат підприємства, а керована підсистема – це різні функціональні підрозділи і працівники підприємства, які зайняті здійсненням та забезпеченням трансформаційних процесів в системі. При цьому суб'єктом управління можуть бути як керівники підприємства так і працівники підприємства, які на основі самоменеджменту здійснюють управління активізацією власної творчої активності. Об'єктом управління виступають процеси творчої активності та її активізації.

Забезпечуюча підсистема на підприємстві має формуватись із кадрової, організаційної, інформаційної, юридичної, виробничо-технічної, фінансової та соціально-психологічної складових. Головним завданням даної підсистеми є своєчасне і оптимальне забезпечення творчого процесу необхідними ресурсами і засобами.

Отже, системи управління творчою активністю працівників підприємства спрямована на забезпечення довгострокового функціонування підприємства на ринку на основі підвищення його інноваційної активності.

### **Література:**

1. Марчук Л.П. Механізм управління творчою активністю персоналу підприємства як засію інноваційної трансформації виробництва / Л.П. Марчук // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 1 (151). – С. 359-367.

2. Сенічкіна О.Е. Сутність та зміст активізації інноваційної праці працівників підприємства / О.Е. Сенічкіна // Вісник НТУ ХП. – 2013. – № 53. – С. 129-138.

## **НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ЕКОЛОГІЧНОЇ ОСВІТИ У СЕРЕДНІЙ ШКОЛІ**

**Вовк Т. В., аспірант**

*Донецький державний університет управління  
м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

**Марова С. Ф., д.держ.упр., професор**

*Донецький державний університет управління  
м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

В сучасних умовах розбудови екологічної державності, духовного відродження українського народу, велике значення надається екологічній освіті. Саме вона має вирішити завдання щодо підготовки освіченої молоді, здатної приймати свідомі рішення у сферах життя, де поєднуються проблеми окремої людини, суспільства і довкілля.

Шлях до високої екологічної культури суспільства лежить через ефективну екологічну освіту. Підготовка громадян з високим рівнем екологічних знань, екологічної свідомості і культури на основі нових критеріїв оцінки взаємовідносин людського суспільства й природи (не насильство, а гармонійне співіснування з нею) повинна стати одним з головних важелів у вирішенні надзвичайно гострих екологічних і соціально-економічних проблем сучасної України.

Недоліки екологічної освіти та виховання має дорогу ціну для людства, адже екологічна несвідомість нерідко стає причиною глобальних, передусім соціально-економічних проблем. Аналіз свідчить, що 56% літературних джерел з екологічних питань, які видавалися в Білорусії, Казахстані, Латвії та 67% зарубіжних видань за останні 10-12 років обговорюють проблеми екологічної освіти та виховання. В той же час система механізмів державного управління екологічною освітою практично не розглядається. Основний акцент здійснюється на педагогічну складову.

Протягом останнього десятиріччя у наукових працях, присвячених проблемам збереження довкілля та гармонійного розвитку людства, велика увага приділяється питанням формування екологічної культури та свідомості, інформованості людей про екологічну ситуацію у світі, регіоні, на місці проживання, обізнаності з можливими шляхами



вирішення різних екологічних проблем, з концептуальними підходами до збереження біосфери і цивілізації.

Всі наукові дослідження, можна умовно розділити на кілька частин. По перше, концепції управління екологічною освітою, побудовані на ідеї формування екологічного мислення та екологічної свідомості. По друге, концепції управління екологічною освітою, побудованих на ідеї формування екологічного світогляду.

Наукові дослідження, присвячені розробці моделей управління екологічною освітою, націлених на формування певних якостей особистості школяра, ведуться з 50-х років минулого століття (С. В. Постнікова, Н. М. Верзиліна та інш.). Як стверджує Р. В. Горелова [5] в монографії, присвяченій дослідженню екологічної культури, у сучасно розвиваючій школі простежуються періоди, що характеризуються переважною спрямованістю моделей управління екологічною освітою на досягнення певних якостей особистості учня: з початку 1970-х років – це було просвітництво, з другої половини 1980-х – формування екологічної культури та турботи про захист природного середовища, з початку 1990-х років – формування відповідального відношення до природи і становлення екологічного мислення [5, с. 17].

Така періодизація щодо управління екологічною освітою, на нашу думку, не цілком відповідає реальному стану, так як з початку виділення екологічної освіти в окремий освітній напрямок, у більшості робіт в якості основної мети фігурує ідея «формування відповідального ставлення до природи». Особливо активно вона використовувалася в роботах природничого та природоохоронного періодів розвитку шкільної екологічної освіти. Це пояснюється впливом видатних вчених зарубіжних держав – основоположників ідеї поширення екологічних або природоохоронних знань в системі шкільної освіти, таких як В.А. Ермолаєв [4], А.Н. Ільїн, В.П. Каленська, С.В. Левіна та інші і зберігається до цього часу у практичних та теоретичних розробках.

Нами проведено аналіз педагогічних розробок, які надходять до конкурсу. З цього аналізу випливає, що науковці – педагоги приділяють велику увагу розвитку цих якостей у вигляді мети і результату управління екологічною освітою. За 2003 – 2013рр у фестивалі взяло участь 90000 педагогів та інших працівників системи освіти, якими було представлено 126824 творчих робіт. Всі роботи розподілені у відповідності з тематикою по 30 розділів, відповідним різним областям шкільного життя. Виключивши роботи, що відносяться до формування практичної, дидактичної або методичної спрямованості (статті, навчальні програми, конспекти уроків та методичні рекомендації педагогічно-корекційного характеру) – 64107 робіт. З них більше половини, а саме 62717 робіт зміст яких пов'язано з викладанням різних дисциплін, в більшості випадків не пов'язаних з екологією.

Аналізуючи ці данні можна зробити висновок що проблемам екології, безпеки життєдіяльності найбільше приділяє увагу Білорусь, а найменше цьому питанню приділяє увагу Україна.

З них на роботи, присвячені проблемам організації управлінсько-господарської діяльності екологічної освіти, доводиться 1075 розробок, що складає 1,5% від загальної кількості предметних робіт. Для порівняння: максимальна кількість розробок представлено по предмету математика – 15%, мінімальне – по предмету основи безпеки життєдіяльності (ОБЖ) – 0,9%.

Цей показник свідчить про те, що управління екологічною освітою займає певне місце в шкільній освіті і представляє цю область як одну з актуальних для вивчення. Його можна поділити умовно на чотири підгрупи для виховання школяра у процесі навчання у середній освіті:

- виховання екологічної культури (любові, почуття відповідальності тощо);
- формування екологічного мислення;
- формування екологічної свідомості;
- формування екологічного світогляду [5].

Проаналізуємо першу групу «виховання екологічної культури з точки зору державного управління. Згідно з трактуванням С.Л. Рубінштейна, «мислення – це рух мислі, виявляючи зв'язок, який веде від окремого до загального і від загального до окремого» [3, с. 384], «мислення у системі державного регулювання – це вища форма відображення об'єктивної реальності, яке складається цілеспрямованим і узагальненим пізнанням у суб'єктів державного управління і їх відношення до предметів і явищ регулювання, у творчому контексті нові ідеї, з точки прогнозування події і дії.

Аналіз наукових джерел, з'ясування стану гуманізації фахової підготовки школярів дає підстави стверджувати, що проблема гуманізації шкільного навчання у процесі освіти досліджена недостатньо. Відсутні спеціальні педагогічні дослідження, присвячені формуванню екологічної освіти у школі та його сприяння для особистості як майбутнього абітурієнта. Водночас потребує розробки структура даного феномена, визначення комплексу педагогічних умов його становлення, дослідження впливу екологічної освіти на школярів.

Вивчення наукової літератури та практики в галузі екологічної освіти дозволило виявити певні суперечності, які підлягають розв'язанню експериментально-дослідницьким шляхом, а саме:

- між складною та напруженою екологічною ситуацією в Україні, що склалася внаслідок відсутності орієнтованості економіки на екологічно безпечне середовище, безвідходне виробництво, здоров'я людей, та не зовсім об'єктивним її відображенням в системі середньої екологічної освіти;

- між потребами ринку праці в компетентних, ініціативних, гуманістично спрямованих охоронцях довкілля, перспективне мислення яких здатне моделювати шляхи порятунку людства від екологічних криз і катастроф, і реальним станом підготовки майбутніх абітурієнтів як фахівців даного напрямку у ВНЗ;

- між очікуваннями школярів щодо використання в системі екологічної освіти інноваційних педагогічних технологій, заснованих на принципах людиноцентризму, і методичною консервативністю науково-педагогічних

працівників, їхньою неготовністю до суб'єкт-суб'єктної взаємодії з учнями.

### Література

1. Ананьев Б.Г. Людина як предмет пізнання. – 3-е изд., СПб.: Вікторія Плюс, 2011. – 288 с.
2. Анісімова, Т.В. Становлення екологічної культури особистості майбутнього вчителя в навчально-виховному процесі у ВНЗ: дисс. канд. пед. наук. М., 2012. – 179 с.
3. Баталов А.А. Професійне мислення: філософські проблеми. Дисс. докт. філософськи. наук. – Свердловськ, 2014. – 323 с.
4. Горлач В.П. Формування екологічної культури особистості в освітньому процесі: регіональний аспект: дис. докт. пед. наук. – Чита, 2010. – 376 с.
5. Дагбаева Н.Ж. Шкільне екологічна освіта для сталого розвитку місцевого співтовариства // Географія та екологія в школі ХХІ століття. – 2014. – № 7. – С. 36-42, 48.

## **ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В УКРАИНЕ И КИТАЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Гайдученко Ю. А., старший преподаватель**

*Харьковский национальный педагогический университет  
имени Г. С. Сковороды  
г. Харьков, Украина*

**Рядинская И. А., к.п.н., доцент**

*Харьковский национальный педагогический университет  
имени Г. С. Сковороды*

Современный мир живет в условиях перехода от индустриального до постиндустриального общества, формирование инновационной модели развития является основой общего прогресса, фактором формирования конкурентной силы, обеспечение благосостояния населения. Это осуществляется путем внедрения базовых инноваций в экономическую систему. Инновации являются главным фактором конкурентоспособности, поэтому лидерами становятся те страны, которые внедряют знания в экономику. В начале нового столетия появилась новая инновационно-инвестиционная модель экономического развития, которая основывается на знаниях, интеллекте, инновациях. Переход к инновационному типу экономического развития непосредственно связан с накоплением и эффективным использованием инновационного потенциала национальной экономики. Четыре составляющие инновационного потенциала: потенциал освоения знаний; потенциал возникновения знаний; потенциал распространения знаний; потенциальный спрос на знания.

Национальная инновационная система является важным условием успешного возрождения национальной экономики, ее адаптации к условиям международной конкуренции. Несмотря на национальные отличия, общей чертой всех, без исключения, национальных инновационных систем является лидерство в трех приоритетах развития: науки, образования, наукоемкого производства.

Национальная инновационная система – это совокупность взаимосвязанных организаций, которые заняты производством и коммерциализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ, малых и больших компаний, университетов, лабораторий, технопарков. Они обеспечивают инновационные процессы и имеют мощные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности [4].

Большую роль в формировании национальной инновационной системы играют факторы: национальная специфика, размеры государства, исторический опыт, культура, язык, национальные интересы, система образования, масштабы экономики. Национальная инновационная система включает: организации научной сферы, которые производят инновации; специализированные инновационные организации; инновационные и инновационноактивные фирмы производственной сферы; инфраструктура инновационной деятельности; институциональный фактор.

В 2009 году Кабинет Министров Украины утвердил Концепцию развития НИС Украины. Срок реализации – до 2025 года. В этом документе определены пути формирования сбалансированной государственной политики по вопросу обеспечения развития НИС. Эта Концепция предполагает четыре системных нововведения:

рыночный подход к организации инновационной деятельности, результативность которой определяется прибылью, а не вложенными усилиями; технологическая модернизация национальной экономики, повышение уровня их инновационной активности; капитализация интеллектуальной собственности; внедрение передовых методов организации и управления хозяйственной деятельностью.

Решение проблемы развития НИС предусматривается путем выполнения таких заданий: обеспечение инновационной направленности системы образования; повышение результативности научных исследований; расширенное воспроизводство знаний на основе интеграции вузов, академических и отраслевых научных учреждений; финансово-кредитная поддержка конкурентоспособных научно-технических и инновационных программ и проектов; поддержка и защита национального производителя; формирование положительного отношения к инновациям в обществе; развитие инновационной инфраструктуры; развитие кадрового потенциала в сфере инновационной деятельности.

На этом пути Украина столкнулась с целым рядом проблем:

- Отсутствие четкой структурной законодательной базы для осуществления всех стадий инновационной деятельности.
- Ограниченный платежеспособный спрос на внутреннем рынке на передовые технологии и нововведения.

- Незрелость специальных финансовых механизмов поддержки отдельных элементов инновационной структуры, инновационного предпринимательства и самостоятельных инновационных проектов, а именно фондов рискованного финансирования.

- Отсутствие механизмов реализации определенных государством приоритетных направлений развития науки и технологий.

- Незрелость современных форм инновационного менеджмента.

- Низкая инновационная активность передовых промышленных предприятий.

Если говорить о Китае, то больше всего инноваций осуществляется в высокотехнологичных отраслях, к которым относят авиационную, ракетно-космическую и атомную промышленность, выпуск промышленных роботов и средств комплексной автоматизации, офисного и телекоммуникационного оборудования, средств радиолокации и радионавигации, точных приборов, фармацевтических изделий и отдельных видов химической продукции.

КНР сегодня – единственная страна, которой удастся на протяжении более чем десяти лет удерживать темпы роста ВВП на уровне выше 8% в год. Буквально в ближайшее время может произойти знаменательное событие – по номинальному ВВП Китай обгонит Германию и выйдет на третье место в мире.

К 2020 г. Китай должен превратиться в государство инновационного типа, такова цель нашей страны в области научно-технического развития на ближайшие 15 лет. По словам председателя КНР, «суть такого государства заключается в том, чтобы мощь науки и техники способствовала экономико-социальному развитию и обеспечению национальной безопасности, чтобы синтез базовых научных исследований и изучения передовых технологий существенно усиливал и позволял достигать таких научно-технических результатов, которые были бы существенны для всего мира» [2].

Значительно увеличилось вложение в НИОКР: в 2006 г. они достигли 37,7 млрд. долл., что ставит Китай по этому параметру на пятое место в мире. Сверхбыстрыми темпами создаются технопарки и бизнес-инкубаторы (по числу последних Китай уступает сегодня только США). Для привлечения иностранных ученых организуются китайские технопарки за рубежом.

По числу исследователей Китай также приближается к США. На его долю приходится 14,7% научных сотрудников мира, на долю США – 22,8%, Японии – 11,7%, России – 8,9%. Число дипломированных специалистов в области информационных технологий ежегодно прирастает на 200 тыс. человек, это в 5 раз быстрее, чем в США [2].

Об успехах инновационной политики можно судить по способности предприятий как главных субъектов рынка внедрять и производить инновации. В этом отношении дела в стране обстоят достаточно неплохо:

в Китае значительно больше, чем в Бразилии, России и Индии, крупных успешных компаний, использующих инновации; быстро развиваются малые (до 300 занятых) технологические фирмы; в наиболее развитых

провинциях (Чжэцзян, Цзянсу, Гуандун) начинает формироваться инновационная сеть из чисто рыночных малых фирм; дополнительный доступ к западным технологиям обеспечивает быстрорастущий экспорт китайского капитала, сопровождающийся внешними слияниями и поглощениями иностранных компаний; многообещающие перспективы открывает широкая интеграция ведущих научно-исследовательских учреждений и вузов с крупнейшими промышленными предприятиями.

К факторам, препятствующим развитию инноваций на предприятиях, можно отнести: слабые стимулы к инновациям у госпредприятий; отсутствие у государственных коммерческих банков ориентации на кредитную поддержку малых и средних предприятий; китайские предприятия испытывают серьезную нехватку высококвалифицированных кадров, способных вести инновации и внедрять результаты исследований.

#### **Литература:**

1. Белов О.Ф., Пирожков С.І. Про глобальні пріоритети розвитку України в програмі «Україна-2010» // [www.niurg.gov.ua/ukr/publishing](http://www.niurg.gov.ua/ukr/publishing)

2. Васюхин О. В., Хэ В. Инновации по-китайски [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2014 г.). – СПб.: Заневская площадь, 2014. – С. 228-229.

3. Геєць В.М. Інноваційний шлях розвитку та економічне зростання // Інноваційна Україна: Науковий збірник. – 2005. – Вип. 7. – К: НТУ «КПІ». – С. 38-42.

4. Концепція розвитку національної інноваційної системи України. – Режим доступу: [http // www.invest. gov. ua](http://www.invest.gov.ua).

5. Федулова Л, Пашута М. Розвиток національної інноваційної системи України // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 35-47.

# PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

მედიკო-სოციალური დაზღვევის მენეჯმენტის სრულყოფის  
კონცეფციურ-მეთოდური რეკომენდაციები

## CONCEPTUAL AND METHODOLOGICAL RECOMENDATIONS FOR IMPROVING OF MEDICAL AND SOCIAL INSURANCE MANAGEMENT

ბალახაშვილი ჟ. პ., დოქტორანტი  
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი  
ქ. თბილისი, საქართველო

**Balakhshvili Zh., Doctoral**  
*Georgian Technical University,*  
*Tbilisi, Georgia*

### **Annotation**

Selection of the financial model of social health insurance depends on the economic possibilities of the country, on the characteristics of the wage payment system, the level of development of the public health system and institutions of compulsory social insurance. In order to protect the population of Georgia is the most problematic inadequate funding. The main priority of the Government of Georgia on the health care of the population should be increasing its accessibility and quality improvement. Added to this is the impact of universal insurance program funded by the state, but these costs still not enough. Therefore, it is necessary to enter the medical and social payments from the salary of the employed population by means of deduction from wages and savings on an individual account a certain amount in the case of each worker, which will, if necessary, to use the funds to finance the preservation of their own health expenses and pension provision. From this we must conclude that the expenses incurred by the state, used very inefficiently.

მედიკო-სოციალური დაზღვევის ეროვნული ფინანსური მოდელის არჩევა დამოკიდებულია ქვეყნის ეკონომიკურ შესაძლებლობებზე, სახელფასო სისტემის თავისებურებებზე, სავალდებულო სოციალური დაზღვევის ინსტიტუტების და ჯანდაცვის სახელმწიფო სისტემის განვითარების დონეზე.

უკანასკნელ წლებში ჯანდაცვის განსავითარებლად უდავოდ ბევრი გაკეთდა საქართველოში. ეს ეხება სამედიცინო დაწესებულებების რაოდენობასაც და უფრო მეტად მათ თანამედროვე სამედიცინო აპარატურით აღჭურვასაც, მნიშვნელოვნად გაიზარდა უფასო მაღალტექნოლოგიური სამედიცინო მომსახურება, დისპანსერიზაცია და პროფილაქტიკურ სამუშაოთა მოცულობა.

მიუხედავად იმისა, რომ ბოლო ორი ათწლეულის მანძილზე საქართველოში გაუმჯობესდა სიცოცხლის მოსალოდნელი ხანგრძლივობა და დედათა და ბავშვთა ჯანმრთელობის მონაცემები, 2014 წლისთვის ქვეყანაში ავადობის და სიკვდილიანობის დონე კვლავ მნიშვნელოვნად აღემატებოდა ევროპის განვითარებული ქვეყნების ანალოგიურ მაჩვენებლებს.

საქართველოს მოსახლეობის ჯანმრთელობის დაცვის კუთხით ყველაზე პრობლემურად მისი დაფინანსების არასრულყოფილება იკვეთება.

2010 წლიდან საქართველოს ჯანდაცვის სისტემაში ფინანსური სტაბილიზაციის მიმართულებით დაიწყო მისი მოდერნიზაცია.

საქართველოს მთავრობის უმთავრეს პრიორიტეტს მოსახლეობისთვის სამედიცინო მომსახურებაზე ხელმისაწვდომობის გაზრდა და მისი ხარისხის გაუმჯობესება უნდა წარმოადგენდეს. აღნიშნულის ნაწილობრივი დადასტურებაა ის, რომ 2015 წლის ბიუჯეტით გაცილებით მეტი თანხები გამოიყო ჯანდაცვის სისტემის განვითარებისათვის, ვიდრე წინა წლებში გამოიყოფოდა. ამას ემატება ჯანდაცვის საყოველთაო დაზღვევის პროგრამის ამოქმედებაც, რომელსაც ასევე სახელმწიფო აფინანსებს, მაგრამ ეს ხარჯი მაინც არ არის საკმარისი. მოსახლეობის სამედიცინო მომსახურების ანაზღაურების დიდი ნაწილი საქართველოში (70%) მოსახლეობის ბიუჯეტიდან ხდება. ამ ხარჯების გაღება მოსახლეობას ერთდროულად, კერძოდ, მაშინ უწევს, როდესაც ავად ხდება. ეს თანხა კი ოჯახებს დაგროვილი არა აქვთ და ბანკის კრედიტებს იღებენ მკურნალობის ხარჯების დასაფარავად. საქართველოს მოსახლეობის დაცვის კუთხით, ყველაზე პრობლემურად მისი დაფინანსების არასრულყოფილება იკვეთება. საქართველოს მთავრობის უმთავრეს პრიორიტეტს მოსახლეობისათვის სამედიცინო მომსახურებაზე ხელმისაწვდომობის გაზრდა და მისი ხარისხის გაუმჯობესება უნდა წარმოადგენდეს. ამას ემატება ჯანდაცვის საყოველთაო დაზღვევის პროგრამის ამოქმედებაც, რომელსაც ასევე სახელმწიფო აფინანსებს, მაგრამ ეს ხარჯი მაინც საკმარისი არ არის. სწორედ ამიტომ უნდა შემოვიღოთ დასაქმებული მოსახლეობისთვის ხელფასიდან მედიკო-სოციალური გადასახადი; თითოეულ დასაქმებულს ხელფასიდან დაუკავდეს და დაუგროვდეს პირად ანგარიშზე და საჭირო შემთხვევაში საკუთარი ჯანმრთელობის



ხარჯების დასაფინანსებლად და საპენსიოდ იქნეს გამოყენებული. აქედან დასკვნა, რომ სახელმწიფოს მიერ ამ მიზნით გაღებული ხარჯები უკიდურესად არაეფექტურად გამოიყენება.

#### References:

1. გერზმავა ო. საზოგადოებრივი ჯანდაცვა და მენეჯმენტი, თბ., 1998.
2. ვერულავა თ., ჯანდაცვის ეკონომიკა და დაზღვევა, თბ., 2009.
3. საქართველოს ჯანდაცვის სისტემის ეფექტურობის შეფასება, თბ., 2009.
4. საქართველოს კანონი «სავალდებულო სოციალური დაღვევის შესახებ», თბ., 2003.
5. საქართველოს კანონი «პაციენტთა უფლებების დაცვა», თბ., 2000. ჯანმრთელობის ხელშეწყობის სტრატეგია საქართველოსათვის (2010-2015), თბ., 2009.
6. Александров С. Экономическая реформа в здравоохранение, Вопросы экономики. – № 11. – 1991 г.
7. Белов А. Страховой маркетинг, страховое дело. – № 3. – 2001.

## ROLE OF SOCIAL MARKETING IN UKRAINIAN BUSINESS

**Bezugla L. S., PhD Governance,  
Associate Professor**

*Dnipropetrovsk State Agrarian and Economics University  
Dnipropetrovsk, Ukraine*

Worldwide interest in social marketing theory and practice of regulation of social processes significantly increased in recent years. While there are quite effectively used marketing mechanisms in a market economy, which regulate the relations in production, distribution and exchange of goods and services, the management processes concerning to a «social market» are more complicated.

Especially it concerns of societies in transformation, Ukrainian, in particular. Mechanisms for social processes regulation based on core values of civil society, democracy, effective local government, etc., are created in developing for centuries Western democracies, while real mechanisms of effective social control are practically absent in countries transformed after the abolition of «the leading role of the Communist Party» [6].

It is shown in the lack of task sharing between central and local authorities, irrational use of budget funds allocated for the needs of social development, the imperfection of the mechanisms of the relationship between government and business.

The topicality of this research expressed with the fact that social marketing is a relatively new and promising direction that can both strengthen the position of marketing in today's world and expand the range of problems that can be solved

by using the marketing approach to creation of a balanced and sustainable development [5].

Modern scientific literature contains contradictory definition of Social Marketing. Some experts believe that this is a use of marketing tools in the social sphere; others suppose that refers to «market research and marketing activities in the context of an integrated social system.»

The best explanation of the causes and circumstances of social marketing origin are the words of F. Kotler, classic of marketing theory, who was the first introduced into scientific use the concept of Social Marketing: «When I started working, everybody was sure that Marketing – is soups, beans and other food selling. I began to say that Marketing refers to any sale, you can invite tourists to your city – and this is a Marketing of your settlement; you can try to warn people against smoking – and this is a Marketing of certain lifestyle. I decided to call it Social Marketing» [3, p. 38].

However, despite the interest to the concept of Social Marketing theoretical level of its development today is far from desirable. While it is a set of poorly interconnected theoretical models and practical technologies. Researches in non-commercial marketing, political marketing, and state marketing stand out among them.

Some studies are directly related to the use of market mechanisms in the fields of education, health, sports, culture, and environment and so on.

Social Marketing is development, implementation and monitoring of social programs aimed at improving of the perception of the propagated social ideas, movements and practical social actions by target audience to promote the improvement of life of the individual and society as a whole. Social Marketing uses techniques and principles of general marketing to optimize existing social activities and their transformation into effective programs with more advanced communicative component, which substantially is in line with needs of target audience [4].

Understanding of the behavior of respondents, including behavioral reaction of consumers at risk, social compromises; government active accepting of humanitarian guidelines, encourage of socially beneficial proposals; public authorities support of agencies of social marketing have the professional significance for Social Marketing.

The main features of Social Marketing are:

- Implementation of systematic planning and management decisions based on analysis of various situations and formulating of social objectives;
- Implementation of complex actions and measures to address social problems, including basic – the social needs of specific groups of people;
- Organization of functioning of Social Marketing subjects: government (state and municipal) – in all social spheres; the business community – the social and labor issues; non-profit organizations in the political, religious and cultural spheres [2].

The subjects of Social Marketing are: state (various government agencies and local government); non-profit and social institutions, including religious denominations; representatives of the business community; some individuals; the general population.

The objects of social marketing are society; specific groups of population; each individual separately.

The main tools of social marketing include fundraising (for the non-commercial organizations), sales promotion (for the commercial sector) and organization of the special events for sponsoring brands (common actions of NGOs and commercial companies) [1].

In most cases, the goal of social marketing is solution of the social problems, promoting the improvement of life of the individual and society as a whole.

So Social Marketing can be considered as a social institution that presents a set of formal and informal rules, principles and regulations, which govern innovation and social sphere of human activity, organize them into a system of roles and statuses, and defines targeted means of solving practical problems of innovation and innovative social needs of people and society in general.

#### **References:**

1. Akimov D.I. The concept of social marketing, problems of exchange and management of social processes // Grani. – 2007. – № 3.

2. Golodets B.M. Modern concept of social marketing // Marketing in Russia and abroad. – 2011. – № 6.

3. Kotler F. Principles of Marketing. Short Course: Tr. from English. – M.: «Williams» Publishing House, 2007. – 656 p.

4. Lopatina N.V. Sociology of Marketing: tutorial. – M.: Academic Prospect, 2007. – 304 p.

5. Solyak L.A., Social Marketing as a basis for designing of social changes in Ukrainian society [electronic resource]. – <http://intkonf.org/solyak-lo-sotsialniy-marketing-yak-osnova-proektuvannya-sotsialnih-zmin-v-ukrayinskomu-suspilstvi/>

6. Social marketing [electronic resource]. – [http://ru.wikipedia.org/wiki/Социальный\\_маркетинг](http://ru.wikipedia.org/wiki/Социальный_маркетинг)

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГУ НЕКОМЕРЦІЙНИХ СУБ'ЄКТІВ**

**Борисова Т. М., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри**

*Тернопільський національний технічний університет  
імені Івана Пулюя  
м. Тернопіль, Україна*

Зважаючи на багатогранність некомерційних підприємств, організацій та установ як об'єктів управління, дослідження проблеми впровадження маркетингу у їхню діяльність повинно базуватися на синтетичній єдності наступних підходів щодо способу постановки проблем, прийомів дослідження, опису наочних сфер, характеру обґрунтування одержаних висновків, манери подання і викладення результатів, форми фіксації:

системного, логічного, міждисциплінарного, синергійного, інноваційного, ситуаційного, гуманістичного.

Важливе місце в процесі дослідження маркетингу некомерційних суб'єктів (НКС) та механізму реалізації ними соціальної функції належить системному підходу. Складність маркетингу некомерційних суб'єктів як багатоелементного комплексу підсистем, елементів, компонентів і їх характерних властивостей і взаємодій, комплексність розвитку системи маркетингу некомерційних суб'єктів, широка функціональна спрямованість визначає за необхідне застосування системного підходу. Крім того, на маркетингову діяльність НКС впливають багато факторів і потреба їх врахування зумовлює необхідність визначення елементів системності, які мають знайти відображення в підходах до проведення аналізу складових маркетингового потенціалу некомерційних суб'єктів, структуризації маркетингового механізму реалізації їх соціальної функції, пошуку напрямів маркетингового забезпечення ефекту діяльності НКС.

Застосування логічного підходу в дослідженні маркетингу некомерційних суб'єктів дає можливість з'ясувати внутрішню будову маркетингового механізму реалізації соціальної функції некомерційних суб'єктів.

Доцільність застосування інноваційного підходу до дослідження маркетингу некомерційних суб'єктів виправдана з точки зору необхідності пошуку шляхів інтегрування інновацій у розвиток некомерційного продукту і процес маркетингу некомерційних суб'єктів. Так, серед основних функціональних характеристик маркетингового механізму реалізації соціальної функції НКС повинен бути пошук та впровадження інноваційних маркетингових технологій, що обумовлює зорієнтованість НКС на здійснення інновацій сфері маркетингу та перманентний розвиток маркетингового механізму.

Ситуаційний підхід передбачає, що аналіз маркетингових практик некомерційних суб'єктів повинен здійснюватись із врахуванням економічних та соціально-політичних умов, в яких вони функціонують. Так, маркетинг набуває різних варіантів імплементації у діяльності некомерційних суб'єктів залежно від середовища функціонування НКС, а саме залежно від рівня підтримки держави та рівня активності НКС: статистичний, ліберальний, соціал-демократичний, корпоративний.

Ґрунтуючись на міждисциплінарному підході, категорії некомерційного маркетингу характеризуються не лише економічною наукою, а й з точки зору інших наук. Так, сфера досліджень маркетингу некомерційних суб'єктів різних галузей через міждисциплінарний характер і поліметодологічність характеризується на сьогодні наявністю як численних напрацювань, так і численних розбіжностей у висновках учених. Тому маркетинг некомерційних суб'єктів як прояв кросдисциплінарної взаємодії маркетингу, політичного та екологічного менеджментів, соціології, психології та інших теорій і наук загалом існує на двох рівнях: на рівні фундаментальних розробок та на рівні практичної діяльності суб'єктів некомерційного ринку. Міждисциплінарний підхід у поєднанні з системним підходом створює можливість оперування всією

сукупністю загальнонаукових та спеціальних методів дослідження в процесі вивчення маркетингу некомерційних суб'єктів.

Синергетична методологія є продовженням системного підходу та зорієнтована на динамічність, процесуальність, інтегрованість. Синергійний підхід до дослідження маркетингу некомерційних суб'єктів передбачає вивчення всіх аспектів їх функціональної діяльності з метою забезпечення позитивного синергійного підсилення всіх елементів маркетингового механізму.

Методологічна доцільність гуманістичного підходу в процесі дослідження маркетингу некомерційних суб'єктів пов'язана із необхідністю використання гносеологічного базису закономірностей споживання, пошуку соціально-орієнтованих рішень задоволення потреб споживачів некомерційних продуктів, створення довготривалого ефекту у вигляді соціальних та психологічних благ, які в процесі некомерційного обміну отримують цільові аудиторії, натомість змінюючи поведінку, досвід, ідеї, цінності.

Використання зазначених підходів у процесі дослідження маркетингу некомерційних суб'єктів має базуватися на таких філософських загальнонаукових та специфічних принципах пізнання, адаптованих до предмету дослідження:

- історизму (виникнення некомерційних суб'єктів, їх проблеми та маркетингові практики мають історично обумовлені причини, дослідження яких дасть змогу запропонувати найкращий варіант вирішення певної проблеми);

- єдності теорії та практики (теоретичні напрацювання створюють теоретико-методологічні засади покращення маркетингу некомерційних суб'єктів у практичній діяльності суб'єктів управління цим процесом);

- об'єктивності (досліджується не ідеально-абстрактна неіснуюча модель маркетингу некомерційних суб'єктів, а аналогова узагальнена змодельована система, параметри функціонування якої відповідають існуючим реаліям соціально-економічного розвитку некомерційної сфери);

- детермінізму (проблеми функціонування некомерційних суб'єктів та їх низької фінансової спроможності зумовлені низкою чинників, які потрібно виявити і дослідити та на їх підставі віднайти шляхи збільшення соціального внеску некомерційних суб'єктів);

- поступовості та повноти (досліджувати маркетинг некомерційних суб'єктів як систему потрібно послідовно, розглядаючи кожен з її елементів, аналізуючи їх виникнення та розвиток, виявляючи взаємозв'язки між ними, тому ігнорування будь-якого з елементів системи є неприйнятним);

- розвитку (дослідження функцій суб'єктів управління маркетингом має базуватися на відстеженні руху об'єкту управління впродовж певного часу під впливом управлінських рішень);

- вибіркової (передбачає, що досліджувати проблеми маркетингу некомерційних суб'єктів варто в розрізі їх сфер діяльності (освіта, культура, право, захист довкілля та інші), а закономірності визначати на основі вибіркового спостереження).

З метою забезпечення досягнення мети наукового дослідження зазначені принципи реалізуються за допомогою загальнонаукових та спеціальних методів пізнання. Серед загальнонаукових методів доцільним є використання діалектичного підходу до вивчення закономірностей і тенденцій розвитку некомерційної сфери, спостереження, системного аналізу об'єкта і предмета дослідження, синтезу, індукції і дедукції, моделювання, експериментування, вивчення передового досвіду, історичний і логічний методи.

До спеціальних методів пізнання, які доцільно використати в процесі дослідження маркетингу некомерційних суб'єктів, варто віднести такі групи методів: методи збирання та первинного оброблення конкретних даних (анкетування, інтерв'ю, вибірка статистичних даних, їх групування, побудова динамічних рядів, графічних зображень, розрахунків середніх величин) та методи вивчення, оцінювання та узагальнення інформації з погляду маркетингових відносин (метод експертних оцінок, типологія організаційних структур управління маркетингом, спостереження, опитування, порівняльний аналіз, метод відносних величин та інші).

Логіка дослідження маркетингу некомерційних суб'єктів повинна складатися з таких етапів:

1) теоретико-методологічний, що передбачає пізнання власне сутності маркетингу як процесу та його об'єкту на науково-гносеологічному рівні, формування методології його дослідження;

2) емпіричний, що включає визначення існуючого стану маркетингу державних та недержавних неприбуткових установ і організацій, чинників, тенденцій та проблем соціально-економічного розвитку цих інституцій, обґрунтування необхідності та напрямів маркетинга вітчизняної неприбуткової сфери;

3) конструктивний, що передбачає розроблення концептуальних засад та практичних рекомендацій щодо маркетингового механізму реалізації соціальної функції некомерційних суб'єктів.

Отже, ґрунтовна теоретико-методологічна база дослідження сприятиме забезпеченню ефективності практичних рекомендацій щодо зростання соціального ефекту некомерційних суб'єктів на засадах маркетингу.

## **ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РЕКЛАМИ НА ТЕЛЕБАЧЕННІ**

**Горська К. Є., студентка**  
*Національний університет харчових технологій*  
*м. Київ, Україна*

Реклама – це голос на ринку за допомогою якого бізнес спілкується з народом. Реклама настільки розповсюджене явище на сьогодні, що ми контактуємо з нею 24 години в день. Ми можемо бачити її скрізь: на вулиці, в метро, на транспорті та будинках, чути по радіо, та звісно по

телебаченню. Найдорожчий засіб рекламної комунікації – це телебачення, але і в той самий час найнебезпечніший для споживача, адже в рекламі багато впливу на психіку та підсвідомість.

Реклама транслюється на телебаченні цілодобово, але основний час, коли українці дивляться телевізор припадає на ранкові години, коли більшість збирається на роботу або, коли вже повертаються по домівках і, після вирішення проблем дня, вирішують відпочити перед екранами. Проте вранці, як правило, ті, хто вмикають телевізор, не дуже гостро сприймають інформацію через те, що поспішають або ще не прокинулися повністю від сну. У вечірній час телевізор стає одним із головних джерел розваг. Майже всі віддають перевагу вечірньому або нічному перегляду фільмів і програм для відпочинку. Така вечірня реклама повинна бути найбільш ефективною. Тому тут важливо не прогадати, в котру саме годину потрібно транслювати свій продукт, яка аудиторія буде його бачити та сприймати.

Населення не довіряє рекламам, тому що більша частина запропонованих товарів виявляється низької якості – це заважає добросовісним виробникам проводити збут товарів. Реклама таких товарів, які потім розчарували споживача викликала негативну реакцію серед населення, тому рекламні ролики і вітчизняних, і імпортованих товарів не являються достатньо переконливими.

Для того, щоб переконати споживачів купити певний товар, реклама не повинна мати значну частоту повторювання на телебачення, а оригінальність і час показу, коли найбільша аудиторія збирається перед екранами. Часто повторювана реклама викликає роздратування і навіть негативне ставлення до товару. Іноді телеглядачі принципово не купують продукцію, яка рекламується таким чином. Краще всього розробити дійсно якісну та оригінальну рекламу, з долею гумору та проводити її покази, розраховуючи на найбільшу кількість глядачів.

Якість реклами напряму впливає на її ефективність. Нашим спеціалістам ще слід значно покращувати свій кваліфікаційний рівень і досягати більших результатів у боротьбі за якісне оформлення телереклам. При цьому поняття якості стосується не лише технічної сторони (дизайн, спецефекти), але й змісту поданих роликів. Людей приваблює оригінальність а не нудне переконування у тому, що якийсь товар найкращий у світі.

У телебачення також є свої переваги:

1. Реалізм – козирною картою телебачення є поєднання кольору, звуку та дії. Таких можливостей не має жоден інший рекламний засіб. Ці переваги надають рекламодавцеві можливість показувати та демонструвати продукт. Якщо йдеться про упаковані продовольчі товари, то, подивившись рекламний ролик, покупець швидко запам'ятовує і знає, що йому треба шукати в магазині і навіть, якщо покупець забув ролик, то згадка упаковки йому нагадає про нього.

2. Високий рівень сприятливості аудиторії – люди дивляться телебачення вдома у приємній атмосфері відпочинку та розваги. Отже, рекламні ролики сприймаються позитивно, особливо в разі, коли вони

зроблені на високому технічному рівні й у них беруть участь відомі особи, які здатні переконливо представити продукт.

3. Повторення – рекламний ролик можна показувати знову й знову, поки достатня кількість глядачів не побачить його стільки раз, скільки потрібно для того, щоб реклама досягла бажаного ефекту. Сьогодні рекламодавці вже не намагаються «нагодувати» глядача рекламою донесхочу. По-перше це дорого, а по-друге – образливо. Ознакою якісного рекламного ролика є його здатність не набридати аудиторії, коли його знову починають показувати після тривалої перерви.

4. Привернення уваги роздрібною торгівлі – телевізійна реклама може впливати на роздрібних торговців так само, як вона впливає на споживачів. Роздрібні торговці знають: якщо що-небудь рекламується по телебаченню, то на це «що-небудь» буде попит і воно буде добре продаватися.

5. Зв'язок з іншими засобами масової інформації – телевізійний рекламний ролик пробігає дуже швидко перед очима глядача, але якщо виникає потреба в більш детальній інформації або анкетуванні потенційних споживачів, тоді можна використовувати щотижневі часописи, що публікують програми телепередач (якщо такі є), або газети з допоміжними рекламними оголошенням, назви яких згадуються в телевізійній рекламі. Реклама в пресі може «посилатися» на відповідну телевізійну рекламу. Більшість рекламодавців тепер додає до рекламних роликів дані своїх сторінок в Інтернеті [1].

Телевізійна реклама має деякі недоліки: телереклама короткочасна і епізодична. Якщо телевізійна реклама не вгадала режим дня потенційного покупця, то рекламні звернення в термін не потраплять; стислість телевізійної реклами не дає можливості детально описувати позитивні якості товарів і не дозволяє запропонувати слухачам весь асортимент товарів; головна причина обмеження телевізійної реклами висока вартість; жоден інший тип реклами не вимагає стільки майстерності, знань і творчих здібностей.

Телебачення – ідеальний рекламний інструмент для підприємств, яким потрібно «показати товар лицем» або створити, навколо нього атмосферу ажіотажу. Багато хто вважає телевізійну рекламу найбільш ефективною, оскільки вона передає зорові образи – самі наочні й переконливі з усіх можливих. Телереклама – не для лякливих і не для бідних. Це дуже дорогий засіб реклами, яке поглине більше вашого часу, думок і грошей, ніж будь-яке інше. Традиційно до телереклами вдаються фірми, які хочуть донести свою інформацію до широкого кола клієнтів [2].

#### **Література:**

1. Джефкінс Ф., Реклама: Практ. посіб.: Пер. з 4-го англ. вид. / Доповнення і редакція Д. Ядіна. – 2-ге укр. вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2088. – С. 164-168.
2. Делл Денісон, Лінда Тобі, Підручник з реклами, М., Сучасне слово, 1997. – С. 56.



## ВИЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ОРІЄНТОВАНОСТІ ПРЕДСТАВНИЦТВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Забурмеха Є. М., к.е.н., доцент  
Хмельницький національний університет  
м. Хмельницький, Україна

Формування дієвої системи управління діяльністю страхової компанії за використання маркетингових інструментів передбачає формування системи оцінювання маркетингової орієнтованості.

Реалізація маркетингової концепції в діяльності страхових компаній вимагає певних матеріальних і трудових витрат. Доцільність використання маркетингового інструментарію стає очевидною для страховика тільки в тоді, коли ефект, що отримується від маркетингових заходів, перевищує витрати на їх проведення.

За для формування системи оцінювання маркетингової орієнтованості системи управління страховими компаніями було проведено експертне опитування щодо з'ясування ефективності виконання маркетингових функцій страховими компаніями.

З генеральної сукупності експертів (фахівців у ферах страхування та маркетингу) була сформована репрезентативна група. Згідно з теоремою Бернуллі, помилка репрезентативності обчислюється за формулою [1]:

$$M_g = t \cdot \sqrt{\frac{rg}{m}}, \quad (1)$$

де  $t$  – довірчий коефіцієнт;  $r$  – частка елементів вибірки з наявністю заданої ознаки;  $g$  – частка елементів із відсутністю заданої ознаки;  $m$  – кількість експертів.

Відповідно до розрахунків чисельність експертів склала 10 осіб. Експерти оцінювали важливість та ефективність виконання маркетингових функцій, а саме: організації маркетингу страхової компанії; маркетингової товарної політики; маркетингової цінової політики; маркетингової політики збуту; рекламної діяльності страхової компанії.

Експертам було запропоновано оцінити важливість виконання кожного напряму маркетингової діяльності страхової компанії за допомогою коефіцієнта вагомості. Результати узагальнені у табл. 1.

На основі опрацьованих даних експертних опитувань формуються управлінські рішення, і, як показує досвід, в більшості випадків експертним технологіям просто немає альтернативи, тому значення методу експертних оцінок важко переоцінити.

Проведені розрахунки рівня узгодженості експертів показали, що значення коефіцієнта конкордації  $W$  для маркетингових показників розвитку компанії дорівнює 0,808, тобто майже 81%, що свідчить про тісний зв'язок між оцінками різних експертів і про достатню достовірність даних.

Таблиця 1

**Зведена таблиця за результатами опитування експертів  
для визначення коефіцієнта вагомості**

Напрямок маркетингової діяльності	Визначення коефіцієнта вагомості експертами									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ефективність організації маркетингу страхової компанії	0,25	0,21	0,21	0,22	0,21	0,21	0,21	0,23	0,21	0,22
Ефективність маркетингової товарної політики	0,18	0,19	0,20	0,21	0,20	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19
Ефективність маркетингової цінової політики	0,19	0,20	0,19	0,15	0,19	0,22	0,20	0,21	0,20	0,20
Ефективність маркетингової політики збуту	0,23	0,23	0,22	0,23	0,22	0,20	0,22	0,22	0,22	0,21
Ефективність рекламної діяльності страхової компанії	0,15	0,17	0,18	0,19	0,18	0,18	0,18	0,15	0,18	0,18

*Джерело: сформовано за результатами дослідження автора*

Таблиця 2

**Зведена таблиця за результатами опитування експертів  
для визначення рангу функції**

Напрямок маркетингової діяльності	Експерт									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ефективність організації маркетингу страхової компанії	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1
Ефективність маркетингової товарної політики	3	1	3	3	5	3	5	5	3	2
Ефективність маркетингової цінової політики	2	4	4	4	3	4	3	4	2	4
Ефективність маркетингової політики збуту	5	5	5	5	4	5	4	3	5	5
Ефективність рекламної діяльності страхової компанії	4	3	2	2	1	2	2	2	4	3

*Джерело: сформовано за результатами дослідження автора*

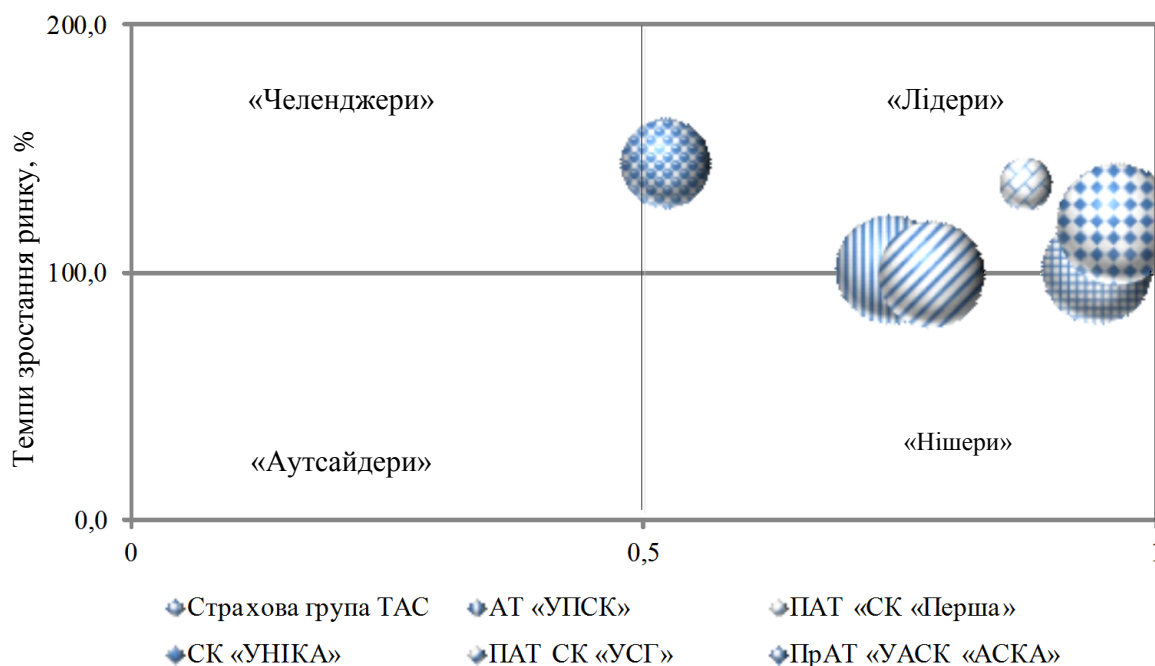
Звернення до експертів, передбачало визначення напрямів маркетингової діяльності, які є найбільш вагомими (за відповідним рангом) для страхових компаній. За результатами опитування автором була складена відповідна таблиця (табл. 2).

Визначені середні ранги для кожної функції показують ступінь ефективності при здійсненні маркетингової діяльності страхової компанії.

Отже, найважливішою, на думку експертів, є ефективна організація маркетингової цінової політики (можливість адаптування страхового продукту до вимог споживача), на другому місці – ефективність організації маркетингу. Планування та формування каналів збуту страхових продуктів посідає третє місце. Проте, кожний з усіх п'яти напрямів маркетингової діяльності є важливим і незамінним. Досягнення високих показників у роботі є можливим лише за умови максимально ефективного розвитку всіх напрямів маркетингової діяльності. Загальна оцінка напрямів маркетингової діяльності за результатами опитування експертів у страхових компаніях становить 3,09.

Після обробки результатів дослідження ми визначили, що найменша ефективність маркетингової діяльності спостерігається в тих страхових компаніях, де відсутні виконавці маркетингових функцій або їх виконують неспеціалізовані підрозділи.

Заключним етапом системи оцінювання маркетингової орієнтованості діяльності страхової компанії є використання матричного методу для наочного представлення рівня маркетингової орієнтованості страховиків. Матриця складається з чотирьох квадрантів, а саме: «лідерів»; «челенджерів»; «нішерів» та «аутсайдерів» і подана на рис. 1.



**Рис. 1. Матриця ступеня маркетингової орієнтованості діяльності страхових компаній**

*Джерело: побудовано за результатами дослідження автора*

Ще один аспект, який враховується при побудові матриці – це візуалізація масштабів діяльності аналізованих страховиків, що досягається при побудові «бульбашкових» діаграм. Діаметр «бульбашки»

визначається за розмірами валових страхових премій. У такий спосіб не лише формується картина ефективності діяльності страховика, але й бачимо його позицію на ринку страхування.

Узагальнення пропозицій автора щодо посилення маркетингової орієнтованості діяльності регіональних представництв страхових компаній наведено у табл. 3.

Таблиця 3

**Пропозицій щодо посилення маркетингової орієнтованості діяльності регіональних представництв страхових компаній**

<b>Характеристика страховика</b>	<b>Пропозиція</b>
<b>«Лідери»</b>	
Найбільш фінансово стійкі страхові, які вміють ефективно управляти своїми ресурсами та вміло використовувати позитивний вплив зовнішніх факторів для отримання високих економічних результатів своєї діяльності	Удосконалення структури відділу маркетингу з можливістю виконання повного набору маркетингових функцій та делегування певних функцій на регіональний рівень
<b>«Нішери»</b>	
Страхові компанії, які орієнтуються на певні сегменти ринку, фінансово стійкі, але з низькими темпами зростання страхових премій	Використання послуг компанії аутсорсера
<b>«Аутсайдери»</b>	
Невеликі фінансово стійкі страхові компанії, проте є відносно низькою прибутковістю	Використання послуг компанії аутсорсера
<b>«Челенджери»</b>	
Страхові компанії, які займають другі або треті ринкові позиції, швидко розвиваються і ставлять за мету підвищення своєї ринкової частки	<b>Використання органічної системи управління, яка не виключає можливості формування маркетингових служб на регіональному рівні</b>

*Джерело: доробок автора*

Розглянувши діяльність регіональних представництв страхових компаній, можемо запропонувати шляхи покращення їх маркетингової орієнтованості, які базуються на формуванні відповідного фінансово-організаційного механізму та використанні елементів аутсорсингу.

**Література:**

1. Бешелев С. Р. Математико-статистические методы экспертных оценок / С. Р. Бешелев, Ф. Г. Гурвич. – М. : Статистика, 1980. – 262 с.

**GLOBALIZATION – A NEW FORM OF POLITICAL POWER  
BY THE INTERNATIONAL SCALE**

ზალდასტანიშვილი თ. მ., ფილოსოფიის დოქტორი, პროფესორი

<sup>1</sup> საქართველოს დავით აღმაშენებლის სახელობის უნივერსიტეტი

ქ. თბილისი, საქართველო

<sup>2</sup> სულხან-საბა ორბელიანის სასწავლო უნივერსიტეტი

ქ. თბილისი, საქართველო

**Zaldastanishvili T., Doctor of Philosophy, Professor**

<sup>1</sup> *David Agmashenebeli University of Georgia,*

*Tbilisi, Georgia*

<sup>2</sup> *Sulkhan-Saba Orbeliani Teaching University,*

*Tbilisi, Georgia*

**Annotation**

Globalization – a new form of political power by the international scale. Globalization – a process of diverse, heterogeneous phenomena, united by the logic of transforming the world into a single whole. Changing the meaning of history, culture, ethnic group, the world is united in a rationally functioning mechanism. Nobody thought that for many centuries peacefully the current process of unification of humanity grow into a global problem. The historical scale is the result of the simultaneous occurrence of a complex formation of information, financial, transportation, energy, communications, integrated into a single unit. These were all the mysteries and problems of society. An overestimation of redistribution of the planet's resources: human, raw material, financial, informational, technological and other. The result of the global inventory is comparable with the consequences of World Revolution: changing the role, place, price, every country, every people, every person and every thing. With the globalization of romantic civilization ended with his secrets, the secrets, the role of the individual, etc. A new civilization. Preparation of Georgia, each citizen to globalization requires a precise system of concepts adequate to it. The multifaceted world of training the person to globalization can be described as a system where the main structural sections will be - kind of development, education, training and human activities.

გლობალიზაცია, როგორც პოლიტიკური ძალაუფლების ახალი ფორმა. გლობალიზაციის შესახებ არსებობს სხვადასხვა მოსაზრება, მათ შორის «ყველა ქვეყანა და ხალხი შეერწყმება ერთმანეთს და იქცევიან ერთიან, პლანეტარულ წარმონაქმნად», ლიკვიდირებულ იქნებიან ეთნიკური, ეროვნული, რელიგიური და კულტურული

საზღვრები. საყოველთაო ბაზრისა და დემოკრატიის საზღვრების ახალ პლანეტარულ ვითარებაში განსხვავებულ აზრს იძენენ ისტორია და კულტურა, ეთნოსი და ერი. სამყარო ერთიანდება რაციონალურად ფუნქციონირებად მექანიზმად. გლობალიზაცია პროცესია, ემპირიულად ფიქსირებადი განსხვავებული ცვლილებებია, მაგრამ გაერთიანებულია სამყაროს ერთი მთლიანობისაკენ სვლის ლოგიკით. ის ეხება ყველა სფეროს. მისი პრობლემები უკიდურესად რთულია. მას ახასიათებს მოულოდნელი, უფრო ზუსტად, გაუთვალისწინებელი ეფექტები: ურთიერთდამოკიდებულებების ზრდის ტენდენცია, სამხედრო უსაფრთხოების გაფართოებული გაგება, საერთაშორისო ურთიერთობებში ზენაციონალურ ურთიერთობებზე გადასვლა და სხვ.

აუცილებელია განვსაზღვროთ გლობალიზაცია. ეს არის მსოფლიო ძალაუფლების ახალი ფორმა. ის ახალია, რადგან ყველა ძველი ფორმა დემოკრატიის ჩათვლით მოძველდა. პლანეტა მალე ჩაიძირება უკანონობის შავ მორევში, რასაც ჯორჯ რიცერი ეძახის რაციონალობის ირაციონალობას<sup>1</sup>, და რასაც ჩვენ ვთვლით გლობალიზაციის ძლიერ ნაკლოვან მხარედ. მიგვაჩნია, რომ პოლიტიკური ძალაუფლების ახალი ფორმის დამხმარე ინსტრუმენტებად მოგვევლინება – ინფორმაციული გლობალიზაცია (ვირტუალიზაცია); ეკონომიკური გლობალიზაცია (ინოვაციურობა); რეგიონული გლობალიზაცია (მსოფლიო საზღვრებს გარეშე); დემოგრაფიული გლობალიზაცია (მთავარი რესურსი).

გლობალიზაცია, ისევე, როგორც პოლიტიკა, არაა მარტივი რამ. ის არ განახორციელებს ხალხის ერთიან ნებას და არ წარმოადგენს სოციალური პრობლემის გადაჭრის მიზნით ექსპერტთა ცოდნის გამოყენების ობიექტს<sup>2</sup>. გლობალიზაცია ვარაუდია იმის შესახებ, თუ რას მიაღწა ადამიანი მისდა უნებურად. გლობალიზაციისაგან ადამიანმა შექმნა ისეთი რამ, რასაც წესიერად ვერც აფასებს, ვერც მისი მომხრე და ვერც მოწინააღმდეგე. არ იქნება სწორი მისი უტილიტარული კუთხით განხილვა, როგორც მექანიზმისა, რომელიც სჭირდება ადამიანს რაიმე კონკრეტული ეკონომიკური ან პოლიტიკური აქციების მოსაგვარებლად.

გლობალიზაციის გარკვეული გეგმები ცხადია არსებობენ, მაგრამ ისინი ფრაგმენტარული და სუსტი იქნებიან. გლობალიზაცია ეს არის პლანეტარული მასშტაბის, „ხელოვნური« მოვლენა, რომელიც გაიძულებს შეხედო მას, როგორც ბუნებრივ მოვლენას. ის შეიძლება შევადაროთ კლიმატის ცვლილებას ან მიწისძვრისაგან თავის დაღწევის მცდელობას.

<sup>1</sup> Джордж Ритцер. Современные социологические теории С-П 2002.

<sup>2</sup> Неил Смелзер. Социология М 1994.

გლობალიზაცია არავის არ ეკუთვნის, არავის არ ექვემდებარება, არსებობს თავისთავად, თავისივე კანონებით, ყურს არ უგდებს ადამიანთა განცდებს, არ გამოყოფს ადამიანებში თავისიანებს. ის არავისი არაა. მსოფლიო ერთ მთლიანობაში გაერთიანდა ინფორმაციული, ფინანსური, სატრანსპორტო, ენერგეტიკული კომუნიკაციებით. ლიდერთა ყოველგვარი ჩარევის გარეშე მოხდა პლანეტის ყველა რესურსის – ადამიანური, ფინანსური, ენერგეტიკული, ტექნოლოგიური, ინფორმაციული, ნედლეულის – გადაფასება. გლობალური ინვენტარიზაციის შედეგი შეიძლება შევადაროთ მხოლოდ მსოფლიო რევოლუციას: იცვლება ყოველი ადამიანის, ყველა ხალხის, ყველა ქვეყნის, ყოველი საგნის ადგილი, როლი, ღირებულება. გლობალიზაციით დასრულდა კაცობრიობის რომანტიკული ცივილიზაცია, მისთვის დამახასიათებელი საიდუმლოებებით, ინტრიგებით, პიროვნების როლით და ა.შ. გლობალიზაციისათვის პლანეტა გამჭვირვალე გახდა.

გლობალიზაციას მიენიჭა მსოფლიო სამართლიანობის როლი. მეცნიერებს დიდი ძალისხმევა დასჭირდებათ რათა გლობალურ კომუნიკაციებში მათი აღმოჩენები ადამიანების სასარგებლოდ იქნას გამოყენებული.

გლობალიზაცია არის ადამიანური საზოგადოების ერთიანობა. თუ მას დააკლდება რესურსები, რეაქციად მოყვება მრეწველობით-ფინანსური კოლაფსი, რაც გლობალიზაციას არც კი აწუხებს. კაცობრიობა წარსულს ვერ დაუბრუნდება, გლობალიზაციის მოწინააღმდეგენი ამტკიცებენ, რომ გლობალიზაცია არის რეალური, ნამდვილი საშიშროება კაცობრიობისათვის. გლობალიზაციამ უკვე დაიწყო კაცობრიობის მიერ ბოლო ორი ათასი წლის განმავლობაში შექმნილი ყველა ჰუმანური კონსტრუქციების დაშლა. გლობალიზაცია დაუპირისპირდა იმ ფაქტს, რომ კაცობრიობამ თავი შემოინახა საკუთარი ბიოლოგიური სისუსტის და არა სიძლიერის წყალობით. პლანეტაზე ადამიანის დროებითმა ზეობამ უზრუნველყო მისი სავსებით ალოგიკური ქმედებები, როგორცაა ჰუმანიზმი.

მთავარი საშიშროება, რასაც გლობალიზაცია შეიცავს ესაა – კაცობრიობის უმაღლესი მიღწევის, ყველა ფორმაში პოლიტიკური ძალაუფლების ნგრევა, იქნება ეს ეროვნული სახელმწიფო, ეკონომიკა, დემოკრატია, როგორც პლანეტაზე სიცოცხლის მართვის არარაციონალური სისტემა. ტრადიციულად ძალაუფლების ყველა სისტემები აიგებოდა ადამიანის მოღვაწეობაზე დაყრდნობით, რომლებიც იმდენად რთულნი არიან, რომ ვერც კი ჩამოვაყალიბებთ ტექნიკური სისტემის ტერმინებში: ესაა ადამიანის ცხოვრების საზრისი, ესაა ადამიანური ღირებულებები, ესაა სიცოცხლის მიზანი. ერთი მხრივ, როგორც კი დაკარგავს ადამიანი მის ამ უმაღლეს

მიღწევას, ამით ის ფაქტობრივად კარგავს ცნობიერებას. ეს ძალზე სერიოზულია, ის ვეღარ ფლობს საკუთარ თავისუფალ ქცევებს. მეორე მხრივ, ადამიანები, რომლებიც კარგავენ საზრისს, ღირებულებებს და მიზნებს უკვე აღარ არიან ძალაუფლების ობიექტები და აღარავის ექვემდებარებიან.

გლობალური ცვლილებები და ადამიანის ცვალებადობა. ბოლო 10-15 წლის დაკვირვება და ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ადამიანი საქართველოში, მისი ქცევა, პიროვნების სტრუქტურა, მისი ღირებულებების ნუსხა და მიზნები რადიკალურად შეიცვალა. უკვე შეიცვალა თაობა, რომელიც მონაწილეობდა 80-იანი წლების დასასრულის მოვლენებში. ეხლა სხვა თაობაა, რომელიც სხვაგვარად აღიქვამს საკუთარ თავს მსოფლიო ხალხებს შორის. ერთი მხრივ, არაა უსაფუძვლო დემოგრაფიული გლობალიზაციისადმი შიში. საჭიროა ღია და ფარული ცვალებადობებისადმი ახალი ორგანიზაციული, სამოქალაქო, ფსიქოლოგიური მზადყოფნა. ადამიანის გლობალიზაციისადმი მომზადების რთული სისტემა შეიძლება აღვწეროთ, როგორც ადამიანის აღზრდის, განათლებისა და საქმიანობის ყველა მხარის მომცველი თანმიმდევრული მკაცრი სისტემა.

იმ ფსიქოლოგიური სტრუქტურების ზოგადი სქემა, რომლებზედაც გავლენა აქვს გლობალიზაციას, გვიჩვენებს, რომ მათი ბირთვი არის ადამიანის ცნობიერება. ცნობიერებაზე დიდხანს შეიძლება საუბარი, მაგრამ ჩვენს შემთხვევაში საქმე გვაქვს სამ ცვლადთან: სიცოცხლის საზრისი გლობალიზაციის პერიოდში, გლობალიზაციის ეპოქის ღირებულებები, ცხოვრების მიზანი ამ ეპოქაში. ამ სამ ცვლადს გამოყოფს გლობალიზაციისადმი მიძღვნილი ლიტერატურა, რაც ყველა განვითარებული ქვეყნის ფსიქო-პოლიტიკურ პრობლემას შეადგენს. ჩვენი ქვეყნის ყველა პრობლემა – კორუფცია, ღალატი, დამნაშავეობა, ნარკომანია, სიღარიბე, უმუშევრობა – ეს არის ისტორიის შურისძიება ჩვენს მიერ დაკარგული საზრისის, ღირებულებებისა და მიზნების გამო. პოლიტიკოსები გვეუბნებიან ჩვენ და ჩვენ შვილებს, ირწმუნებიან, რომ დაწყებულია რაღაც ახალი საზრისის, ღირებულებების, მიზნების ფორმირება, თუმცა ზუსტ სახელს ვერ არქმევენ. მხოლოდ დაბალანსებული ერთობის საფუძველზე შეიძლება აიგოს გააზრებული, ადექვატური ქცევა, რომელიც გამოიყენებს გლობალიზაციას ყველა ინტერესებისათვის. ბევრს არც სურს ამის გააზრება და ცოდნა, რადგან ეს ძალიან რთულია<sup>1</sup>.

საზრისი აზროვნების პროდუქტია, ის მოწოდებულია მოაწესრიგოს ადამიანის ყველა რესურსის უშეცდომო მოძრაობა, დანაკარგების

<sup>1</sup> Barker P. Political Legitimacy and the State. Oxford. 1990



მინიმუმამდე დაყვანა და წარმატებების მაქსიმალიზირება. ის ადამიანისათვის ცნობილი ყველაზე ძვირფასი პროდუქტია. საზრისი ქმნის ჭეშმარიტებასთან მაქსიმალური მიახლოების შესაძლებლობას. შემოქმედობითობის საზრისს ბადებს განათლების უნიკალური სისტემა, როგორც ბუნებრივად ჩამოყალიბდა ჩვენს ქვეყანაში. ბავშვები, ე.ი. მომავლის ადამიანები, საზოგადოება, ქვეყნის საზრისია.

რას წარმოადგენს ქართული ღირებულებები? ღირებულება, ეს არის ერთმანეთთან სწორად დაკავშირებული, საზრისის აღმქმელი მორალური პრინციპების გარკვეული ერთობლიობა. ღირებულებები – ეს არის რეალური ადამიანური თვისებები. ერთი ღირებულების გაქრობა საზრისს ანადგურებს, ის ვერ განხორციელდება. ღირებულებები კაცობრიობის მიერ შექმნილი უმაღლესი ხარისხის პროდუქტებია. ვერანაირი გლობალიზაცია ვერ დაემუქრება სიყვარულს, რწმენას, იმედს და შრომას. მაგრამ ის მოითხოვს ჩვენებური ცხოვრების წესს, მსოფლმხედველობას, ცხოვრებისეულ პოზიციას, სამყაროს ჩვენებურ სურათს. მწკრივიდან გამქრალი ღირებულებები შეიცვლება ალკოჰოლიზმით, ნარკომანიით, პროსტიტუციით, კრიმინალით. განათლების მხოლოდ უნიკალური სისტემა აყალიბებს ღირებულების მატარებელ პიროვნებას. ასეთი სისტემა იყო და ახლაც არის ჩვენთან. რა მიზნები უნდა დავისახოთ? მიზანი – ეს არის ღირებულებების საშუალებით საზრისის სტატეკური მდგომარეობიდან დინამიურში გადაყვანის აპარატი. მიზანს ვერ მოიგონებ საზრისისა და ღირებულებებისაგან მოწყვეტით.

### References:

1. Джордж Ритцер. Современные социологические теории. – С-Пб. – 2002.
2. Неил Смелзер. Социология. – М., 1994.
3. ბიძინა ლუტიძე. გლობალიზაცია: არსი, პრობლემები. თბ. – 2003.
4. ბიძინა ლუტიძე. გლობალიზაცია, როგორც საყოველთაო ტენდენცია., «ფილოსოფიური ძიებანი», ტ. VI. – 2002.
5. ე.კოდუა, სოციოლოგია თბ., 2003.
6. ზ. დავითაშვილი, ნაციონალიზმი და გლობალიზაცია. თბ., 2003.
7. ჯ. სტიგლიცი, გლობალიზაცია და მისი თანმდევი უკმაყოფილება თბ., 2012.
8. Ильин В.В. Политология. – М., 2004.
9. Практика глобализации. Игры и правила новой эпохи. – М., 2001.
10. Пьер Бурдьё. Социология политики. – М., 1994.
11. Самюэл Хантингтон. Столкновение цивилизации. – М., 2005.
12. Энтони Гидденс. Социология. – М., 1999.
13. Юрген Хабермас. Политические работы. – М., 2005.

# STRATEGIC IMPERATIVES OF MANAGING THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF FINANCIAL INSTITUTIONS

**Zachosova N. V., PhD in Economics,  
Associate Professor**

*Cherkassy National University named after Bohdan Khmelnytsky  
Cherkassy, Ukraine*

Taking into account the intensification on the financial market of Ukraine economic and political impact of threats on the state of functional capacity of the economic security system of financial institutions to provide a high level of protection of corporate resources, management and top management of financial institutions have to pay attention to developing strategies to economic security ensuring for companies under their control.

Among the Ukrainian researchers the issues of economic security of different types of business entities both at micro and macro in a strategic perspective were raised by such scholars as Vasylytsiv T.G. [1] Falchenko O.O. [2], Linnik O.I. [3] Skrebets I.V. [4] Shabinsky O.V. [5]. However, financial institutions have their own specifics of operation, their activities are influenced by numerous threats that are not typical for entities in manufacturing or agricultural sectors. Therefore, the strategic imperatives of managing the system of economic security of financial institutions should be developed taking into account the peculiarities of their creation and operation.

The purpose of the vast majority of financial institutions is to receive a profit (excluding financial institutions that have the status of non-profit organizations such as credit unions). Therefore, strategic directions of economic security ensuring for financial institutions should provide assistance in expanding companies activities, namely contain a range of measures that will attract new customers, expand the boundaries of financial services (including by diversifying their range) and increase the share of institutions in the financial market. To achieve this strategic objective it is necessary to enhance financial services consumers, both real and potential, confidence in financial institutions. Trends of the last few years that were observed in the financial market of Ukraine, hardly conducive to establishing close partnerships between financial companies and their clients. Reducing the number of professional participants of the financial sector due to the numerous bankruptcies of financial institutions, reduction of investment resources from foreign investors aimed to support banks, insurance companies, etc. that had a high proportion of foreign financial resources in their capital structure, lack of public policy of compensation for financial services users that had lost their assets because of the liquidation of companies for various reasons, led to a sharp reduction in the level of financial activity of Ukrainian citizens and the emergence of persistent mistrust of the great part of individuals and entities to financial institutions. Therefore the restore of the confidence in the financial market and its participants is an important task on the national level and a priority of the state policy in the financial sector. Meanwhile, at the financial institution level to the

list of measures that can help to restore customer trust in financial companies, it is advisable to list the increasing of the level of transparency of operations and financial condition of financial institution. That's why to the list of strategic imperatives of managing the system of economic security of financial institutions it is offered to include the information transparency provision in the subject of protecting the resources of both the institution and its customers from the negative impact of internal and external threats on their integrity and effective use.

Personnel policy also requires the attention of the management of financial institutions. In the strategic perspective, large financial institutions should have in a staff at least one person who graduated in economic security. There is a need to raise the requirements for different categories of employees of financial institutions towards obligatory presence of the education that would correspond their professional position, and implement the periodic professional training. Nowadays such requirements put forward to its staff only the big banks, and not for all categories of workers. Great staff turnover leads to low levels of staff loyalty, resulting in numerous cases of employees of financial institutions fraud, causing not only financial loss, but also lead to loss of financial institutions business reputation, cause lawsuits and audits by state regulators. Ensuring personnel safety is an important area of economic security system of financial institutions management in strategic perspective.

The limited financial resources of professional participants of the financial market and the unavailability of foreign investments cause the necessity of additional sources of funding for financial institutions or their transition to the way of financial resources austerity. This fact must be considered while forming the system of economic security and its managing. If in the strategic perspective – that is, for more than 5 years, the management of the financial institution has a clear plan to attract the necessary for its normal functioning sum of capital, than the financing of economic security system must be in accordance with pre-designed and approved budget; and the mechanisms of the economic security protection have to contain as preventive measures against threats and compensation funds in the consequences of the negative impact of these threats to the resources of the company. However, if the strategy of the financial institution economic security system management determines the possibility that financial resources attracting capabilities are limited and the company goes to the saving mode, the structure of economic security must be optimized in order to minimize the cost of its operation, and a set of tools of the assets of financial institutions protection revised towards abandonment of mechanisms that give the opportunity to offset the effects of the threat, but not to prevent it, as it is possible that latter the cost of preventive measures to the emergence of cases that ultimately may not come to pass, that is the cost of time, labor, material and financial resources will be wasted that in saving mode should not be allowed.

The list of strategic imperative of financial institutions economic security system management should include the need to form high-quality information and analytical support of its operation. A large number of financial intermediaries create their own system of economic security without adequate

documentary framework, i.e they do not develop a concept, strategy, policy, program of economic security, do not create and do not use methods for economic security level evaluation, so it is not quite easy is concluded whether there are protective mechanisms that are used in the system of economic security of financial institutions to preserve their own resources and their customers resources are effective. It is not possible to plan the financial institution activities as a whole and so for its individual units, the list of which in the current economic conditions should include the office or the department of economic security, without documentary basis, which clearly would determine goal, objectives, areas of economic security system functioning, its subjects, objects and resources. However, information and analytical support of the economic security system of financial institutions is not limited with internal documents, but also includes the information coming from external sources and the procedures of its analytical processing. So a very important procedure in the context of economic security is to evaluate the quality and reliability of the information used by financial institutions in the course of its activities.

Thus, now we can highlight a number of strategic imperatives of the management of financial institutions economic security system. Therefore, it is advisable to insist on the need of developing the strategy for managing the economic security system of financial institutions as a holistic document that can determine the direction of their work in the field of protection their own and borrowed resources.

#### **References:**

1. Васильців Т. Г. Стратегічні засади політики забезпечення економічної безпеки підприємництва в Україні / Т. Г. Васильців, Ю. А. Поповіченко // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 33. – С. 262-268.
2. Фальченко О. О. Стратегія забезпечення економічної безпеки підприємств / О.О. Фальченко, Ю. С. Глушач // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 66. – С. 157-160.
3. Линник О. І. Стратегія економічної безпеки підприємства як фактор зменшення впливу зовнішніх та внутрішніх загроз / О. І. Линник, Н. В. Артеменко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 67. – С. 159-169.
4. Скребець І. В. Вплив економічної безпеки на стратегічну захищеність підприємства на макрорівні / І. В. Скребець // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 12. – С. 56-63.
5. Шабінський О. В. Проблеми розробки стратегії управління економічною безпекою підприємств агросектора / О. В. Шабінський // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2014. – № 5. – С. 201-206.

ბეჭდვითი ნაწარმის ბაზრის მდგომარეობა საქართველოში

## STATUS PUBLICATIONS MARKET IN GEORGIA

ყანდაშვილი, თ. ეკონომიკის დოქტორი  
სულხან საბა ორბელიანის სასწავლო უნივერსიტეტი,  
თბილისი, საქართველო

კოჭლამაზაშვილი, ლ. ეკონომიკის დოქტორი;  
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი,  
თბილისი, საქართველო

**Kandashvili T., Doctor of Economic Sciences**  
*Sulkhan-Saba Orbeliani Teaching University,*  
*Tbilisi, Georgia*

**Kochlamazashvili L., Doctor of Economic Sciences**  
*Georgian Technical University,*  
*Tbilisi, Georgia*

### Annotation

In the conditions of development of modern information technologies, the danger that e-books completely replace printed books, is very real and the public will have to exist without traditional books. That's why I think it's very important to research book market. The book market in Georgia is not in the desirable condition. Information, about how well-read young generation is and how often Georgian society goes to the book shops and libraries is sorrowful. However this information is a fact it is not followed by reaction. Unfortunately book market in Georgia is without proper attention from the government.

საქართველოში წიგნით ვაჭრობის განვითარების ისტორიაში მნიშვნელოვანი ეტაპია 1919-1990 წლები. ამ პერიოდში საქართველო საბჭოთა კავშირის შემადგენლობაში შედიოდა და წიგნით ვაჭრობა, ისევე, როგორც სხვა საქონლით ვაჭრობა, ცენტრალიზებულად ხდებოდა. საქართველოში წიგნებით ვაჭრობას «საქწიგნი» განაგებდა. მას გააჩნდა მაღაზიების ფართო ქსელი ქვეყნის მასშტაბით, რომელთა რიცხვი 121 –ს შეადგენდა (იყიდებოდა პოლიტიკური, ეკონომიკური, იურიდიული, მხატვრული, ტექნიკური, სამედიცინო, საბავშვო და ა.შ. ლიტერატურა). «საქწიგნის» გარდა წიგნით ვაჭრობას ეწეოდა ცეკავშირი, რომელიც წიგნებით ამარაგებდა სოფლის მოსახლეობას.

ძალიან დიდ განვითარებას მიაღწია საგამომცემლო საქმიანობამ, (რაც გამოიხატა იმაში, რომ გამოიცა დიდი რაოდენობით წიგნები).

ამ პერიოდში შეიქმნა და ფუნქციონირებდა შემდეგი გამომცემლობები: «საბჭოთა საქართველო», «განათლება», «მერანი», «ნაკადული», «ხელოვნება», «სამშობლო». «მეცნიერება», «ქართული საბჭოთა ენციკლოპედია», თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა «ალაშარა» და «საბჭოთა აფხაზეთი», «საბჭოთა აჭარა» – აჭარაში და «ირისტონი» ცხინვალში.

წიგნით ვაჭრობის განვითარებაში ახალი ეტაპი იწყება საქართველოს საბჭოთა კავშირიდან გამოსვლის შემდეგ.

წიგნი პოლიგრაფიული პროდუქტია. იგი ერთ-ერთი ყველაზე მასალატევადი დარგია, მატერიალური დანახარჯები პოლიგრაფიული პროდუქციის თვითღირებულების 50%-ზე მეტს შეადგენს. წიგნის დამზადება შრომატევადი პროცესია, ამდენად თვითღირებულებაში შრომის დანახარჯების წილიც დიდია.

დამოუკიდებლობის მოპოვების შემდეგ საქართველოს პოლიგრაფიულ მრეწველობას მთლიანად შეუწყდა ძირითადი საშუალებების, ნედლეულის და მასალების მიწოდება, რომელიც მნიშვნელოვან როლს ასრულებდა აღნიშნული დარგის გამართულ მუშაობაში. ამ პროცესებმა გამოიწვია სერიოზული კრიზისი საგამომცემლო საქმის და წიგნის ბიზნესის განვითარებაში.

საბჭოთა კავშირიდან გამოსვლის შემდეგ საგამომცემლო ბიზნესის განვითარება საქართველოში 2000 წლიდან დაიწყო. დღეისთვის საქართველოში 90-მდე გამომცემლობაა.

2000 წლიდან საგამომცემლო ბიზნესში მნიშვნელოვანი ცვლილებები შეინიშნება. სტამბებმა, გადაიარაღების მიზნით, ახალი საბეჭდი დანადგარების შეძენა დაიწყეს. ამ ბიზნესისათვის ეს წარმოების ძირითადი საშუალებებია და რა თქმა უნდა, მათი შემოტანა დამატებითი ღირებულების გადასახადით იბეგრება. 2003-2004 წლებში, კანონში შესული ცვლილების თანახმად, დღგ-ით დაიბეგრა მაღალი ხარისხის პოლიგრაფიული ქაღალდიც. საქართველოში მომუშავე სტამბები უცხოეთში წარმოებულ პროდუქციას ფასებით კონკურენციას ვეღარ უწევენ. ასეთი საგადასახადო პოლიტიკის პირობებში, უცხოეთში წიგნის დაბეჭდვა და შემდეგ მისი საქართველოში ჩამოტანა გაცილებით იაფი ჯდება, ვიდრე ადგილობრივად დასტამბვა.

საქართველოში შესაძლებელია მცირე ტირაჟის დაბეჭდვა, საზღვარგარეთ კი ქართული გამომცემლობები იძულებულები არიან დიდი ტირაჟით დასტამბონ, რადგან სხვა შემთხვევაში სტამბა შეკვეთას არ იღებს. იქ დაბეჭდვა, სულ მცირე 18%-ით იაფი ჯდება. საქართველოში ქაღალდის იმპორტიორები იძულებულები ხდებიან მოიძიონ დაბალი ხარისხის ქაღალდი, რომელიც თავისუფალია დღგ-ს გადასახადისაგან და იმაზე დაბეჭდონ. გამოდის, რომ საქართველოში

კარგი ხარისხის წიგნების გამოცემა შესაძლებელია, მაგრამ საგადასახადო წნეხის გამო ვერ ხერხდება ამის გაკეთება. შესაბამისად საქართველოში დაბეჭდილი წიგნები კონკურენციას ვერ უწევენ საზღვარგარეთ დაბეჭდილ წიგნებს. ქართული სტამბები მხოლოდ იმ შემთხვევაში იღებენ შეკვეთას თუ დამკვეთს ძალიან ეჩქარება.

2012-2013 წლებში პროექტის «BOOK Platform» ფარგლებში საქართველოს წიგნის გამომცემელთა და გამავრცელებელთა ასოციაციამ და ადგილობრივმა კონსულტანტებმა შეიმუშავეს საქართველოს წიგნის ბაზარზე მოქმედი გამომცემლობების, გამავრცელებლებისა და მაღაზიების კვლევის გეგმა. ამ კვლევის მიხედვით ჩამოთვლილია ქვეყნები, სადაც ქართული გამომცემლობები ბეჭდავენ წიგნებს. ეს ქვეყნებია: თურქეთი – 37%, ჩინეთი – 29%, ინდოეთი – 10%, სლოვაკეთი – 9% და სხვა.

კვლევის მიხედვით, ქართული გამომცემლობების შემოსავალი 2012 წლისათვის შემდეგნაირად გამოიყურება: 50 ათას ლარამდე შემოსავალი მიიღო გამომცემელთა 52%-მა; 50 ათასიდან 200 ათას ლარამდე – 21%-მა.; 200 ათასიდან 500 ათას ლარამდე – 3%-მა.; 500 ათასიდან – 1 მილიონ ლარამდე – 7%-მა.; 1 მილიონ ლარზე მეტი მიიღო კომპანიების 17%-მა.

ძირითადი სადისტრიბუციო კომპანიების და მაღაზიების მიმწოდებლები არიან გამომცემლობა «პალიტრა»– 28%, «ბაკურ სულაკაურის გამომცემლობა» – 19%, გამომცემლობა «დიოგენე» – 14%, «ელფი»-1%, და სხვები 38%.

წიგნით ვაჭრობა, სხვა სახის საქონლით ვაჭრობისგან განსხვავებით, ხდება ძირითადად სპეციალიზირებულ მაღაზიებსა და ჯიხურებში. საქართველოში 55 წიგნის მაღაზიაა, მათ შორის არის მაღაზიათა ქსელი, მაგ. წიგნის მაღაზიათა ქსელი «ბიბლუსი», მთელ საქართველოში უკვე სახლში მიტანის სერვისით.

ქართული გამომცემლობების ბეჭდვითი პროდუქციის გავრცელება ხდება სხვადასხვა არხებით – წიგნის მაღაზიებში იყიდება ბეჭდვითი ნაწარმის 51%, ბითუმად მოვაჭრეები – 38%, სხვა გამავრცელებლები – 6%, პირდაპირი გაყიდვები – 4%, ონლაინ გაყიდვები – 1%.

ჩატარებული კვლევიდან ჩანს, რომ ქართულ ბაზარზე მნიშვნელოვანი რაოდენობის უცხოური ბეჭდვითი ნაწარმი იყიდება. კერძოდ, რუსულ ენაზე ნაბეჭდი პროდუქცია – 50%, ინგლისური – 32%, გერმანული – 6%, ფრანგული – 6%, სხვა ენებზე – 6%.

გარდა მაღაზიებისა, წიგნების ნაწილი ქუჩაში, უნივერსიტეტებში, მიწისქვეშა გადასასვლელბში იყიდება.

ბოლო პერიოდში წიგნების სტენდები გაჩნდა სუპერ მარკეტებშიც. რაოდენ გასაკვირიც არ უნდა იყოს, წიგნები იყიდება განვადებითაც.

ზოგიერთი სადისტრიბუციო კომპანია საკუთარ მომხმარებელს აძლევს შეღავათს და წიგნის საფასურის გადახდას უვადებს ხელფასის დღემდე. გამომცემლები და სადისტრიბუციო კომპანიები სულ უფრო ხშირად ატარებენ გამოფენა – გაყიდვებს მსხვილ კომპანიებსა და სახელმწიფო დაწესებულებებში.

საქართველოში დადებით მოვლენად უნდა ჩაითვალოს წიგნის ფესტივალების ჩატარება.

#### **References:**

1. გ. არმსტრონგი, ფ. კოტლერი,,მარკეტინგის საფუძვლები», მე-7 გამოცემა, 2006.

2. პროფ. ვარდიშვილი ლ.,,მარკეტინგის როლი საგამომცემლო ბიზნესში» Albert N. Greco, The Book Publishing Industry»-second edition. – 2005.

3. Энциклопедия книжного дела. Есенин, Маисурадзе Ю.Ф. – М., 2004.

4. Книжный бизнес, Г. Грем. – М., 1999.

5. <http://book.gov.ge/uploads/tinymce/files/>

6. [www.marketing.rbc.ru](http://www.marketing.rbc.ru)

7. [www.bookbusinessmag.com](http://www.bookbusinessmag.com)



# REGIONAL ECONOMY AND CROSS-BORDER COOPERATION

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНА АДАПТАЦІЯ ДОСЛІДЖЕНЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ В СВІТЛІ ПЕРСПЕКТИВ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СИНГУЛЯРНОСТІ

**Антохов А. А., к.е.н., доцент**  
*Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна*

Стратегія інноваційного розвитку економіки регіонів повинна розроблятися і реалізовуватися на змістовній теоретико-методологічній основі, яка не обмежує векторність змін, але окреслює абрис варіативності інноваційних процесів. Одним з реальних сценаріїв інноваційного розвитку має бути формування технолого-сингулярних регіональних економічних систем. Технологічна сингулярність формує нові виклики перед економічними системами. Їх урахування повинно базуватися на методологічних началах наукового пізнання, яке у багатьох інтерпретаціях вимагає осучаснення та нового погляду.

Поточний етап людського розвитку вимагає формування у суспільстві неомислення – як стосовно технолого-сингулярних процесів, так і загальних прогресивних змін [1, с. 120]. Це має бути одним із концептуальних пріоритетів теоретико-методологічних обґрунтувань сучасної науки. Неомислення повинно охоплювати об'єктивне відношення суспільства як в особі керуючих інститутів (владних, професійних), так і пересічних осіб, до тих прогресивно зростаючих динамік, якими нині характеризується світова економічна система.

Теоретична платформа розвитку економіки регіону з погляду перспектив технологічної сингулярності синергує положення різних наукових течій і шкіл у єдиний постнеокласичний напрям. Вона охоплює: 1) теорії й концепції, що відображають процеси регіоналізації економічного розвитку – регіонального розвитку (А. Вебер, К. Гаус, В. Кристаллер, В. Лаунхардт, Н. Лейпер, А. Льош, Ф. Перру, А. Портер, А. Сміт, І. Тюнен, Т. Хегерстанд та ін.), економічного районування (Е. Алаєв, М. Баранський, С. Рудницький, Г. Саушкін, П. Чубинський та ін.), конкурентні (П. Баклі, Р. Вернон, М. Кассон, М. Познер, Р. Фіндлі та ін.), «економічної бази» (Т. Манн, П. Де-Ла Курт, В. Леонт'єв, В. Сомбарту та ін.) і трьох секторів економіки (К. Клар, Ж. Фурастьє та ін.), сталого розвитку (Г. Айрес, К. Боулдинг, Н. Джорджеску-Роген, Л. Кохрсен та ін.); 2) теорії й концепції, що відображають процеси регіоналізації соціального управління – економічної ролі держави,

децентралізації, інституційну, громадянського суспільства, соціального діалогу (Х. Вольф, Ф. Кене, Дж.-С. Мілль, В. Петті, Г. Райт, Ж.-Б. Сей, А. Сміт та ін.); 3) теорії й концепції, що відображають процеси інтелектуалізації суспільства й економіки – розвитку людини, семіотичну, періодизації суспільного розвитку, людських відносин, інтелекту (М. Андерсон, Х. Гарднер, Е. Мейо, Д. Карнегі, С. Сесі, Р. Стернберг та ін.) [2]. Кожна зі згаданих теорій специфічно визначає методологічні засади системного розвитку технологічної сингулярності в економічних процесах. Теорія технологічної сингулярності інтерпретується різнобоко, окреслюючи площину ризиків і переваг від технолого-сингулярного переходу.

Дуже багато аспектів технолого-сингулярного переходу більшість розвинених наукових напрямків якщо не ігнорує, то не розкриває повною мірою. Разом з тим, світова спільнота (зокрема в особі влади і науки) має усвідомити високу ймовірність повної зміни організації людської життєдіяльності, всіх економічних і соціальних процесів, що відбудеться якщо не через винайдення технології штучного інтелекту, то у зв'язку з бурхливими процесами масової роботизації та нових її винахідницьких форм. У зв'язку з цим необхідною є комплексна методологічна адаптація до викликів технологічної сингулярності з різнобоким обґрунтуванням переваг і ризиків унаслідок інституціоналізації технолого-сингулярних ознак – технологічних, економічних, людського розвитку і ціннісних (рис. 1). Технологічні ознаки охоплюють: наростаючу динаміку науково-технічного прогресу; послідовність комп'ютеризації; синтез революцій у робототехніці, генетиці і нанотехнологіях; емуляцію людського мозку («загрузка» свідомості) і створення штучного інтелекту; тотальну автоматизацію й роботизацію; мініатюризацію і зростаючу потужність комп'ютерних систем; постійну зміну комп'ютерних парадигм. Економічні ознаки технолого-сингулярного переходу передбачають: структурні трансформації в економіці; зміну фінансової системи; нові умови конкуренції – виробничої, на ринку праці; практику недобросовісної конкуренції із здійсненням хакерства; створення нових технологічних ринків; здешевлення технологій.

До технолого-сингулярних ознак людського розвитку слід віднести наступні: використання технологій у відновленні психоемоційних і фізичних властивостей людського організму; заміна людської праці монотонного, небезпечного, а згодом інтелектуального і творчого характеру. Технологічно-сингулярні ознаки ціннісного характеру допускають: тотальну інформатизацію; просторову трансформацію; трансформацію способу життя людини; нові типи «комунікацій» людини і комп'ютеризованих систем; ціннісні трансформації, у тому числі за рахунок можливостей впливу на молекулярному рівні.

	Теорії й концепції, що відображають процеси регіоналізації економічного розвитку	Теорії й концепції, що відображають процеси регіоналізації соціального управління	Теорії й концепції, що відображають процеси інтелектуалізації суспільства й економіки
Технологічні виклики	Визначення можливостей регіонів у процесах технологізації, експериментальної локалізації повсюдного використання роботизованих механізмів	Визначення міри роботизації соціальних процесів, збереження реальних комунікаційних мереж, обґрунтування способів державного контролю технологізації різних сфер	Обґрунтування способів взаємодії людського інтелекту і штучних його форм, ризиків нерівномірного доступу до можливостей використання роботизованих механізмів різних соціальних груп
Економічні виклики	Обґрунтування значимості знаннємістких сфер у структурі регіональної економіки, міри роботизації виробничих процесів і сфери послуг, нових форм конкурентної боротьби з використанням новітніх технологій	Визначення допустимості роботизації процесів соціального управління, поширення принципів електронного уряду, вивчення наслідків нівелювання ролі держави у регулюванні різних процесів (з формуванням віртуальної економіки)	Визначення меж комерціалізації ринку інтелектуальних послуг (знань), ризиків надмірної орієнтації людини на інтелектуальні види, що не завжди відповідає її потенційним характеристикам
Виклики людського розвитку	Формування принципів конкурентної боротьби у новітніх сферах діяльності, що орієнтовані на задоволення потреб вищого порядку з використанням новітніх технологій	Визначення міри впливу інститутів, що пропонують послуги відновлення і збереження життя та здоров'я, інші послуги, орієнтовані на задоволення потреб вищого порядку, а також можливостей громадських структур контролювати і впливати на процеси підвищення значимості робіт у житті суспільства	Оцінювання наслідків заміщення людської інтелектуальної діяльності роботизованими механізмами, втрати людиною домінування у спричиненні прогресивних змін, виявлення ризиків суміщення людського спілкування, піклування про тварин комунікаціями з роботами
Ціннісні виклики	Виявлення дієвих форм контролю віртуальних зв'язків, домінуючих над традиційними просторовими зі звичним способом організації життя	Обґрунтування способів ідентифікації роботизованих механізмів у соціумі, контролю їхньої діяльності, відповідальності за наслідки, збереження проявів соціальних зв'язків на фоні домінування віртуального життя людини	Визначення «сутності» людини, в організмі котрої перебувають роботизовані системи, відношення до роботів як суб'єктів з певними емоціями, прив'язаністю, опікою
Загальна концепція адаптації	Збереження ознак регіону-соціуму, що розвивається за самозабезпечуючими принципами та економіка якого базується на новітніх технологічних досягненнях – запозичених та продукованих внутрішніми технологічно-сингулярними системами	Формування нової ідеології функціональності людського життя – довгого, активного, з новими можливостями, контроль за організацією якого має зберігатись за державою (згідно громадянської ознаки), але з новими формами впливу	Обґрунтування значимості домінування людського інтелекту над штучним, наслідків масового використання роботизованих технологій та ризиків їх стихійного впровадження у різні сфери суспільного життя

**Рис. 1. Адаптація теоретичної платформи інноваційного розвитку економіки регіону до викликів технологічної сингулярності**

*Складено автором*

Методологічна адаптація здійснених напрацювань з питань інноваційного розвитку економіки регіону до викликів технологічної сингулярності в жодному разі не передбачає повної відмови від сформованої цілими епохами теоретичної основи наукового пізнання, однак повинна обґрунтовувати, яким чином предметні форми досліджень

можуть бути адаптовані та розвинуті задля спричинення подальших прогресивних змін, в яких інтереси людини і людського розвитку залишаються домінуючими.

Методологічна адаптація до викликів технологічної сингулярності є дуже важливою для України. Вітчизняне наукове середовище, незважаючи на існуючі труднощі мотивації якісної науково-дослідної діяльності, повинно стати результативним продуцентом наукових обґрунтувань реальних стратегічних пріоритетів технолого-сингулярного модерну. Значним резервом у цьому плані може стати проведення спільних досліджень з європейськими вченими, що суттєво підвищить їхній інтерес до співпраці у зв'язку з актуальністю вивчення питань технологічної сингулярності та оцінки наслідків її настання.

### **Література:**

1. Шевчук А. В. Регіональні освітні системи : теорія, методологія, практика інноваційного розвитку / А. В. Шевчук. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2013. – 463 с.
2. Антохов А. А. Теоретична платформа формування вчення про технологічну сингулярність в економічних процесах / А. А. Антохов // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. Том 1. – 2014. – (212) № 3. – С. 236-239.

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРИКОРДОННИХ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ**

**Белей С. І., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри**

*Буковинський державний фінансово-економічний університет  
м. Чернівці, Україна*

В сучасних умовах глобалізації економіки, коли Україна активізує євроінтеграційні зусилля, дедалі більшої актуальності набуває проблема розвитку прикордонних сільських територій. Західним прикордонним регіонам України – Волинській, Львівській, Івано-Франківській, Закарпатській, Чернівецькій областям – відводиться особливе місце у реалізації євроінтеграційного курсу держави. Зокрема Карпатський економічний район, до складу якого входять чотири з перерахованих областей, на сьогоднішній етап межує з найпотужнішим державним об'єднанням у світі, такими його учасниками як Угорщина, Румунія, Польща та Словаччина. Зазначені західні регіони України класифікують як «староприкордонні», що мають тривалий досвід взаємодії з країнами Центрально-Східної Європи. Досвід співпраці регіонів Український Карпат з суміжними європейськими територіями слід розглядати як

об'єктивну перевагу, що має бути врахована при розробці і реалізації зовнішньоекономічної стратегії розвитку сільських територій.

Проблема розвитку сільських територій в транскордонних регіонах України містить у собі багато суперечностей, характерних для сучасного етапу розвитку, включаючи конфлікти: між глобалізацією економіки, що спирається на широку лібералізацію міждержавних економічних відносин, і протекціоністською сутністю держави; культурною уніфікацією в рамках глобалізму і національною (регіональною) культурною ідентичністю сільських територій; багатими (міськими) і бідними (сільськими) територіями країнами тощо.

Транскордонна співпраця належить до найдавніших реалізованих ініціатив ЄС і започаткована ще у 1958 р. Визначення, запропоноване Європейською рамковою конвенцією про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями у ст. 2 звучить так: «Транскордонне співробітництво – будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та розвиток добросусідських відносин між територіальними общинами або органами влади, які знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, та укладення з цією метою необхідних угод або домовленостей» [1].

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом передбачає широкий спектр можливостей розвитку сільських територій. Окрім того, ведучи мову про регіональну політику, слід брати до уваги такий документ як Порядок денний асоціації Україна – ЄС, оскільки реалізація його положень має вплив на розвиток регіональної політики [2]. Одним з пріоритетів євроінтеграційного напрямку держави є максимальне використання євроінтеграційного досвіду країн Центральної Європи. Утім, пряме копіювання не є метою євроінтеграційного та єврорегіонального розвитку України. Мова йде про уніфікацію загальних стандартів, принципів, організаційних структур максимально наближених до ефективної реалізації визначеної цілі, інтеграційної стратегії України.

Слід зазначити, що у період виникнення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) сільське господарство у всіх країнах-засновниках було дуже важливою складовою народного господарства і отримувало значні дотації [3, с. 214].

Від успішності функціонування сільської економіки значною мірою залежить якість відтворювального капіталу регіону. На селі проживає значна частина мешканців транскордонного регіону, тут відбувається виробництво сільськогосподарської продукції та несільськогосподарських товарів і послуг. Водночас, беручи до уваги основні проблеми розвитку сільських територій у межах прикордонних територій України, можна зазначити, що головний акцент, з погляду підвищення ефективності використання наявного відтворювального потенціалу транскордонного регіону, необхідно робити на просторово-локалізаційному аспекті. Тобто, першочергової уваги заслуговує не стільки дослідження проблем розвитку сільських територій, скільки виявлення резервів оптимізації відтворювального потенціалу сільських територій загалом. Відповідно, відтворювальний потенціал сільської територій це інтегральний потенціал

сільської території і механізм її відтворення. Інтегральний потенціал території – це не сума, а органічне поєднання низки потенціалів (геополітичного, природно-ресурсного, трудового, соціально-економічного, інфраструктурного, екологічного), в результаті якого формується нове системне утворення з якостями, відсутніми в окремих елементів. Саме таке розуміння відтворювального потенціалу сільської території, є основою для сучасного економічного мислення в умовах розширення процесів глобалізації та зростання ролі транскордонного співробітництва (ТКС) регіонів.

Отже стійкість соціально-економічного розвитку сільських територій пов'язана з якістю відтворення потенціалу. У зв'язку з цим, ключовим стає забезпечення динамічної рівноваги процесів, знаходження оптимального балансу між тенденціями функціонування і змінами, забезпечення гнучкої рівноваги організаційної системи, обліку специфічних умов (організаційних, соціокультурних, економічних) середовища, а також обліку комплексності і взаємозв'язку між усіма елементами відтворювального процесу. Відсутність чітких уявлень про можливості, способи і механізми управління розвитком сільських територій призводить до підвищення хаотичності і некерованості процесами. Відтворювальна структура економіки сільських територій залежить від використання всіх видів капіталу, що дозволяє найбільш дієвим способом створювати додану вартість. Це зумовлює необхідність виявлення таких територіальних ресурсів, котрі через ефективне управління могли б перетворитися на територіальний капітал.

Послідовне вирішення проблем, подолання перешкод, зниження впливу негативних чинників розвитку є основою формування відтворювального потенціалу сільської території. Для досягнення позитивних синергетичних ефектів на сільських територіях необхідна гармонійна система цілей. Важливу роль тут відіграють стратегії та структура відтворювального потенціалу. В концепції розвитку сільської території та її елементи слід відразу врахувати можливі дисгармонії, щоб запобігти нераціональному використанню наявних можливостей, оскільки об'єднання ресурсів, факторів, процесів виробництва можливе й на основі протиріч, за яких вони можуть не узгоджуватись і заважати один одному, створювати негативний ефект. Сформований потенціал може повністю не відповідати національним та регіональним інтересів, бажана диверсифікація призведе до різноманітних, суперечливих, вимог щодо відтворювального потенціалу. Основою формування й розвитку відтворювального потенціалу має стати структуризація та вдосконалення визначальних елементів (з розвитком решти), спрямована на адаптацію сільських територій до умов зовнішнього середовища, забезпечення стійкості. Зокрема, доцільно акцентувати увагу на такі види відтворювального потенціалу сільських територій, як фінансовий (спроможність території акумулювати певну кількість фінансових ресурсів у межах транскордонного регіону), виробничий (здатність продукувати відповідні товари і послуги), демографічний (спроможність утримувати певну кількість сільського населення) та інноваційний

(можливість генерувати інновації). Кожна з перелічених ланок відтворювального потенціалу сільської території забезпечує акумулювання певних видів ресурсів, необхідні для повноцінного функціонування сільської економіки транскордонного регіону.

Ця система має бути адаптована до європейської, забезпечувати узгодження загальноєвропейських, національних та регіональних інтересів та передбачати здійснення таких кроків: формування законодавчого середовища для співробітництва; заохочення співробітництва між територіальними органами влади і суб'єктами господарювання прикордонних територій з обох боків кордону та створення спільних структур; виявлення спільних та ідентичних проблем прикордоння і вибір пріоритетів розвитку співробітництва; організація процесів розробки транскордонних проектів; організація системи державної підтримки транскордонного співробітництва.

### **Література:**

1. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями (ухвалена 21 травня 1980 р., м. Мадрид) // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
2. Черніков Д. Хорольський Р., Синьоокий О. Регіональна політика та Угода про асоціацію між Україною та ЄС / Д. Черніков, Р. Хорольський, О. Синьоокий. – Київ, 2015. – 32 с.
3. Шемятенков В.Г. Европейская интеграция / В.Г. Шемятенков // Учебное пособие. – М.: Междунар. отношения, 2003. – 400 с.

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «РЕГІОН»**

**Бойченко В. С., к.е.н., доцент**

*Запорізький національний технічний університет  
м. Запоріжжя, Україна*

На сьогоднішньому етапі розвитку України ключове місце займають процеси регіоналізації, а основним терміном, що дає можливість ідентифікувати відповідні процеси на певній території, є поняття «регіон».

Так «регіон» трактують с наступних точок зору:

а) історико-географічний підхід:

1) утворення держави, яке склалося історично та окреслено законодавчо та виступає учасником соціально-економічних відносин, відображає суспільну систему, та метою існування якої є максимальна реалізація власного потенціалу та забезпечення сталого розвитку [1, с. 33];

2) область, район, територія, частина країни, яка вирізняється сукупністю природних або економіко-географічних умов та національного складу населення, які склалися історично [2];

б) територіально-адміністративний підхід:

1) як категорія державного управління – це територіальні утворення, які визначені законодавством та мають систему органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. На локальному рівні – територіально-економічна одиниця; територіально-адміністративна одиниця; громада (що поєднує усіх мешканців на певній території) [3, с. 5];

2) територіально-спеціалізована та адміністративно окреслена частина економіки країни, що характеризується єдністю та цілісністю відтворювальних процесів й управління [4, с. 10];

3) частина території як цілісна збалансована система, що постійно розвивається на основі стійких спільних, і таких, які відрізняють її від інших територій, природно-географічних, політико-адміністративних, соціально-економічних, демографічних, національно-культурних, історичних та інших ознак [5, с. 55];

4) територіальна сукупність продуктивних сил та виробничих відносин, що дозволяє розглядати територіальне утворення із позиції його економічної та соціальної природи [6, с. 13];

5) територіальна природно-суспільна формація, утворення і розвиток якої обумовлюється системою соціального управління, яка постійно розвивається [7, с. 19];

в) просторовий підхід: регіональний рівень загальнонаціонального економічного простору [8, с. 83];

г) системний підхід:

1) елемент виробничо-територіального устрою країни, який є відкритою, складною соціально-економічною, організаційно-технічною та еколого-природною системою, яка вирізняється сукупністю геоекономічних, геополітичних, виробничо-господарських, організаційних характеристик, та в якій відтворюються соціально-економічні та інноваційні процеси, направлені на досягнення загальних цілей та отримання якісних загальних результатів [9, с. 15];

2) об'єкт стратегічного планування системи, який включає сукупність індикаторів, заходи з реалізації регіональної стратегії розвитку, умови, ресурси та фактори процесу планування розвитку регіону [10, с. 69];

д) управлінський підхід:

1) територіально-економічний простір, що включає взаємовідносини «природа-бізнес-населення-влада», саморегулює економічні процеси та зв'язки та підпорядковується центральному рівню влади країни [11];

2) суб'єкт управління, який намагається охопити усі об'єкти, явища та процеси, що розміщені на його території [12, с. 8].

Так, узагальнення наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених до визначення суті поняття «регіон» дало можливість, по-перше, виявити, що існує достатньо багато підходів до його тлумачення з різних позицій, однак, вважаємо, що такі дефініції є недостатньо повними, оскільки вони не містять системності, яка б давала можливість дослідити глибинні основи явища та зовнішніх взаємодій, тому потрібно сформулювати комплексне визначення цього поняття, яке буде розкривати цілісність об'єкту та відображати усі його взаємозв'язки. По-друге, сформулювати



наступне бачення цього поняття, отже, «регіон» – це територіально-адміністративне утворення, яке склалося історично та окреслено законодавче, яке виступає учасником соціально-економічних, політично-адміністративних, еколого-природних та виробничо-господарських відносин, а також характеризується єдністю та цілісністю відтворювальних процесів, які направлені на досягнення загальних цілей та отримання результатів. По-третє, відмічено, що на регіон здійснюють вплив зовнішні та внутрішні умови, завдяки яким відбуваються зміни утворення, а це започатковує розвиток.

### Література:

1. Гнатенко А.И. Теоретико-концептуальные подходы к определению понятия «регион» в государственном управлении / А.И. Гнатенко // Вестник государственного и муниципального управления. – 2013. – № 3. – С. 27-34.
2. Толкование понятия «регион» [Электронный ресурс] / Энциклопедический словарь экономики и права. – Режим доступа: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic\\_economic\\_law/13198/РЕГИОН](http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/13198/РЕГИОН)
3. Реформування державного управління регіональним розвитком: стан, проблеми, перспективи. – К.: НІСД, 2012. – 56 с.
4. Державне управління регіональним розвитком України [Текст]: Монографія / за заг. ред. В.Є. Воротіна, Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.
5. Дронь Ю.П. Категорія «регіон»: сутність і напрями дослідження / Ю.П. Дронь // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2011. – № 1. – С. 52-58.
6. Некрасов Н.Н. Региональная экономика / Н.Н. Некрасов. – М.: Экономика, 1975. – 348 с.
7. Управление регионом: территориальный подход [Текст] Монография / М.В. Панасюк – Казань: Редакционно-издательский совет Казанского государственного университета, 2005. – 161 с.
8. Бокарев Ю.П. Региональное экономическое пространство России: вопросы теории и исторической практики / Ю.П. Бокарев // Уральский исторический вестник. – 2014. – № 4 (45). – С. 82-92.
9. Беляев С.В. К вопросу о сущности региона как объекта хозяйствования и управления / С.В. Беляев // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. – № 1 (017). – С. 14-18.
10. Хашева З.М. Построение модели управления устойчивым развитием региональных социально-экономических систем / З.М. Хашева, А.С. Молчан // Научный вестник Южного института менеджмента. – 2013. – № 4. – С. 67-73.
11. Книш Я.В. Генезис сутності та змісту поняття «регіон» як економічної категорії [Електронний ресурс] / Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2011. – Вип. 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
12. Федоров Г.М. О сущности и соотношении понятий «регион», «международный», «транснациональный» и «трансграничный» регион / Г.М. Федоров, В.С. Корнеевец // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2010. – № 3. – С. 8-15.

## ТЕХНОПАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ВОССТАНОВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ДОНБАССА

Доля И. Н., к.полит.н.

*Харьковская государственная академия культуры  
г. Харьков, Украина*

Военный конфликт на Донбассе, начавшийся в 2014 году превратил регион из лидера по привлечению инвестиций и использованию инноваций в аутсайдеры не только в масштабах Украины, но и всего мирового сообщества. В тоже время большая часть территорий Донецкой и Луганских областей (Донбасс), осталась под контролем официальной украинской власти и именно здесь необходимо аккумулировать ресурсы, а так же создавать новые условия для возрождения как экономического, так и социального потенциала региона. Положительный опыт функционирования технологических парков у региона уже есть, благодаря работе технопарков «Углемаш», «Ресурсы Донбасса» удалось внедрить ряд инновационных технологий, которые оказывали содействие в модернизации существующей техники и развития металлургического, угольного, химического, машиностроительного, агропромышленного комплексов.

Внешняя агрессия со стороны России негативно отразилась на инвестиционном климате и имидже региона, как результат, сегодня, региональная, местная власть предпринимает действенные попытки, проводя внутренний аудит территорий с целью поиска приоритетных предложений для инвестора, и региона. Сейчас происходит работа по модернизации «Стратегии развития Донецкой области на период до 2020 года», где среди 4 базовых стратегических целей первой является стратегия «Экономического развития и занятости», которая определяет главным приоритетом государственной политики по возрождению региона – создание площадки для повышения конкурентоспособности экономики, на основе инновационных образовательных услуг, европейских ценностей и стандартов [1].

Технопарки, как комплекс эффективного сотрудничества науки и производства на одной территориальной площадке, с максимальным внедрением всех новинок на производственный поток, активно используются в мировой практике как инструмент регионального развития. Только в странах Центральной и Восточной Европы функционирует более 100 научных и технологических парков. В Украине на начало 2015 года создано 16 технопарков, которые действуют в рамках Закона Украины «О специальном режиме инновационной деятельности технологических парков», но реальную работу проводят только 8 из них, а именно: «Институт электросварки имени Е. О. Патона», «Институт монокристаллов», «Углемаш», «Полупроводниковые технологии и материалы, оптоэлектроника и сенсорная техника», «Институт технической теплофизики»,

«Укринфотех», «Киевская политехника» и «Интеллектуальные информационные технологии» [2]. Учитывая международную практику и отечественный опыт, технопарк может стать одним из популярных инструментов возрождения региональной экономики и проведения ребрендинга Донбасса. Для региона продолжает сохранять свою актуальность повышение темпов роста экономического развития, которые основываются на диверсификации и ускоренной модернизации перерабатывающих отраслей, активизации предприятий малого и среднего бизнеса, повышении их инновационной активности. Довоенные показатели региона, с точки зрения, внедрения инноваций на производстве были значительными и демонстрировали позитивную динамику роста. Так, в 2012 г. в промышленности Донецкой области инновационной деятельностью занималось 91 предприятие, или 11,8% от общего количества, против 10,6% в 2011 г. и 2010 г., а так же 9,6% – в 2009 г. В Луганской области инновационной деятельностью занимались 64 предприятия, составляющие 13% от всех промышленных предприятий области. На начало 2014 г. отмечается резкий спад внедрения инноваций, в Донецкой области – только 70 предприятий инвестировали в развитие новых технологий [3]. Среди перспективных разработок специалистов региона отметим: производство нанопорошков сложных оксидов и высокотехнологической керамики медицинского и промышленного назначения, нанотитан; технологии использования породной массы угольных отвалов как сырья для получения ряда цветных металлов.

Эвакуация научно-исследовательских центров, университетов, непосредственно специалистов различных сфер промышленного комплекса с территории временно оккупированных населенных пунктов Донбасса привела к укреплению и естественной концентрации специалистов на северо-западе региона, подконтрольном официальным украинским властям, где еще до начала военного конфликта предпринималась попытка создать новый технопарк. Так, на базе Краматорского территориально-промышленного комплекса и города Краматорска разрабатывалась идея создания технопарка для реализации интересов территорий объединенных в Агломерацию «Северный Донбасс». Промышленный потенциал и ресурсы, сосредоточенные в г. Краматорске, который стал новой столицей Донецкой области, на современном этапе актуализируют ранее подготовленные планы.

Например, в г. Константиновка существует потенциал позволяющий полноценно функционировать технопарку «СТЕКЛОГРАД» – это дает возможность создать наиболее современную научно-производственную базу в области производства широкого спектра стекольной продукции, а самое главное, запустить цикл производства солнечных батарей. Существующие стратегические преимущества и стартовые возможности для формирования конкурентоспособного инвестиционного поля технопарка:

– удобное географическое положение: г. Краматорск расположен в условном центре пересечения старопромышленных экономических зон

Востока Украины (Харьковско-Полтавской, Донецько-Луганской, Днепропетровско-Запорожской);

– развитая транспортная инфраструктура, которая даже при общей утрате контроля за большей частью транспортных коридоров (перекрытие международных трасс ввиду оккупации некоторых территорий Донбасса) повышает шансы международного сотрудничества: железная дорога в направлениях «Москва – Кавказ», «Минск – Мариуполь», автотрассы международного значения «Харьков – Москва», «Харьков – Ростов – Баку», гражданский аэропорт в г. Краматорске;

– в территориально-промышленный комплекс компактно включены базовые предприятия: Новокраматорский машиностроительный завод (НКМЗ), Энергомашспецсталь, Старокраматорский машиностроительный завод, Краматорский станкостроительный завод (КЗСТ), цементный и шиферный заводы, славянская группа керамических предприятий – «Керамика Донбасса», Словважмаш, Дружковский машиностроительный завод, Дружковский метизовый завод, Константиновский механический завод, Константиновский прокатный завод, «Спецстекло», «Кварсит», единственный в Украине отраслевой институт «УКРНИИСТЕКЛА», Артемовский машиностроительный завод «Вистек», Артемовский завод по обработке цветных металлов, «Кнауф гипс Донбасс», «Лафарж гипс», Часовоярский огнеупорный комбинат;

– функционирует собственная система для подготовки специалистов и разработки новых и усовершенствования существующих технологий. Базовые научно-исследовательские и учебные заведения: Донбасская государственная машиностроительная академия, Научно-исследовательский проектно-технологический институт машиностроения (г. Краматорск), Украинский научно-исследовательский институт металлургического машиностроения (г. Славянск), эвакуированный Донецкий национальный технический университет (г. Красноармейск) [4, с. 15-18].

Таким образом, в условиях борьбы с внешней агрессией в Украине на региональном уровне происходит постепенное переосмысление приоритетов дальнейшего развития региона. Существует реальная возможность возродить утраченный потенциал Донбасса уже на современном этапе, путем развития технопарков и подобных им проектов, создавая реальную картину для структурной трансформации всего хозяйственного комплекса региона, возвращая его былой имидж – одного из ведущих в экономике Украины.

### **Литература:**

1. Проект Стратегии развития Донецкой области на период до 2020 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://donoda.gov.ua/index.php?spec\\_cmd=download&args=id:942bce67e9bf258b1628147b09a167e51d1d39a62f436f756e742033332f4b6964735b](http://donoda.gov.ua/index.php?spec_cmd=download&args=id:942bce67e9bf258b1628147b09a167e51d1d39a62f436f756e742033332f4b6964735b)

2. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків [Электронный ресурс] Закон України від 16.07.1999 № 991-XIV (Редакція

станом на 05.12.2012). – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/991-14>.

3. Прес-бюллетень Главного управления статистики Украины в Донецкой области [Электронный ресурс] № 4 от 2013 г. – Режим доступа: <http://donetskstat.gov.ua/pres/presreliz.php?dn=0413>

4. Інструменти диверсифікації регіональних економічних комплексів Сходу України: аналітична доповідь / Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Донецьку / Ю. Макогон, И. Доля, Е Клименко.– Донецьк, 2013. – 63 с.

# ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN ENVIRONMENTAL ISSUES

## ФОРСАЙТ ЯК МЕТОДОЛОГІЯ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ОДЕСЬКОЇ МІСЬКОЇ АГЛОМЕРАЦІЇ

**Андрєєва Н. М., д.е.н., г.н.с.**

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень  
Національної академії наук України  
м. Одеса, Україна*

**Булишева Д. В., м.н.с.**

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень  
Національної академії наук України  
м. Одеса, Україна*

Комплекс протиріч, що складаються в процесі освоєння суспільством рекреаційних територій охоплює взаємодію протилежностей, закономірно існуючих між господарюючими суб'єктами, діяльність яких направлена на зміну природних ресурсів і безпосередньо природних ресурсів. В умовах сьогодення рекреаційні землі міських агломерацій знаходяться в деякому занепаді. Це обумовлено переліком об'єктивних чинників: наслідками економічної кризи; обмеженістю земельних ресурсів; дублюванням управлінських функцій та повноважень; недосконалістю сучасної рекреаційної політики; ускладненням виробничо-господарської діяльності міських агломерацій; нагальністю вирішення соціально-демографічних проблем.

Метою дослідження є визначення теоретико-методичних аспектів імплементації методології форсайт-прогнозування у забезпеченні сталого розвитку рекреаційного землекористування Одеської міської агломерації.

Розглядаючи рекреаційне землекористування міських агломерацій в контексті збалансованого унормованого розвитку територій, варто звернути увагу на те, що у відповідному процесі із-за неузгодженості апарату управління, відсутності чіткого розмежування територій та регламентованих видів діяльності, спостерігається подвійне накладання інтересів і сфер впливу та дублювання управління. Рекреаційні функції, частково здійснюють землі, що мають інше цільове призначення. Іншим аспектом, що ускладнює розвиток рекреаційних територій міських агломерацій є те, що сьогодні в Україні поняття «міська агломерація» залишається майже чисто теоретичним в галузі державного управління та регіональної економіки. В європейському просторі найбільш вживаним є визначення П'єра Мерлена і Франсуази Шое: «Агломерація – це система, що включає в себе місто і його пригороди» [1]. Е.Н. Перцика дає інше

визначення: міська агломерація – система територіально зближених і економічно взаємопов'язаних населених місць, об'єднаних стійкими трудовими, культурно-побутовими та виробничими зв'язками, загальної соціальної та технічної інфраструктури [2].

На прикладі Одеської міської агломерації нами виділено міста, що входять до відповідного угруповання – Одеса, Білгород-Дністровський, Іллічівськ, Теплодар, Южне. Навколо міст утворюються приміські зони, які разом утворюють міську агломерацію. Науковці [2; 3] виділяють відповідні адміністративно-територіальні утворення, розділяючи їх на перший (внутрішній) та другий (зовнішній) пояси приміської зони. На підставі даних Головного управління Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру в Одеській області можна зробити висновок, що найбільша кількість земель рекреаційного призначення зосереджена у містах агломерації. Середня щільність відповідних земель в структурі міст агломерації складає 6%, а в структурі приміської зони – 0,2%. Насиченість рекреаційними землями міст Одеської агломерації складає 4,1 га на 1000 осіб, в той час коли відповідний показник приміської зони складає 1,4. Варто зауважити, що саме приміські зони покликані виконувати рекреаційні функції. Така ситуація потребує інноваційних рішень в сфері рекреаційного землекористування, враховуючи що наукове забезпечення розвитку його еколого-економічних засад в міських агломераціях не є системним та повним, що підтверджується існуючою практикою та міжнародним досвідом.

З кінця ХХ ст. у багатьох країнах світу розвивається своєрідна альтернатива звичайним методам планування та прогнозування – методологія форсайта. Питанням форсайта присвячені роботи таких авторів: П. Бішопа [4], Н.В. Гапоненко, Б. Мартіна, Р. Попера [6], М.М.Семенової, А.В.Соколова, Г.Олівера, Н.В., Прудської В.Г. [5] та ін. Але відповідна методологія не застосовувалась та не була реалізована в сфері рекреаційного землекористування. Існують базові принципи формування комбінацій методів. Широко відомий «трикутник Форсайта», в вершинах якого розташовуються ключові фактори, що забезпечують успіх роботи з експертами: креативність, витяг експертного знання і взаємодія. Науковцями [7] було запропоновано додати ще одну вершину – «доказовість» і тим самим перетворити трикутник в ромб. Розташування методів форсайту всередині як трикутника, так і ромба відповідає їх «тяжінню» до того чи іншого його кута. Діапазон методів, використовуваних в форсайт-проектах має широке розповсюдження, і вони рідко використовуються поодиноці. В таблиці 1 наведені комбінації найбільш вживаних методів, рекомендованих Європейською комісією.

Можна констатувати, що на підставі поєднання методів форсайту процес рекреаційного землекористування можна вивести на якісно новий рівень, адже форсайт розширює спектр впровадження взаємовідносин у системі державно-приватного партнерства. В рамках дослідження для розгляду системи прогнозування рекреаційного землекористування на основі методології форсайту нами запропоновано використання комбінації

методів структурного аналізу у поєднанні зі SWOT-аналізом, мозковим штурмом та анкетуванням.

На засадах державно-приватного партнерства актуальним вбачається використання порушених сільськогосподарських територій в рекреаційних цілях, тобто проведення рекреаційної рекультивациі.

Таблиця 1

**Комбінації поєднання методів форсайту**

Назва методу	Найчастіше вживані комбінації (>60%)	Середньовживані комбінації (30-60%)	Маловживані комбінації (20-30%)
Аналіз перехресних зв'язків/структурний аналіз	Мозковий штурм Анкетування / опитування		
Ретрополяція		Мозковий штурм	Екстраполяція тенденцій Сканування довкілля
Мозковий штурм		Ф'ючерні семінари SWOT аналіз Ключові технології Метод Делфі	Сканування навколишнього середовища Інтерв'ювання
Суспільні панелі	Ф'ючерні семінари	Мозковий штурм Інтерв'ювання Сканування навк. сер-ща SWOT аналіз Анкетування	
Сканування навколишнього середовища		Ф'ючерні семінари Мозковий штурм Екстраполяція тенденцій SWOT аналіз	Анкетування/опитування Аналіз стейкхолдерів Інтерв'ювання Ключові технології
Аналіз стейкхолдерів	Мозковий штурм	Сканування навколишнього середовища Ф'ючерні семінари SWOT аналіз Екстраполяція трендів	
Написання есе		Аналіз мегатрендів	Ф'ючерні семінари
Ф'ючерні семінари		Мозковий штурм	



Інтерв'ювання		Анкетування / опитування Мозковий штурм	
Аналіз Мегатрендів		Ф'ючерсні семінари	
Анкетування / опитування		Інтерв'ювання	Аналіз мегатрендів
Сценарування			Ф'ючерсні семінари
Моделювання		Екстраполяція трендів Аналіз мегатрендів	
Ключові технології		Ф'ючерсні семінари Мозковий штурм Технологічні дорожні карти Метод Делфі	
Структурний аналіз	Мозковий штурм Анкетування / опитування SWOT-аналіз Сканування навк. сер-ща	Аналіз стейкхолдерів	
Метод Делфі	Експертні панелі Огляд літератури Сценарування	Мозковий штурм	Ключові технології Ф'ючерсні семінари
Експертні панелі	Експертні панелі Огляд літератури Сценарування	Ф'ючерсні семінари	Мозковий штурм
SWOT-аналіз	Експертні панелі Огляд літератури Сценарування	Мозковий штурм Ф'ючерсні семінари	Анкетування / опитування
Технологічні дорожні карти	Експертні панелі Огляд літератури Сценарування	Ключові технології Ф'ючерсні семінари	

*Складено авторами на підставі [7]*

Це вектор інноваційного розвитку територій з меншими капіталовладеннями зацікавлених осіб та швидкою окупністю інвестиційних проектів.

Резюмуючи усе вищенаведене зазначимо, що теоретико-методичні процеси прогнозування рекреаційного землекористування пов'язані з необхідністю забезпечення збалансованого взаємоузгодженого сталого розвитку, необхідно розглядати на основі методології форсайту, а саме стосовно Одеської міської агломерації – в контексті використання комбінації методів структурного та SWOT-аналізу, мозкового штурму та анкетування.

### **Література:**

1. Територіальний розвиток в Україні: розвиток агломерацій та субрегіонів: посібник в рамках Проекту «Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність». – Київ. – 2012. – 183 с.
2. Перцик Е. Н. Города мира. География мировой урбанизации / Е. Н. Перцик. – М.: Международные отношения, 1999. – 382 с.
3. Ібатуллін Ш. І. Капіталізація земель приміських зон великих міст: теорія, методологія, практика / Ш. І. Ібатуллін. – Київ: НАУ, 2007. – 260 с.
4. Bishop P. Thinking about the Future, Guidelines for Strategic Foresight. Social Technologies / P. Bishop, A. Hynes., 2007. – 253 p.
5. Прудська В. Г. Форсайт як основа стратегії соціально-економічного розвитку регіону [Електронний ресурс] / В. Г. Прудська, А. М. Ощепков // Вісник ПГУ. Серія: Економіка. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://cyberleninka.ru/article/n/forsayt-kak-osnova-strategii-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiyaregiona>.
6. Popper R. Methodology: Common Foresight Practices & Tools: International Handbook on Foresight and Science Policy: Theory and Practice / E. Elgar, R. Popper. – 2007.
7. Monitoring foresight activities in Europe and the rest of the world: Final report / European Commission. – 2009. – 76 p.

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ СУЩНОСТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ**

**Анищенко В. А., к.т.н., доцент**  
*Европейский университет*  
*г. Киев, Украина*

Екологічна ситуація в Україні на сьогоднішній день характеризується як кризисна. Рішення екологічних проблем залежить від цілого ряду факторів, серед яких найбільш важливим є низьке екологічне свідомість і екокультура органів управління в області екології і господарюючих суб'єктів, тому виникає необхідність удосконалення правового і соціально-економічного механізмів регулювання раціонального природопольовання, охорони природи, забезпечення екобезпеки.

В экологическом законодательстве Украины предусмотрены различные способы решения экологических проблем: это закрепление прав и обязанностей, разрешений (лицензий) и запретов на осуществление различных видов хозяйственной деятельности, экологический контроль и экологическое инспектирование по степени экологической нагрузки на природную среду, экологический мониторинг за состоянием качества окружающей природной среды и изменением степени экологической безопасности, экологическое налогообложение и экологическое стимулирование предприятий-природопользователей [1], формирование экологического мышления и экологической культуры руководителей, персонала предприятий-природопользователей и населения страны [3].

Одним из способов борьбы с загрязнением природной среды является экологический налог, формирование которого было предложено учеными с мировым именем А. Пигу и Х. Хотеллингом. А. Пигу в своих работах изучал внешние экологические издержки производства, которые экономисты называют «негативными экстернальными эффектами». Автор заметил, что загрязнение окружающей среды представляет для общества внешние предельные издержки производства. Предприятие-природопользователь «создает» загрязнение как побочный продукт максимизации своей частной прибыли и само не «страдает» от произведенного загрязнения. Издержки от загрязнения принимают на себя другие экономические субъекты и общество в целом, в виде ухудшения качества среды обитания, рисков для здоровья, падающей производительности труда и т.д. А. Пигу предложил следующий способ коррекции этого негативного внешнего эффекта: общество заставляет предприятие-загрязнитель интернализировать экологические издержки путем уплаты налога на загрязнение. «Пигувианский» налог должен быть равен налогу на единицу произведенного загрязнения, определяемого величиной отрицательного внешнего эффекта, т.е. размер налога должен быть точно равен предельному ущербу, а субсидии со стороны государства – предельному выигрышу. Сегодня этот налог удачно используется при налогообложении выбросов и сбросов загрязняющих веществ в природную среду, однако для экономики Украины величина налога не равна предельному ущербу реципиента этих выбросов, сбросов и отходов. По Х. Хотеллингу установление высоких норм налогов на исчерпаемые невозобновимые природные ресурсы обуславливает тенденции к их консервации. По разработанным им моделям формирования цены при бесконечном периоде добычи природных ресурсов последние приобретают статус неисчерпаемых, а себестоимость добычи таких ресурсов снижается. Если налог увеличивает срок добычи ресурсов и приводит в конечном итоге к снижению себестоимости, то такая ситуация полностью отвечает требованиям устойчивого развития (выполняется принцип: обеспечение удовлетворения будущих потребностей путем ограничения тех, которые существуют на современном этапе развития общества).

В Украине основной идеей экологического налогообложения является принцип «загрязнитель платит». Экологический налог был закреплен

Налоговым кодексом в 2011 году [1]. К основным целям взимания экологического налога можно отнести: стимулирующее воздействие на хозяйствующие субъекты с целью изменить поведение, наносящее ущерб окружающей среде, без первичного намерения получить доходы для государства и получение дополнительных поступлений в государственный бюджет. Стимулами к сокращению объемов эмиссии загрязняющих веществ в окружающую природную среду для хозяйствующих субъектов является возможность уменьшения налоговых обязательств. В рамках действующего законодательства производитель включает экологические налоги в себестоимость произведенной продукции, тем самым, избегая прямой уплаты экологических налогов путем переноса реальной уплаты налогов на потребителя. Увеличение цены продажи такой продукции создает для потенциальных покупателей стимулы для поиска схожей продукции по более низкой цене, вынуждая производителя оптимизировать себестоимость продукции за счет снижения объемов загрязнения окружающей природной среды. Снижение техногенного влияния предприятий-природопользователей за счет внедрения ними ресурсосберегающих, малоотходных, безотходных технологий в конечном итоге должно привести к достижению ими экологических стандартов. Результат – налоговый стимул к улучшению качества окружающей среды прекратит свое действие. В этих условиях стимулом к дальнейшему экологическому улучшению производственных процессов станет социально-экологическая ответственность, основанная на высоком экологическом сознании и экологической культуре предприятия.

Хотелось бы отметить, что действующий Налоговый кодекс Украины по экологическим статьям противоречит Бюджетному кодексу (речь идет о распределении и перераспределении средств от уплаты экологических налогов, т.е. их поступление в соответствующие Государственный и местный фонды охраны окружающей природной среды). Мы полностью согласны с мнением д.э.н., профессором Веклич О. в вопросе о том, что финансовая база Государственного фонда охраны окружающей среды мизерная, законодательно отменена финансовая ответственность государства по реализации природоохранных мероприятий и экологических целей, которое фактически самоустранилось от решения важнейших экологических проблем [2]. В Налоговом кодексе Украины имеются существенные недостатки, среди которых можно выделить следующие:

- отсутствуют нормативы налога, который взимается за выбросы в атмосферу загрязняющих веществ железнодорожным транспортом;

- не определены условия по расчету экологического налога в 10-кратном размере в случае отсутствия у налогоплательщика утвержденных в установленном порядке лимитов сбросов и размещения отходов или допущения сверхлимитных объемов сбросов и размещения отходов. Однако, несмотря на существование данных норм, это не означает отмены лимитов в целом (т.к. их существование закреплено в Законе Украины

«Об охране окружающей природной среде») и ответственности за нарушение природоохранного законодательства;

- методики расчета наиболее распространенных видов экологического налога, с нашей точки зрения, слишком упрощены из-за отсутствия ряда корректирующих коэффициентов, которые влияют на более эффективное и адекватное установление размера налога;

- отсутствие преференций субъектам хозяйствования, которые могут претендовать на предоставление налоговых льгот, т.к. осуществляют хозяйственную деятельность, связанную с переработкой отходов, использованием вторичного сырья для дальнейшего производства, внедряют малоотходные, ресурсо- и энергосберегающие технологии, применяют экологически чистые упаковочные материалы, развивают экологически чистые производства и другие мероприятия, существенно снижающие экологическую нагрузку на природу.

Для усовершенствования системы экологического налогообложения Украины, прежде всего, необходимо: пересмотреть правовые нормы действующего природоохранного законодательства и сбалансировать их с бюджетным законодательством путем изменения действующего регламента целевого использования экологического налога в общий фонд Государственного бюджета с прописью аккумулирования этих средств в специальном фонде Государственного бюджета; отменить те нормы Бюджетного кодекса, которые позволяют использовать поступления от экологического налога не на природоохранные мероприятия; увеличить ставку экологического налога и меру юридической ответственности для предприятий-природопользователей, которые наносят существенный ущерб природной среде; постоянно повышать уровень эколого-правового образования руководителей, персонала предприятий и населения в целом с целью формирования экологического самосознания и экокультуры.

### **Литература:**

1. Налоговый кодекс Украины, по состоянию на 01.02.2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/main/2755-17>

2. Веклич О.А. Нынешняя модель финансово-бюджетной децентрализации экологического налогообложения как институциональный фактор усиления экологических вызовов / О.А. Веклич. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://komekolog.rada.gov.ua/komekolog/control/uk/publish/article?art\\_id=58930&cat\\_id=45228](http://komekolog.rada.gov.ua/komekolog/control/uk/publish/article?art_id=58930&cat_id=45228)

3. Анищенко В.А., Олийник Л.В. Сущность и роль экономического механизма управления промышленным предприятием как социо-эколого-экономической системой в контексте устойчивого развития // Научный вестник ЧГИЭУ. – 2011. – № 3 (11). – С. 78-85.

## **ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ НА ФОНІ ГЛОБАЛЬНОГО ПОТЕПЛІННЯ**

**Бабаєва О. В., к.геогр.н., доцент**

*Харківський торгівельно-економічний інститут  
Київського національного торгівельно-економічного університету  
м. Харків, Україна*

**Решетченко С. І., к.геогр.н., доцент**

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
м. Харків, Україна*

Глобальні коливання погодних умов, які спостерігалися у другій половині ХХ століття та продовжуються сьогодні, характеризується значною кількістю аномальних атмосферних явищ, які впливають на екологічні та соціально-економічні умови суспільства.

Для України, а особливо її лівобережної частини, до якої відноситься Харківська область, основними факторами формування екологічного стану ландшафтів є високий рівень освоєності земель, мінеральних і лісових ресурсів, значна щільність виробництва та інтенсивні процеси урбанізації. Україна має надзвичайно високий показник природоємності валового внутрішнього продукту, який в 8,7 разів перевищує середньосвітові [1]. На екологічний стан ґрунтів впливає існуюча в країні структура земельного фонду, де 71% усіх земель має сільськогосподарське призначення. Найбільше це стосується лісостепової та степової зон України, землі яких давно та інтенсивно використовуються. Процеси підкислення чорноземів, забруднення внаслідок антропогенної діяльності знижують цінність вирощування сільськогосподарських культур і якість ґрунту, який втрачає свої продуктивні функції [1]. За даними Інституту ґрунтознавства та агрохімії УААН, середня природна урожайність сільськогосподарських культур в Україні більша, ніж в інших країнах світу [2]. За аналізом природно-ресурсного потенціалу економічних районів країни район, до якого відноситься Харківська область, посів друге місце. [2]. Внаслідок глобального потепління клімат на території України стане різко змінюватися. Тому необхідно вже сьогодні створювати необхідні водогосподарські, агротехнічні комплекси, які забезпечать раціональне використання, збереження та відновлення природних ресурсів.

Дослідження останніх десятиріч [3-5] засвідчили, що кліматичні умови України можуть виявитися несприятливими для проживання і господарської діяльності. Так, під впливом змін в системі атмосфера-океан-суходіл (АОС), пов'язаних з антропогенним посиленням парникового ефекту, на території країни очікується виснаження ресурсів прісної води на півдні [5], існує можливість опустелювання південних регіонів, виснаження агрокліматичних ресурсів. Тому питання подальшого соціально-економічного розвитку держави, що викликані

змінами в земній кліматичній системі, для України є надзвичайно актуальними.

Із важливих характеристик клімату, що впливають на основні галузі господарства країни (сільське, житлово-комунальне, паливно-енергетичне, водне), є температурно-вологісний режим. Його особливості повинні враховуватися при проведенні агротехнічних заходів у різних регіонах, при розміщенні сільськогосподарських культур, плануванні різних галузей господарства.

За даними Всесвітньої метеорологічної організації, підвищення температури повітря відбувається і до цього часу. Воно визначає зміну регіонального клімату. Починаючи з 1975 р., майже на всій території України, простежується зменшення міжрічної амплітуди коливання опадів. Сьогодні спостерігається збільшення частоти зливових опадів. Режим опадів є характерним для сталого гідрологічного режиму річок. Взимку підвищення температури повітря порівняно з початком попереднього століття становить практично до 2°C для більшої частини території України.

Отже, регіональний клімат – це одна з просторових реалізацій глобального клімату, оскільки кліматоутворювальні фактори мають не регіональний, а глобальний масштаб.

Актуальність регіональних досліджень для України зумовлена тим, що протягом ХХ ст. основні кліматичні характеристики на її території активно змінювалися, і ці зміни помітно перевищували глобально усереднені величини.

Серед багатьох негативних наслідків, до яких може призвести глобальне потепління, крім змінення температурного режиму, виділяються зміни водних ресурсів. Харківська область і сьогодні потерпає від нестачі якісної питної води, оскільки є одним з найменш забезпечених водою регіонів України. Регіон має надзвичайно низьку забезпеченість водними ресурсами і посідає 24 місце серед областей України (1,8% від загальних водних ресурсів України з урахуванням припливу від суміжних територій). Водозабезпеченість населення області місцевим стоком характеризується як надзвичайно низька (менше 1 тис. кубічних метрів на 1 людину).

Разом з тим Харківщина займає у державі одне з провідних місць за чисельністю населення та рівнем економічного розвитку. Основним джерелом водопостачання Східної України і, відповідно, Харківської області, є Сіверський Донець. Серед річок України він характеризується дуже високим господарським використанням. Щороку на території України використовується більше 2 км<sup>3</sup> води Сіверського Дінця, з яких половина повертається у вигляді забруднених скидів, що еквівалентно скороченню стоку на 32 м<sup>3</sup>/с. Таким чином, 20% стоку Сіверського Дінцю безповоротно використовується, а ще 20% сильно забруднюється, причому для інших великих річок України цей показник не перевищує 5% [6].

Зміни кліматичних характеристик, обумовлені глобальним потеплінням у результаті збільшення концентрації парникових газів, або з інших причин, неминуче приведуть до перерозподілу водних ресурсів як у часі,

так і в просторі. Крім самих водних ресурсів, перетерплять зміни складові водогосподарських балансів водозборів [7-8], що може бути основою для переоцінки умов експлуатації водогосподарських систем у наступні десятиріччя. На лівобережжі України, де можливості водопостачання за рахунок природних водних ресурсів обмежені і, як наслідок, водозбори перевантажені водогосподарськими комплексами (системи ставків і водоймищ, перекид стоку великих рік, забори води на зрошення за рахунок місцевих водних ресурсів і т.п.), кількісна оцінка впливу на стік змін клімату має особливу значущість при вирішенні проблем перспективного планування та проектування водогосподарських заходів з обліком можливого екологічного стану водних об'єктів. Надійних прогнозів глобальних, а тим більше регіональних змін клімату у даний час не існує, тому для кількісної оцінки наслідків глобального потепління, як правило, використовуються кліматичні сценарії. За даними цих сценаріїв, адаптованих до території України [8], авторами виконано розрахунки норм кліматичного стоку в лісостеповій та степовій частинах басейну р. Сіверський Донець. На основі отриманих даних можна зробити висновки, що у межах басейну р. Сіверський Донець слід очікувати зменшення водних ресурсів внаслідок глобального потепління. На період з 2030 до 2040рр. відбудеться зменшення водних ресурсів на 30%, яке буде продовжуватися до 2070 – 2080 рр. і досягне значення 50%. Таке зменшення водних ресурсів відповідає досягненню стану руйнування.

Таким чином, сучасні погодні умови свідчать про глобальні зміни клімату, які неминуче призведуть до зменшення водних ресурсів на лівобережній Україні до 30-50 відсотків, що вкрай негативно позначиться на стані природних ресурсів, господарства та економіки нашої держави.

### Література:

1. Руденко В.П. Критичний екологічний стан компонентів природи в регіонах України // Український географічний журнал. – 2010. – № 2. – С. 60-68.
2. Руденко В.П. Вартісна оцінка природно-ресурсного потенціалу України в сучасних умовах суспільного розвитку // Український географічний журнал. – 2009. – № 4. – С. 25-27.
3. Гончарова Л.Д. Вплив Північної Атлантики на температуру повітря, опади, атмосферний тиск на лівобережній Україні / Л.Д. Гончарова, С.І. Решетченко // Український гідрометеорологічний журнал. – № 7.– Одеса: ТЕС, 2010. – С. 54-61.
4. Гопченко Е.Д. Водные ресурсы Северо-Западного Причерноморья (в естественных и нарушенных антропогенной деятельностью условиях): Монография / Е.Д. Гопченко, Н.С. Лобода. – К.: КНТ, 2005. – 92 с.
5. Гопченко Е.Д. Оценка возможных изменений водных ресурсов Украины в условиях глобального потепления / Е.Д. Гопченко, Н.С. Лобода // Гидробиологический журнал. – Киев: Институт гидробиологии НАН Украины. – Т. 36. – № 3. – 2000. – С. 67-78.
6. Огляд стану забруднення поверхневих вод суші в Харкові та Харківській області за 2010 рік, підготовлений Харківським обласним центром по гідрометеорології. – Харків : ХарЦГМ, 2011. – С. 2–9.



7. Вишневецький В.І. Зміни стану довкілля України / В.І. Вишневецький, О.О. Косовець // Географія в інформаційному суспільстві : Зб. наук. праць. – Київ : ВГЛ Обрії, 2008 – Т. 3. – С. 5-13.

8. Україна та глобальний парниковий ефект. Вразливість і адаптація екологічних та економічних систем до зміни клімату / [За редакцією В.В. Васильченка та інш.] – Київ : Агентство з раціонального використання енергії та екології. – Т. 2. – 1998. – 206 с.

## **ЕКОЛОГІЗАЦІЯ – НОВИЙ ЕТАП У ВІДНОСИНАХ МІЖ СУСПІЛЬСТВОМ І ПРИРОДОЮ**

**Ватченко О. Б., к.е.н., доцент**

*Університет митної справи та фінансів  
м. Дніпропетровськ, Україна*

Сталий розвиток як процес базується на органічному сполученні трьох компонент: економічної, екологічної та соціальної. І в рамках цієї системної тріади розумова людська діяльність стає визначальним чинником. Це є свідченням того, що подальший сталий розвиток біосоціальної системи відбувається на основі зростання ролі людини, але відбувається це специфічно. «Вона, зазначають О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та інші, – має стати одночасно і об'єктом, і суб'єктом розвитку. Вона повинна брати участь у процесах формування своєї життєдіяльності, прийняття й реалізації рішень, контролю за їх виконанням» [1, с. 26].

Зазначене свідчить про тотожність механізмів дії природи і людини як її складової та одновекторності їх спрямування. Природа має специфічні механізми самовідтворення своїх складових та підтримання їх якості на відповідному рівні. Людина, в свою чергу, як суб'єкт розвитку на основі відповідної діяльності повинна забезпечувати відтворення та підтримання середовища своєї життєдіяльності також на відповідному рівні якості. Тому в рамках біосоціальної системи механізм сталого розвитку проявляється (виступає) як органічна сукупність механізмів розвитку її складових, включаючи і механізм господарської діяльності людини.

В рамках біосоціальної системи негативні наслідки впливу господарської діяльності людини на природу проявляються у руйнуванні її механізмів самовідтворення. Це свідчить про те, що в тандемі «людина-природа» її верховенство, як основи соціальної складової біосоціальної системи, полягає в тому, що діяльність людини є наскрізною складовою механізму розвитку системи «людина-природа». Тому майбутнє людини та сучасної цивілізації в її руках. І це повинне стати наріжним каменем парадигми її розвитку на сучасному етапі та в майбутньому. І в методологічному аспекті важливим є те, що суть парадигми розвитку біосоціальної системи «людина-природа» правомірно розглядати як

комплекс ідей, цілей, функцій, принципів і методів, за допомогою яких вивчають явища та процеси його забезпечення на відповідному історичному етапі розвитку людського суспільства.

Екологізацію виробництва окремі економісти пов'язують перш за все із розвитком продуктивних сил. Так, зокрема, В. Р. Веснін зазначає, що по своїй сутності екологізація є процесом змін в продуктивних силах, виробничих відносинах і інших суспільних відносинах, направлених на забезпечення гармонії взаємодії людини і природи. Але в подальшому він наголошує, що необхідність екологізації, як принципово нового етапу у відносинах між суспільством і природою, породжується перш за все розвитком продуктивних сил. При цьому посиляється на те, що суспільне виробництво являється відкритою системою, в якій оточуюче середовище виступає як зовнішня умова початку і кінця виробничого процесу. Базується ця система на принципі одноразового використання вихідного (початкового) елемента природи. І кожен раз виробничий цикл починається з використання нових ресурсів природи і закінчується викидом відходів, в тому числі і шкідливих, які попадають в оточуюче середовище. Його можливості їх асиміляції мають певну межу, за якою починається деградація природи. З цієї причини процес розвитку продуктивних сил разом з тим виступає і як процес формування механізму руйнування природи та екологізації виробництва. Тобто в його рамках формується новий тип виробництва, який отримав назву «екологізований» В.Р. Веснін вважає, що екологізація є всезагальним направленням, формою відтворення природного середовища та його окремих ресурсів [2, с. 86].

Продуктивні сили в матеріальному сенсі не статичний, а динамічний феномен. Їх функціонування обумовлене відтворенням. Тому парадигма подальшого розвитку біосоціальної системи «людина-природа» повинна базуватися не тільки на засадах ефективного використання продуктивних сил, а й їх відтворення як в якісному, так і в кількісному аспектах з урахуванням всіх агентів (учасників) процесу виробництва. В якості одного з них виступає також природа в особі її складових, що зумовлює екологізацію виробництва і екологічні виробничі відносини між людьми.

Продуктивні сили є найважливішим і найскладнішим елементом економічної системи. І зумовлено це тим, що їх складовою частиною є людина, як основна продуктивна сила суспільства. Рівень її реалізації в такій якості знаходиться в прямій залежності від природного чинника. У межах будь якого способу виробництва здійснюється взаємодія людини з природою. Тому економічні виробничі відносини стосовно виробництва, розподілу, обміну і споживання тих чи інших благ доповнюються відносинами між людьми стосовно використання природних ресурсів.

В матеріальному аспекті детермінантним чинником рівня життя людини і суспільства в цілому виступають економічні виробничі відносини та якість продуктивних сил і рівень їх розвитку. Вони знаходяться в діалектичній єдності, що знайшло своє відображення у законі відповідності виробничих відносин характеру і рівню розвитку продуктивних сил.

Екологізоване виробництво функціонально зорієнтоване на збереження природного середовища. Тому сутність екологізації на рівні детермінантної ознаки полягає у свідомій діяльності людини по збереженню та відтворенню природного середовища в розрізі всіх його складових. Таке твердження базується на засадах детермінізму як матеріалістичного вчення про загальну причинну зумовленість явищ природи, суспільства й мислення

При орієнтації лише на виробничі відносини, як відносини стосовно виробництва, розподілу, обміну та споживання, без врахування екологічних відносин, зумовлених антропогенною діяльністю людини, відбувається самозаперечення економічної системи, основу якої складають відносини власності та продуктивні сили із природною складовою. Тому в сучасних екологічних реаліях правомірно вести мову про розширене трактування відтворення в рамках еколого-економічної системи, складовими якої виступають екологічна та економічна підсистеми. Г.°Башнянин, Є. Борщук та М. Бугель визначають її як «відносно самостійну природно-виробничу систему, до якої входять природні, промислові, аграрні та комунально-побутові об'єкти, що функціонують як єдине ціле» [3, с. 376]. І в методологічному аспекті важливим є те, що ця система, як системне явище взагалі, характеризується в цілому тим, що будь-які її складові об'єднуються на основі спільності функціонального призначення. Стосовно еколого-економічної системи останнє полягає в забезпеченні відповідного рівня якості життя людини. Тобто ця система – це синтетичний феномен, в рамках якого всі складові повинні проявлятися синхронно і мати одновекторну направленість. І якщо це досягається, то еколого-економічна система буде характеризуватися не лише оптимальними суспільно необхідними обсягами виробництва при мінімізації витрат людських, матеріальних і природних ресурсів, а й їх збереженням та забезпеченням відповідної якості при розширеному відтворенні. Досягнення цього буде знаменувати настання стану екологізованого виробництва як результату екологізації життєдіяльності суспільства.

Подальший економічний розвиток людського суспільства відбувається як закономірний врегульований процес. На будь-якому рівні він зорієнтований на задоволення не лише сформованих, а й зростаючих потреб шляхом подальшого розвитку продуктивних сил на основі досягнень в науково-технічному прогресі. Цей процес носить об'єктивний характер і проявляється як закон зростання потреб. По своїй суті закон зростання потреб характеризує не просто їх зростання як появу все нових і нових, а зміну їх структури, що знаменує просування як людини, так і суспільства в цілому від біологічного (фізіологічного) до все більш і більш різнобічного багатогранного життя. Матеріальною основою цього процесу виступає виробництво, взаємозв'язок якого з потребами характеризується насамперед його впливом на них. Він полягає в тому, що подальший розвиток виробництва не лише створює нові потреби, перетворює їх з одиничних на масові, а й забезпечує їх розширене відтворення.

Сталий розвиток полягає у вирішенні економічних, соціальних та екологічних проблем, які створило індустріальне суспільство, а також в забезпеченні збалансованого розвитку всіх сфер економіки на основі виваженого використання ресурсів для розширюваного їх відтворення. Останнє знаходить своє відображення у підвищенні рівня якості життя людини. Але якщо при цьому не враховуються екологічні чинники, то воно не може носити перманентний характер. Отже, сталий розвиток на сучасному етапі базується на екологізації життєдіяльності суспільства в усіх її аспектах.

#### **Література:**

1. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: Моногр. / О.Ф.Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін., НАН України, Ін-тут економіки та промисловості. – Донецьк, 2012. – 534 с. – С. 26.
2. Веснин В. Р. Воспроизводство ресурсов природной среды: политэкономический аспект: моногр. – М.: Высш. шк., 1985. – 120 с. – С. 85.
3. Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т. 1 / ред. кол.: ...С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 864 с.– С. 376.

# DEMOGRAPHICS, ECONOMICS AND SOCIAL POLICY IN THE CONDITIONS OF THE LABOR MARKET INTERNATIONALIZATION

## СТАН ТА ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Погоріла І. І., к.е.н.,  
асистент кафедри

*Буковинський державний фінансово-економічний університет  
м. Чернівці, Україна*

Дослідження проблеми безробіття в Україні є досить актуальним на сьогоднішній день, оскільки безробіття створює низку проблем як в соціальному, так і в економічному плані, а саме: скорочення купівельної спроможності населення, втрата платників податків для бюджету, втрата персоналу для підприємств.

На сьогодні, за даними ООН, близько 800 млн. осіб, тобто кожен третій працездатний у світі не має роботи взагалі, або має сезонний чи випадковий заробіток. Чим нижчий рівень соціально-економічного розвитку країни, тим вищий рівень безробіття і навпаки [1, с/ 60].

Специфіка українського безробіття визначається також тим, що на відміну від країн з розвинутою економікою, з їх перевиробництвом товарів і обмеженістю ринку, в Україні немає непереборних перешкод для створення нових робочих місць для безробітних, адже ємність українського ринку для виробництва товарів і послуг далека від вичерпання [2, с/ 12].

Особливої уваги потребують питання щодо дотримання принципів гідної праці, гарантування соціального захисту, дотримання загальних прав людини в соціально-трудої сфері, впорядкування міжнародних міграційних потоків. З одного боку, безробіття вважається важливим стимулятором активності працюючого населення, а з іншого – великою суспільною проблемою [3, с/ 111].

Стан ринку праці й тенденція до зростання числа безробітних свідчать про потребу прийняття термінових заходів, необхідних для вирішення проблеми зайнятості та створення робочих місць.

Як свідчать дані Державної служби статистики України, ситуація на ринку залишається напруженою та супроводжується скороченням попиту на робочу силу. Обсяги та рівень зайнятості населення є вкрай низькими.

Чисельність безробітних у 2015 р. становила 1,7 млн. осіб. Рівень безробіття, за методологією МОП, становив 9,2%, а серед осіб працездатного віку – 9,6% економічно активного населення. Серед молоді у віці до 25 років рівень безробіття залишається більш як удвічі вищим, ніж в середньому по країні – 21,3% економічно активного населення.

Серед міських мешканців рівень безробіття становив 9,0%, серед сільських – 9,7%. Серед чоловіків цей показник становив 10,3%, а серед жінок – 8,0%. Найнижчий рівень безробіття спостерігався у місті Києві та Одеській області, відповідно, 6,5% та 6,8%, а найвищий – у Тернопільській, Полтавській, Донецькій та Луганській областях (11,8% – 15,6%).

Попит на працівників скорочується практично в усіх видах економічної діяльності та по основних розділах класифікації професій. Кількість вакансій, про які роботодавці проінформували центри зайнятості, станом на 1 грудня 2015 року становила 34 тис. осіб та, у порівнянні з відповідною датою минулого року, скоротилася на чверть. Зокрема, у Закарпатській області – більш ніж на третину, а м. Києві, Чернігівській, Дніпропетровській та Донецькій областях – на половину.

Суттєвим залишається дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили. Станом на 1 грудня 2015 року на одне вільне робоче місце претендувало 13 безробітних (на 1 грудня 2014 р/ – 10 осіб). Зокрема, у Хмельницькій, Запорізькій та Луганській областях – на 1 вакансію претендувало 31-42 особи [4; 5].

Проте на сьогоднішній день, крім зазначеної інформації існує багато проблем щодо статистики безробіття в Україні, які не дозволяють об'єктивно оцінювати реалії його рівня, а саме:

- неможливо врахувати осіб, які втратили надію отримати робоче місце і не стоять на обліку в службі зайнятості;

- статистика не враховує часткову зайнятість, тобто ті, хто примусово знаходяться у відпустках з ініціативи керівництва, вважаються зайнятими;

- неправдива інформація з боку безробітних. Велика кількість працівників працює без офіційного оформлення, тому майже неможливо перевірити тих, хто отримує виплати по безробіттю й задіяний в тіньовій економіці.

При цьому статистика не враховує, що саме через відсутність роботи близько 7 млн. наших співвітчизників виїхали за кордон на заробітки. Не включається до складу безробітних ні 2 млн. селян, які живуть лише із присадибного господарства, ні тих, котрі працюють на «чверть ставки», ні тих, хто мають тимчасові підробітки [6].

На сьогоднішній день проблема безробіття вимагає розробки та реалізації соціальних гарантій як від держави, так і від регіональних органів влади.

На наш погляд, основними напрямками вирішення проблеми безробіття в нашій країні можуть бути:

- надання податкових пільг для підприємств з високою часткою зайнятого населення;

- збільшення державного фінансування програм професійного навчання;

- збільшення фінансування заходів щодо надання ефективної підтримки пошуку робочих місць безробітним;

- преміювання підприємств, які сплачували страхові внески протягом більше, ніж двох років, без звільнень робітників;

- стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу;
- надання податкових кредитів підприємствам за кожне нове створене робоче місце;
- відповідність держзамовлення на підготовку спеціалістів у відповідності із реальним станом попиту на робочу силу;
- надання підприємцям субсидій, премій та податкових пільг для найму додаткової робочої сили або переведення частини працівників на скорочений робочий день;
- залучення приватного (як вітчизняного, так і іноземного) капіталу в райони зі стійким рівнем безробіття;
- заходи щодо квотування робочих місць для представників найуразливіших груп на ринку праці;
- безвідсоткові кредити, що надаються безробітним, які започатковують власний бізнес.

Отже, запровадження вищезапропонованих заходів значно покращить ситуацію зайнятості на національному ринку праці, що сприятиме покращенню як економічного, так і соціального рівня розвитку суспільства в цілому.

#### **Література:**

1. Майсюра О.М. Безробіття та наслідки його впливу на економіку країни / О.М. Майсюра // Економіка та держава. – 2010. – № 8. – С. 60-61.
2. Транченко Л.В. Безробіття як соціальна проблема ринкового суспільства / Л.В. Транченко // Економіка та держава. – 2012. - № 4. – С. 12-13.
3. Гальків Л.І. Втрати людського капіталу: чинник безробіття / Л.І. Гальків // Економіка і регіони. – 2009. – С. 110-113.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
5. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.dcz.gov.ua](http://www.dcz.gov.ua)
6. Основні показники ринку праці – статистична інформація – Ринок праці. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

# ПРОБЛЕМИ РОЗРАХУНКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

**Скворцов І. Б., д.е.н., професор**

*Національний університет «Львівська політехніка»*

*м. Львів, Україна*

**Загорецька О. Я., к.е.н., доцент**

*Національний університет «Львівська політехніка»*

*м. Львів, Україна*

**Товкан О. Е., к.е.н.,**

**старший викладач**

*Національний університет «Львівська політехніка»*

*м. Львів, Україна*

Зараз в Україні розрахунок заробітної плати здійснюється у відповідності до мінімального її розміру. Такий примітивний підхід не відповідає ні теоретичному обґрунтуванню, ні практичним потребам. Це пояснюється тим, що цей мінімальний розмір не узгоджується з теоретично обґрунтованою вартістю людського капіталу, ні з фактичним прожитковим мінімумом.

В економічній літературі помилково стверджується, що заробітна плата визначає вартість робочої сили. Помилковість цього твердження полягає в тому, що поточні витрати або надходження (тобто «потік») ніколи не можна ототожнювати з вартістю («запасом»). Можна провести таку аналогію: витрати на експлуатацію основних засобів (включаючи амортизаційні відрахування) ніколи не можна ототожнювати з їх вартістю. Тому виникає таке наступне питання: як можна обґрунтувати вартість робочої сили?

Запропонований нами підхід в [1] є відносно новим (стосовно робочої сили), але, водночас, класичним відносно уречевленого капіталу. Сутність його полягає в тому, що треба враховувати всі витрати, які виникають в процесі створення відповідного капіталу – живого чи уречевленого. Тому «первісна вартість робочої сили» відповідає сумі всіх витрат, які виникають в процесі її створення, тобто від моменту народження людини і до початку фахової трудової діяльності (фахової – це означає, що людина отримала відповідну фахову освіту і за нею працює).

Ця первісна вартість робочої сили (людського капіталу) має обліковуватись в бухгалтерському обліку. В процесі фахової діяльності людини ця вартість може змінюватись як в більшу сторону (після підвищення кваліфікації, набуття нових навичок тощо), так і меншу – від втрати необхідних фахових навичок. Тобто на підприємстві має обліковуватись весь капітал: уречевлений – основні і оборотні засоби; людський – вартість робочої сили; інформаційний – нематеріальні активи і фінансові – ціні папери (акції, облигації тощо) і готівка.

Із всіх вище перерахованих видів капіталу найбільш важливими – з позицій операційної (основної) діяльності підприємства – є первісні вартості основних засобів і робочої сили. Це пояснюється тим, що ці



показники мають визначати два найбільш важливих показника – прибуток і додану вартість. Перший є головним показником для власника підприємства, а другий – для працівників.

«Прибуток до оподаткування» ми розглядаємо не так як в пострадянських країнах, а як в економічно розвинених – США, Англія тощо. Тобто, якщо говорити радянськими термінами, він складається із прибутку і амортизаційних відрахувань (тепер цей показник ще називають «маржинальний прибуток»). Внаслідок цього можна записати залежність, яка показує, що первісна вартість основних засобів має визначати величину прибутку

$$K_{003} \Rightarrow P_{\text{пр}}, \quad (1)$$

де  $K_{003}$  – первісна вартість основних засобів;  $P_{\text{пр}}$  – прибуток до оподаткування.

Внаслідок цього вартість, яка переноситься на виготовлену продукцію від експлуатації основних засобів складатиметься із двох частин: експлуатаційної і регламентованої. Експлуатаційна частина основних засобів (ОЗ) – це вартість всіх ресурсів, які споживаються ними у процесі виробництва. Регламентована частина ОЗ – це величина прибутку, яка мають отримувати на підприємстві від операційної діяльності. Регламентованою вона називається тому, що величина цього прибутку має теоретично розраховуватись. Це необхідно для створення теоретично обґрунтованої системи оподаткування, оскільки надприбуток має оподатковуватись інакше.

За подібною схемою пропонуємо створити і обґрунтування величини заробітної плати. Тобто вартість робочої сили має визначати величину доданої вартості, що відповідає виразу

$$K_{\text{орс}} \Rightarrow P_{\text{дв}}, \quad (2)$$

де  $K_{\text{орс}}$  – первісна вартість робочої сили (РС);  $P_{\text{дв}}$  додана вартість (прибуток працівника) до оподаткування.

Відповідно вартість, яка переноситься на виготовлену продукцію від живої праці, складатиметься також із двох частин: експлуатаційної і регламентованої. Експлуатаційна частина вартість РС – це вартість всіх поточних витрат ресурсів, які споживаються працівником в процесі життєдіяльності. Регламентована частина – це величина прибутку (доданої вартості), яку має отримати будь-який працівник в залежності від його вартості РС.

Із цих визначень видно, що для живої і уречевленої праць складові елементи є подібними. Проте їх сутність є відмінною. Робоча сила відрізняється від основних засобів тим, що люди для задоволення своїх потреб (на відпочинок, навчання, культуру і спорт, лікування тощо) мають покидати виробничий процес (підприємство). Внаслідок цього в них виникають поточні позавиробничі витрати, які є основними в структурі заробітної плати. Тобто експлуатаційна частина РС складається із двох частин, які мають принципові відмінності.

Перша група витрат – це споживання енергоінформаційного потенціалу РС в процесі виготовлення продукції. В цей період (протягом робочого дня) людина максимально витрачає свій енергетичний і психологічний

потенціал. Цей період описується короткотривалим циклом праці. Його тривалість – одна зміна або робочий день. Основні складові елементи витрат цього циклу – це харчування, їзда на роботу і з неї, значна частина одягу і товарів щоденного вжитку тощо.

Друга група витрат – це фактично відновлення енергоінформаційного потенціалу РС, яка відбувається поза виробничим процесом. Фактично таке відновлення відбувається щодня, але його значна частина (комунальні витрати, культура і спорт, товари довготривалого вжитку, лікування тощо) відноситься до довготривалого циклу праці. Це пояснюється тим, що потенціал РС створювався протягом багатьох років (дошкільна підготовка, шкільна, спеціальна тощо). Тому його підтримка потребує застосування спеціальних заходів – інтелектуального і фізичного відпочинку та оновлення.

Внаслідок цього заробітна плата має складатись із собівартості РС (її експлуатаційної частини) і прибутку (регламентованої доданої вартості), який вона створює. Тобто заробітна вартість – це «поточна вартість РС» (ми пропонуємо подібний вираз і для поточної вартості ОЗ). Схематично це показано на рис. 1.

### Заробітна плата



Рис. 1. Складові елементи заробітної плати

При дослідженні заробітної плати треба розглянути ще один елемент, який входить в її склад – це амортизаційні відрахування (вони є також складовим елементом поточної вартості ОЗ).

Амортизаційні відрахування є складним багатоплановим економічним показником. Тому спрощено (без будь-якого пояснення методу обґрунтування значення її норми) їх сутність можна розглядати як податкова пільга. В США й багатьох інших країнах вона так і розглядається. Вона не входить в склад собівартості продукції, а враховується тільки тоді, коли визначається сума прибуткового податку. Тобто із загальної величини прибутку віднімається сума амортизаційних відрахувань, і від цієї різниці визначається сума прибуткового податку.

Ми переконані, що саме так має оподатковуватись заробітна плата, оскільки це ставить в однакові умови власників різних капіталів – працівника, який є носієм (власником) РС, і власників ОЗ. Основна мета цих коштів – створення умов для відтворення робочої сили.

#### **Література:**

1. Скворцов І. Б. Ефективність інвестиційного процесу: методологія, методи і практика: Монографія / І. Б. Скворцов // Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2003. – 312 с.
2. Шалікова Н.С. Теоретичні засади формування вартості послуг робочої сили та її вплив на визначення природи зар.плати /. Економічні науки, 2013, вип. 24.
3. Walras L. Elements of Pure Economics: or the Theory of Social Wealth / Leon Walras. – Routledge, 2003. – 620 p.

## **ОСОБЛИВОСТІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РЕФОРМУВАННЯ**

**Толпигіна Н. В., аспірант**

*Національний університет імені І. І. Мечнікова  
м. Одеса, Україна*

**Скороход І. П., к.е.н., доцент**

*Національний університет імені І. І. Мечнікова  
м. Одеса, Україна*

Пенсійне забезпечення України у розвитку та становленні пройшло кілька етапів, які можна ідентифікувати широтою охоплення населення, колом їх професійних інтересів, рівнем пенсійного законодавства та іншими ознаками [1].

На українських землях під владою Румунії з 1912 р. діяло румунське соціальне законодавство. Тільки у 1933 р. прийнятий уніфікаційний закон щодо соціального забезпечення.

Коли українські землі були під пануванням Польщі, то на цих землях у 1924 р. був прийнятий закон щодо страхування від нещасних випадків, а у 1927 та 1933 рр. були прийняті закони щодо пенсійного страхування, страхування інвалідів, а також службовців та робітників у разі безробіття.

Під час перебування українських земель під владою Чехословаччини, в Чехословаччині було найпрогресивніше соціальне законодавство. На Закарпатті до 1924 р. Діяв угорський закон 1907 р. про обов'язкове страхування робітників від інвалідності, хвороби та старості. З 1924 р. Діяв уніфікаційний закон для всієї Чехословаччини. З 1929 р. був введений закон про пенсійне забезпечення для службовців. Обов'язкове соціальне забезпечення реалізувалося шляхом сплачування застрахованими працівниками внесків у розмірі, визначеному законом.

Зародження пенсійного страхування в Україні приходить на 90-ті рр. XIX ст., коли більшість підприємців почала страхувати в приватних страхових товариствах своїх робітників на випадок смерті, інвалідності та тимчасової непрацездатності. Таке страхування спочатку отримало найбільше поширення в Одесі, де в 1894 р. були застраховані робітники 22 підприємств. Незабаром страхування почалося впроваджуватися в Миколаєві, Херсоні та інших містах півдня України.

На сучасному етапі розвитку Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», прийнятий у 2003 р., передбачив впровадження пенсійного гострахування та створення трирівневої пенсійної системи.

З 2007 р. Пенсійний фонд України став призначати та виплачувати пенсії військовослужбовцям та іншим службовцям силових міністерств та відомств, яким їх пенсійне забезпечення раніше здійснювалось 11 різними структурами [2].

Починаючи з січня 2008 р. перерахунки пенсій проводяться з урахуванням показника середньої заробітної плати.

Наступний етап реформування пенсійної системи передбачено з 1 січня 2017 року, всі особи, молодші за 35 років, в обов'язковому порядку будуть складати 2% від розміру своєї заробітної плати на персональних пенсійних рахунках. За прогнозами, вже до 2022 року, розмір відрахувань досягне 7%, щороку збільшуючись на 1%. Щодо осіб віком від 35 до 55 років, їм буде запропоновано самим визначитися, чи будуть вони отримувати звичайні виплати або ж почнуть перераховувати від заробітної плати 2% на особистий накопичувальний рахунок [3].

Найголовніший момент – це введення трикомпонентної накопичувальної системи. Іншими словами, до працюючої зараз солідарної системи пенсійного забезпечення додадуть ще два рівня: добровільна накопичувальна система та персональні пенсійні рахунки, на які будуть надходити відсотки від заробітної плати робітників.

Переїняття досвіду щодо створення соціального захисту населення в інших країнах, було поштовхом для запровадження вітчизняної пенсійної системи. Таким чином, відбувався процес створення законодавчої та організаційно-технічної основи пенсійної реформи.

Нова пенсійна реформа, як і будь-яка інша, має свої ризики. Пропонована накопичувальна система буде ефективною тільки в тому випадку, як що національна валюта буде стабільною і надійною, інакше всі вклади будуть знецінені. Існує і ризик недобросовісності роботи приватних накопичувальних фондів, оскільки наша фінансова та банківська система, сама далека від досконалості. Для початку необхідно поліпшити і стабілізувати фінансовий ринок, зробити більш ефективною роботу і лише потім, змінювати пенсійну систему. Тому, переклад накопичувальної системи в приватні руки, на сьогодні є найбільш оптимальним варіантом. У той час, коли пенсійна реформа запрацює в повну силу, наш фінансовий ринок буде звільнений від недобросовісних банкірів і банківських установ, з незаконними обігом грошей.

Але разом з цими оптимістичними прогнозами і надіями, щодо нормалізації положенням фінансового ринку, ми визнаємо наскільки

корумпований державний сектор, причому на всіх його рівнях. І в таких умовах, проведення пенсійної реформи, не принесе бажаних результатів.

### **Література:**

1. Бондалетова Т. О. Етапи становлення системи пенсійного забезпечення України / Т. О. Бондалетова, А. С. Харченко // Інновації та традиції в сучасній науковій думці [Текст] : матер. Третьої міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (21-23 серпня). – Вінниця : [б. в.], 2014. – С. 36–42.

2. Мелешко О. В. Історіографія виникнення сучасної системи пенсійного забезпечення як виду соціального захисту населення / О. В. Мелешко // Вісник СНАУ [Текст]. – 2008. – Вип. 12/1 (33). – С. 115–120. – (Серія «Економіка та менеджмент»).

3. Про Пенсійний фонд України [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України № 345 від 01.06.1994 р. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2464-17>.

4. Про затвердження Положення про Пенсійний фонд України / Кабінет Міністрів України: Положення про Пенсійний фонд України від 23 липня 2014 р. № 280 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/280-2014-%D0%BF>.

## **ШЛЯХИ СТАБІЛІЗАЦІЇ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ**

**Смутчак З. В., к.е.н., доцент,  
доцент кафедри**

*Кіровоградська льотна академія  
Національного авіаційного університету  
м. Кіровоград, Україна*

**Ситник О. Ю., к.е.н.,  
старший викладач кафедри**

*Кіровоградська льотна академія  
Національного авіаційного університету  
м. Кіровоград, Україна*

**Козир І. С., старший викладач кафедри**

*Кіровоградська льотна академія  
Національного авіаційного університету  
м. Кіровоград, Україна*

На сьогодні важливо запобігти стихійному «відпливу людського капіталу», акцентувати увагу на регулюванні інтелектуального обміну, упередженні нелегальної міграції, захисті українських працівників за кордоном.

Основою державної еміграційної політики мають стати міждержавні угоди з країнами – потенційними споживачами нашої робочої сили, які

будуть базуватимуться на міжнародному праві, що забезпечить політичні та соціальні гарантії працівникам-емігрантам виходячи з принципів: юридичної й економічної свободи громадян будь-якої країни; економічної доцільності обміну трудовими ресурсами; визнання міждержавного обміну робочою силою важливим елементом міжнародних економічних відносин; ротації основної маси емігрантів

Такі угоди, крім правового й соціального захисту наших співвітчизників за кордоном (тих, хто зберіг українське громадянство), мають передбачати планомірний цілеспрямований добір на роботу, їх професійну підготовку та перепідготовку на місці, міждержавні гарантії щодо мінімальних умов проживання тощо. До речі, у країнах Західної Європи (Німеччина, Швейцарія, Франція) беруть на роботу насамперед тих, хто прибув за міждержавними угодами.

Хоча протягом 1993-1997 рр. Україна уклала міждержавні угоди щодо регулювання еміграції з Чехією, Польщею, Німеччиною, Росією, Словаччиною, Молдовою, Білоруссю, Вірменією, Ізраїлем та деякими іншими державами, вони поки що не приведені у відповідність з міжнародними правовими нормами і фактично не реалізуються [2].

Для забезпечення ефективного регулювання як зовнішніх, так і внутрішніх міграцій населення, координації дій усіх заінтересованих відомств і організацій, на думку Румянцева А.П., в Україні необхідно створити Національну службу міграції. Функції її мають полягати в обліку міграцій населення, укладенні міждержавних угод щодо умов працевлаштування та роботи українських громадян за кордоном, а також у виданні трудових ліцензій іноземним громадянам на роботу в Україні. На неї доцільно покласти вирішення всіх проблем міграції, зокрема трудової, як усередині країни, так і за кордоном [2].

До розв'язання проблеми регулювання трудової еміграції населення за кордон можна буде залучити і приватні агентства та організації, що здійснюють експорт робочої сили, забезпечивши контроль за їхньою діяльністю державної еміграційної служби.

Доцільним є внесення змін до двосторонніх угод з основними країнами-реципієнтами щодо розширення еміграційних квот, визначити ступінь їхньої дієвості й ефективності в регулюванні трудової еміграції, а з рештою країн, укласти такі угоди. Наявність цих угод та внутрішніх нормативно-правових документів, а також інші заходи еміграційної політики дадуть змогу ефективніше регулювати трудові еміграційні процеси, стримувати нелегальну еміграцію, зберегти висококваліфікований працересурсний потенціал, забезпечивши йому надійний соціальний захист, і водночас поповнити державний бюджет країни.

Велике значення для налагодження ефективних еміграційних потоків має співробітництво з МОМ, членами якої є 46 держав і яка за 40 років своєї діяльності брала участь у долях майже 5 млн. осіб. Ця організація забезпечує впорядковану і планову еміграцію, має сформовану організаційну структуру, веде обмін досвідом і надає потенційним емігрантам і державним організаціям інформацію про ситуацію на ринку

праці тієї чи іншої країни, в тому числі щодо професій, кваліфікацій, умов найм [1].

Серйозною соціально-економічною проблемою у сфері еміграції є розробка системи виплати пенсії при роботі за кордоном, а також уніфікація пенсійного законодавства в цілому. Україна досі не уклала відповідних двосторонніх угод, навіть із країнами СНД. Крім того, для правового забезпечення міждержавної міграції Україна має приєднатися до міжнародних угод, конвенцій з цивільного й кримінального права, медичного обслуговування, страхування [2].

А втім, тут потрібно зважати на той факт, що політика західних країн нерідко має кон'юнктурний характер.

Необхідний перехід до гнучкої еміграційної політики передбачає, насамперед, створення спеціалізованих бірж праці, які б взяли на себе посередницькі функції при найманні українських громадян для роботи за кордоном, відповідали за забезпечення їх інтересів на зарубіжних ринках праці, добирали місця праці, укладали контракти (індивідуальні і колективні), гарантували дотримання зобов'язань сторони, що приймає. Аби запобігти обману українських громадян і їхній дискримінації, доцільно було б одночасно зі створенням спеціалізованих бірж праці з міжнародною сферою діяльності заборонити і поставити під суворий міжнародний контроль всіляку іншу посередницьку діяльність із наймання наших громадян за кордоном, влаштована недобросовісною рекламою, ця діяльність стимулює еміграційні очікування і часто обертається незаконною торгівлею «живим товаром» з порушенням прав особистості [4].

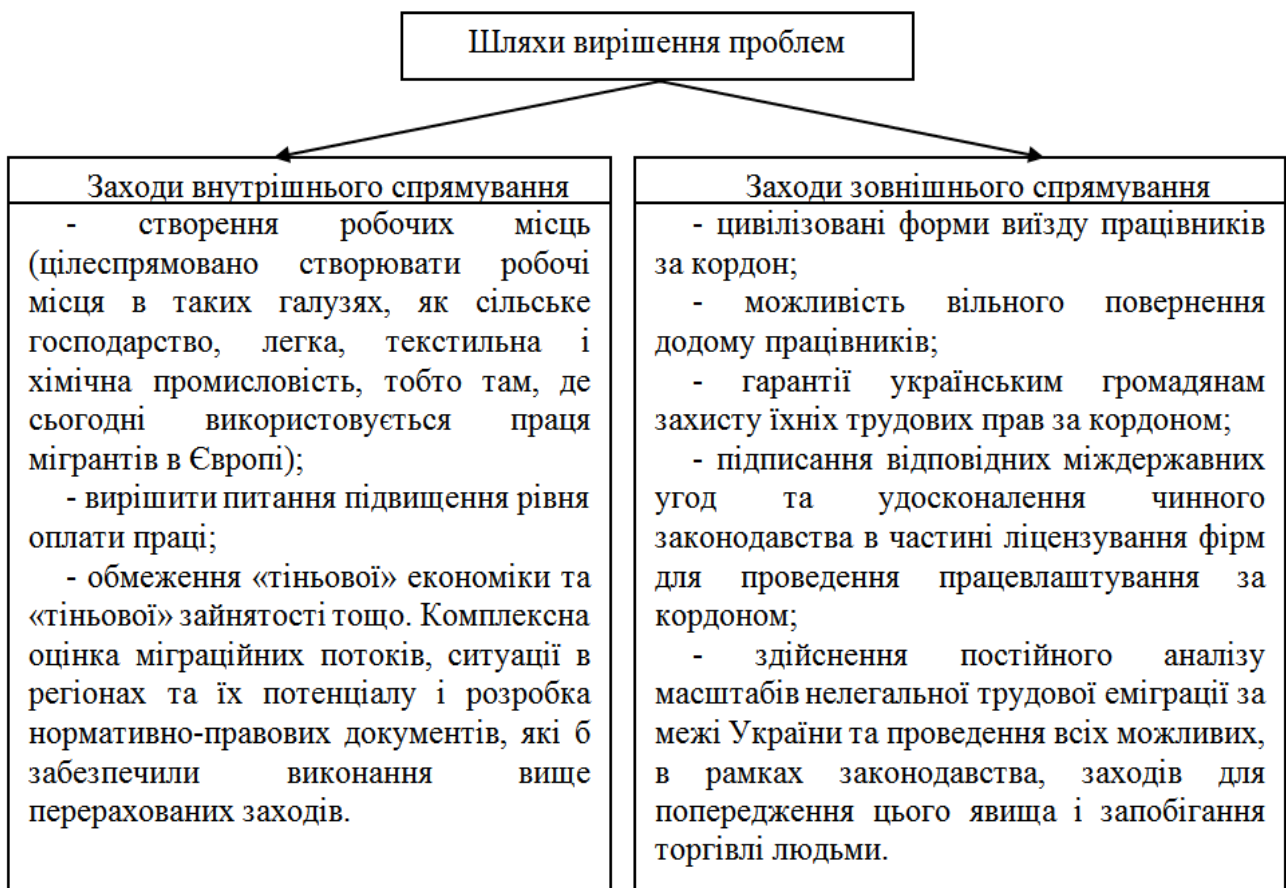
І ще одна проблема полягає у тому, щоб бути конкурентоспроможним, емігрантові необхідно знати мову країни, в яку він в'їжджає. Дослідження показують, що тільки один процент серед бажаючих працювати за кордоном за контрактом тією чи іншою мірою володіє іноземною мовою. І тут держава також може надати допомогу, організувавши спеціальні курси для тих, хто виїжджає працювати за кордон.

Після приєднання України до Європейської конвенції з прав і основних свобод людини, яка встановлює, зокрема, право громадянина залишати рідну країну, в тому числі і з метою працевлаштування, постала нагальна потреба тому, щоб виробити необхідні правові гарантії захисту інтересів тих, хто перебуває на роботі за кордоном. Такі гарантії можуть бути забезпечені або приєднанням до багатосторонніх міжнародних угод, з укладенням двосторонніх договорів стосовно трудової еміграції, або шляхом удосконалення відповідного внутрішнього законодавства.

Після підписання у повному обсязі та ратифікації Європейської соціальної хартії наступним кроком може стати приєднання до Європейської конвенції про правовий статус працівників-емігрантів (1977 р.), яку наразі підписали й ратифікували вісім країн – членів Ради Європи (Франція, Італія, Нідерланди, Норвегія, Португалія, Іспанія, Швеція, Туреччина) і підписали, але ще не ратифікували Бельгія, Греція, Люксембург, Німеччина.

Разом з тим можна вважати передчасним приєднання України до Конвенції ООН про захист прав усіх працівників-емігрантів і членів їхніх сімей (1990 р.), яку підписали лише 12 країн, що розвиваються. За існуючих умов наші громадяни не можуть скористатися передбаченим у цьому документі механізмом захисту, бо основні потоки трудової еміграції з України спрямовані до розвинутих індустріальних країн [3].

Головні шляхи вирішення проблеми еміграції в Україні, які включають в себе заходи внутрішнього і зовнішнього спрямування, відображено на рис. 1.



**Рис. 1. Шляхи вирішення проблеми еміграції в Україні**

*Розроблено авторами з використанням джерела [3]*

Підписання Угоди про асоціацію України та Європейського Союзу також сприятиме збільшенню кількості трудових емігрантів, зокрема за рахунок спрощення візового режиму, а також сприяння мобільності населення.

Отже, виконання цих та інших завдань дозволить упорядкувати еміграційні процеси в державі і забезпечити соціальний захист трудових емігрантів.



### **Література:**

1. Лук'янова Л. М. Проблеми і перспективи розвитку зовнішньої трудової міграції в Україні. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/issue\\_articles/10\\_1.pdf](http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/issue_articles/10_1.pdf)
2. Румянцев А. П. Міжнародна економіка / А. П. Румянцев. – К.: МАУП, 1999. – 104 с.
3. Сухоруков А. Проблеми міграційних процесів України / А. Сухоруков // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 26-33.
4. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.

## **СЕРЕДНІЙ КЛАС В УКРАЇНІ ЯК ЗАПОРУКА ФОРМУВАННЯ ДЕМОГРАФІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

**Цвігун І. А., к.е.н., доцент,  
завідувач кафедри**

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

Одним з чинників і умов формування демографічної безпеки, слід розглядати її соціальний аспект, а саме наявність в Україні середнього класу, рівень бідності, а також соціальне відторгнення та маргіналізацію українського населення. Соціальне становище населення має безпосередній вплив на демографічну безпеку, більше того – ці дві системи є взаємопов'язані і взаємообумовлені. Міцний середній клас є гарантом соціально-економічної стабільності та базисом нової ідеології українського суспільства.

Сучасне тлумачення середнього класу є таким: «середній клас» – це та частина суспільства, яка зацікавлена, перш за все, у стабільному розвитку економіки країни та її політичної системи [1, с. 49].

Середній клас виконує ряд важливих функцій, серед яких однією з найважливіших є стабілізація суспільства шляхом виправлення економічних протиріч, підтримки традиційних цінностей, розвиток політичних партій центристського спектру тощо. Саме середній клас є носієм культури, науки та інновацій, основною виробничою силою суспільства.

За умов трансформації суспільних відносин, що формують підвалини нової соціальної структури, формування нових прошарків суспільства, передусім середнього класу, слід розглядати як найважливішу тектонічну зміну суспільного устрою, з одного боку, і як важливе свідчення (і навіть критерій) ефективності цих змін. Наявність середнього класу, його розмір, якість та ціннісні орієнтації засвідчують міцність усієї системи економічних, соціальних і політичних інститутів. І навпаки, відсутність

середнього класу, його нерозвиненість слугують ознакою провалу соціально-економічних перетворень [2, с. 81].

Середній клас розділяє два антагоністичні полюси соціального середовища – багатих і бідних, не даючи їм змогу зіткнутися для знищення супротивника. Середній клас завжди був і буде зацікавлений у збереженні добробуту і порядку в державі. Тому формування середнього класу, якому властивий спосіб життя, притаманний країнам з розвинутою економікою, має стати головним соціальним пріоритетом для України [3, с. 6].

Загальними критеріями у Європі, за якими зазвичай визначають належність до цієї групи, є, наприклад, середній рівень доходу. У розвинених європейських країнах представник середнього класу отримує близько 2 тис. доларів на місяць. Важливими є також вища освіта та відповідний дохідовий стиль життя – можливість провести відпустку закордоном, наявність власного житла та авто тощо. Принциповою складовою є також соціальна активність – наприклад, участь у громадських організаціях.

У більшості країн із розвинутою економікою середній клас охоплює понад 60% населення, що створює основу соціальної стабільності в суспільстві. А це, своєю чергою, формує моральні стандарти суспільства, бо завдяки численності середній клас домінує в судовій системі, релігійних і політичних об'єднаннях [4, с. 33].

Згідно з даними Світового банку за майновим станом до середнього класу у країнах, що розвиваються, зараховують громадян, дохід яких становить від 4 до 17 тисяч доларів на рік. За даними державної служби статистики України в лютому 2016 р. середньомісячна заробітна плата становила 4467 грн., або 178 доларів США, що близько 2150 доларів на рік.

Негативним фактором, який стримує формування середнього класу в Україні, є невідповідність між освітньо-кваліфікаційним рівнем, складністю і соціальною значущістю виконуваної роботи та розміром оплати праці. Найбільше ця неадекватність виявляється у сфері освіти та охорони здоров'я. Працівники цих галузей мають належати до середнього класу, але внаслідок того, що переважна більшість з них працює в бюджетних закладах, їхня заробітна плата дуже низька: в освітян вона становить 72%, а в медиків – 65% від середньої в економіці, що становить близько 1380-1560 доларів на рік.

Традиційними індикаторами, які беруться за основу для аналізу характеристик середнього класу є: матеріально-майновий стан, професійний статус, рівень освіти. Результуючим чинником ідентифікації представника середнього класу є активна громадянська позиція [5]. Ми вважаємо що також важливим критерієм визначення середнього класу є психологічний, тобто самоідентифікація громадян – визначення себе частиною членів суспільства саме як членів цієї спільноти. Це зумовлює важливість досліджень соціальної самоідентифікації, у т.ч. самоідентифікації громадян як представників середнього класу. Разом з тим, потрібно враховувати, що віднесення себе респондентом до

середнього класу під час соціологічних опитувань часто відбувається як прояв небажання називати себе представником нижчого класу, а також під впливом тієї обставини, що в ситуації, коли середній клас подається в засобах масової інформації як «прогресивно-перетворююча» соціальна спільнота, цілком природним є бажання частини респондентів під час спілкування з інтерв'юером також віднести себе до неї.

Результатами проведеного державною службою статистики України опитування «Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів». встановлено, що у 2014 р. 75,5% респондентів віднесли себе до бідних, що на 7,9 в.п. вище, ніж у 2013 р., до небідних, але ще не представників середнього класу – 28,5% (у 2013 р. – 31,6%), не змінилася порівняно з попереднім опитуванням частка респондентів, які віднесли себе до представників середнього класу і в 2014 р. їх частка була 0,8%. Значні коливання у відповідях респондентів протягом у 2012-2014 р. свідчать про те, що за самооцінкою населення середній клас в Україні не сформовано і це є стійке явище.

Низька самооцінка українським населенням, зокрема представниками середньодоходної групи, свого матеріального становища є на сьогодні найбільш жорстким обмежувальним чинником формування пропорційної класової структури [6, с. 269].

Опитування громадян стосовно розміру середньодушового грошового доходу на місяць, який, на їх думку, відповідає мінімальній межі майнового становища середнього класу показує значну зміну думок респондентів щодо необхідного доходу, що відповідає майновому стану середнього класу. Якщо в 2010 р. 59,1% визначили дохід понад 5000 грн., в 2012 р. цю суму визначили 76% опитаних, а в 2013 р. – 81,2%. Але кардинальні зміни в відбулися в 2014 р. – суму понад 22 тис. грн. визначила 8% опитаних і нижня межа середнього класу визначається 6 тис. грн. при середній заробітній платі 4467 грн. Це свідчить про значне подорожчання життя у 2014 р., хоча соціальні стандарти і залишаються стабільними.

Саме різке соціальне розшарування населення і є, на нашу думку, основним «цивілізаційним розламом» та свідченням того, що реформи в Україні не дають соціально-економічного ефекту через відсутність верховенства права й розгул корупції.

Отже, соціальне становище населення України характеризується значною бідністю, взагалі низьким рівнем життя, високим розшаруванням за доходами та низькою самооцінкою свого майнового стану. В таких умовах формування демографічної безпеки є вкрай складним, оскільки саме середній клас, який має становити 60% суспільства і бути межею між багатими і бідними, ще не сформувався, хоча має бути основою стабільності соціального становища людей та демографічної безпеки в країні.

Пріоритетними напрямками державної політики щодо формування середнього класу в Україні, має стати підтримка працюючого населення; забезпечення випереджаючого зростання заробітної плати, особливо працівників освіти та охорони здоров'я; захист інтелектуальної власності і

зміцнення на цих засадах становища висококваліфікованої робочої сили, а також підтримка малого підприємництва.

### Література:

1. Вечканова О. О. Середній клас як соціальна основа громадянського суспільства / О. О. Вечканова // Вісник київського національного університету імені Тараса Шевченка. Філософія, Політологія. – 2006. – № 76-79 – С. 49-51.

2. Дмитрук Д. А. Формування середнього класу а сучасній Україні: особливості самоіндифікації та ціннісних орієнтацій / Д.А.Дмитрук // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразін. – 2011. – № 948 – С. 81-89.

3. Кисільова Т. Середній клас – основа соціальної стабільності держави / Т. Кисільова // Праця і зарплата. – 2006. – № 8. – С. 6.

4. Латік В. Передумова демократичної перспективи / В. Латік // Сучасність. – 2008. – № 12. – С. 32-35.

5. Манжол П. Проблеми становлення середнього класу як основи розвитку громадянського суспільства в Україні. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень <http://www.niss.gov.ua/articles/265/>

6. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

# ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS

## ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЛІКОВА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Гандзюк О. В., аспірант

*Тернопільський національний економічний університет  
м. Тернопіль, Україна*

Розкриття інформації є необхідною умовою діяльності на світовому ринку. Будь-яке підприємство потребує додаткових джерел фінансування. Знайти їх можна на ринку капіталів, звертаючи увагу потенційних інвесторів і кредиторів шляхом об'єктивного інформування їх про свою фінансово-господарську діяльність, тобто в основному за допомогою облікової звітності. Проте обов'язково враховуються правові аспекти функціонування фінансових інститутів, що передбачають, поряд із широкою публікацією звітної інформації, конфіденційність і дотримання комерційної таємниці в питаннях, що визначені ними.

В національному господарстві України діє визначена науково-обґрунтована система звітності. За тим чи іншими ознаками звітність узагальнюється та класифікується. Сучасний розвиток економіки України та стан наукових досліджень, спонукає до більш ґрунтовного дослідження системи облікової звітності саме підприємств будівельної галузі, яка на сьогодні розвивається стрімкими темпами.

Дослідженням питання ведення бухгалтерського обліку та складання звітності в будівельній галузі економіки присвячені наукові праці таких фахівців як: А. Дмитренко, З.-М.В. Задорожного, С. Кирилова, В. пархоменко, Є. Свідерського, І. Чалого та ін. Однак у напрямку дослідження особливостей формування системи звітності підприємств будівельного комплексу все ще залишається багато дискусійних питань.

Функціонування будівельних підприємств України безпосередньо впливає на хід економічних процесів як регіону, так і країни в цілому. Метою діяльності підприємств будівельного комплексу виступає забезпечення населення, підприємств будівлями й спорудами житлового і промислового призначення з високим рівнем комфорту та зручності. Виступаючи одним з найважливіших структурних комплексів економіки держави будівельний комплекс розвивається під впливом масштабних трансформаційних економічно-політичних перетворень [2, с. 6].

Значення облікової звітності, як комерційних, так і будівельних підприємств полягає в наступному:

– при формуванні облікової звітності здійснюється фільтрація, агрегування та систематизація облікової інформації, здійснюється вибір

показників, які є суттєвими для характеристики результатів роботи організації, усувається надлишкова інформація, яка не має значення для користувачів певного рівня. Звітні показники зводяться в систематизовані групи, що полегшує їх розуміння та використання;

– облікова звітність використовується зовнішніми користувачами для оцінки фінансового стану підприємства-контрагента з метою прийняття рішень щодо доцільності встановлення ділових контактів, тобто облікова звітність стає головним засобом комунікації;

– за даними облікової звітності внутрішніми користувачами приймаються управлінські рішення, здійснюється оперативне управління підприємством, контроль і аналіз господарської діяльності підприємства;

– звітність виступає джерелом інформації для фінансового аналізу. На основі її показників дається експрес-оцінка майнового стану, визначається фінансова стійкість, платоспроможність та дохідність підприємства, а також виявляються тенденції його розвитку;

– за інформацією облікової звітності здійснюється оцінка виконання плану, формуються сигнали неузгодженості фактичного стану фінансово-господарської діяльності підприємства із запланованими. Ці сигнали дають змогу акцентувати увагу власників на конкретних відхиленнях від планових завдань та нормативів, надавати оцінку виявленим відхиленням, визначати їх можливі наслідки та шляхи їх подолання. За відхиленнями звітних показників від планових можна судити щодо якості планування, можливих резервах покращення звітних показників роботи підприємства, необхідності уточнення планових розрахунків. Інформація облікової звітності використовується в перспективному плануванні діяльності фірми, визначення векторів його розвитку, привабливості для інвестування (кредитування) та, відповідно, прийняття ефективних управлінських рішень.



Рис. 1. Класифікаційні ознаки звітності підприємств

Що ж стосується класифікації звітності, то звітність будівельних підприємств, як і інших, можна класифікувати за певними ознаками. Н.М. Малюга зазначає, що значення будь-якої класифікації зводиться до того, що вона не може бути єдиною, бо залежить від тих цілей, заради яких розроблялась [1, с. 143]. Як зазначає Л.В. Нападовська «... ознак класифікації має бути рівно стільки, щоб можна було з їх допомогою отримати найбільш повну інформацію з метою задоволення потреб різних користувачів» [3, с. 100]. На сьогодні можна виокремити більше 30 ознак класифікації звітності у різних наукових джерелах, але найбільш суттєвими все ж залишаються лише декілька (рис. 1).

Будівельні підприємства складають та подають фінансову, статистичну, податкову та спеціальну звітність, що зумовлює пристосування до їх вимог облікової політики підприємства. Будівництво, як галузь матеріального виробництва істотно відрізняється з інших галузей народного господарства. Це зумовлено особливим характером продукції, умовами вкладення коштів, та їх повернення, методами організації та управління будівельним процесом, особливостями технології будівельного виробництва. Головна відмінність у формуванні системи облікової звітності даних підприємств, полягає у формуванні саме статистичної та управлінської звітності, що беззаперечно пов'язано із специфікою галузі. Отже, бухгалтерський облік та аналіз за даними облікової звітності будівельних підприємств можна з впевненістю назвати базою для прийняття науково-обґрунтованих, раціональних управлінських рішень як внутрішніми так і зовнішніми користувачами. Таким чином, звітність будівельних підприємств формує власну інформаційну базу аналізу діяльності фірми.

#### **Література:**

1. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку: Монографія / Н.М. Малюга. – Житомир. – ЖДТУ. – 2005. – 548 с.
2. Мельник Р.О. Опорний конспект лекцій з курсу «Нормативно-правове забезпечення обліку у будівництві». – Тернопіль, 2012. – 109 с.
3. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підруч. для вузів / Л.В. Нападовська. – К.: КНТЕУ. – 2010. – 648 с.

# АВТОМАТИЗОВАНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТА КОНТРОЛЮ ПЛОДООВОЧЕВИМ КОНСЕРВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Дашкевич О. Ю., к.е.н.,  
доцент кафедри

*Університет державної фіскальної служби України  
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

З моменту підписання та ратифікації Україною «Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони», що містить у собі положення про Поглиблену та Всеосяжну Зону Вільної Торгівлі особливо актуалізувалась необхідність побудови сучасної та ефективної автоматизованої системи управління та контролю плодоовочевим консервним підприємством. Так як, на думку автора, дана система є основою рентабельного функціонування вітчизняних плодоовочевих консервних підприємств на ринку Європейського Союзу.

Дослідженням питань пов'язаних із управлінням та контролем, а також питаннями їх автоматизації займалось багато вітчизняних та зарубіжних науковців: М. Білуха, А. Богомолів, Ф. Бутинець [1], С. Голов, Я. Гончарук, В. Завгородній [2], С. Іванько [3], Є. Калюга, Т. Карпова [4], Д. Кіланд, Н. Кузик, Ю. Майданевич, М. Мельник, Г. Мюллер, Л. Петіна [5], Дж. Робертсон, В. Рудницький, В. Сопко [6], С. Стуков, Т. Хорнгрен [7], М. Штейман та ін.

Однак, не зважаючи на велику кількість досліджень, питання побудови та організації автоматизованої системи управління та контролю на підприємствах плодоовочевої консервної галузі є не достатньо висвітленими та потребують науково-теоретичного і практичного обґрунтування та дослідження, з врахуванням особливостей плодоовочевої консервної галузі.

Побудова комплексної автоматизованої системи управління та контролю підприємством є відносно новим процесом у діяльності вітчизняних плодоовочевих консервних підприємств.

Ефективного проведення обліково-аналітичних, управлінських та контрольних заходів можна досягти лише за умови використання сучасних комп'ютерних технологій та безпосереднього їх застосування в структурних підрозділах, що дозволить своєчасно приймати регулюючі управлінські рішення [5, с. 29].

Найпоширенішими спеціалізованими програмними комплексами, що дозволяють підвищити ефективність управління/контролю на підприємствах, шляхом комп'ютеризації аналітичної обробки обліково-економічної інформації є: «ГАЛАКТИКА ERP», «ГАЛАКТИКА Business Intelligence», «БЕСТ-5», «БЕСТ-5. Мій бізнес», «БЕСТ-ОФИС», «БЕСТ-5. Галузеві рішення», «1С: Підприємство 8.0/8.1/8.2», «Парус Підприємство 7/8», «Sales Expert», «Audit Expert», «Accounting information



system», «Enterprise Resource Planning», «Manufacturing Execution System» та ін.

Однак, не зважаючи на велику кількість програмних продуктів, призначених для автоматизованої обробки обліково-економічної інформації, жодний повноцінно не враховує особливостей плодоовочевої консервної галузі. Тому, може використовуватись як складовий елемент у вирішенні питань автоматизації управління та контролю на плодоовочевих консервних підприємствах, який необхідно інтегрувати до комплексної автоматизованої системи управління та контролю підприємством. Тому, на думку автора, основну увагу необхідно приділити створенню наскрізних автоматизованих комп'ютерних систем управління та контролю, які забезпечують комплексність та інтегрованість функцій управління та контролю, а також орієнтуються на оперативне формування варіантів рішень для керівництва.

Зважаючи на великий обсяг обліково-економічної інформації, необхідними умовами для реалізації концепції системного управління та контролю є поєднання всіх автоматизованих робочих місць (далі – АРМ) в одну монолітну автоматизовану мережу управління та контролю підприємством.

Врахувавши технологічні та галузеві особливості плодоовочевого консервного виробництва автором запропоновано структуру трьох рівневої автоматизованої системи управління та контролю плодоовочевим консервним підприємством (рис. 1).

Перший (Мікро) рівень – комп'ютеризований збір, опрацювання і узагальнення первинної обліково-економічної інформації, в розрізі структурних елементів підприємства на I рівні, та їх передача до єдиної бази даних обліково-економічної інформації (ЄБДОЕІ). Дана інформація є доступною, в оперативному режимі, для керівників усіх рівнів управління підприємством відразу після її введення в систему.

Другий (Мезо) рівень – мережа автоматизованих робочих місць управлінського персоналу мезо рівня, що під'єднанні до ЄБДОЕІ, з метою виконання оперативних управлінських та контрольних функцій, в межах своїх повноважень (головного технолога, начальника виробництва та ін.).

На основі інтегрованої інформації з ЄБДОЕІ здійснюється контроль та координація роботи окремих підрозділів підприємства.

Третій (Макро) рівень – система підключених до ЄБДОЕІ АРМ-ів керівників підприємства вищого рівня. Дані АРМ-и забезпечені спеціальним програмним забезпеченням, яке призначене для оперативного формування і прийняття управлінських рішень, щодо вирішення завдань пов'язаних із формуванням оптимальних напрямів розвитку підприємства, а також пошуком та напрацюванням дієвого інструментарію оперативного контролю діяльності підприємства в цілому.

Запровадження даної автоматизованої структури управління та контролю підприємством дозволить налагодити чітку взаємодію усіх складових виробничо-господарського механізму плодоовочевого консервного підприємства та забезпечити зворотній зв'язок між усіма рівнями управління та контролю.

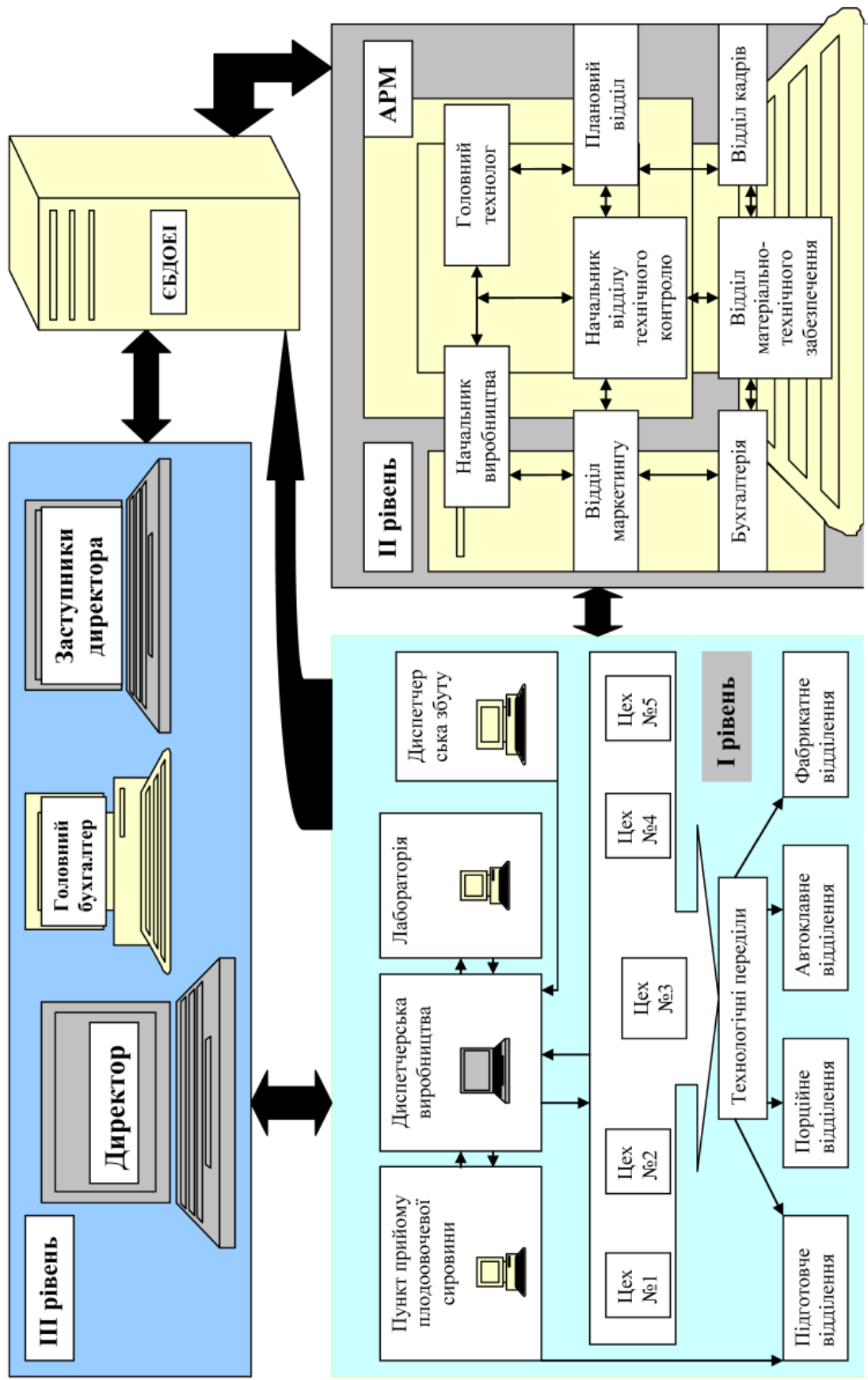


Рис. 1. Структура автоматизованої системи управління та контролю плодовоочовим консервним підприємством

### Література:

1. Бухгалтерський управлінський облік : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Бутинець, Ф. Ф., Давидюк Т. В., Малюга Н. М., Чижевська Л. В. ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця – [2-е вид., перероб. і доп.] – Житомир : Рута, 2002. – 480 с.
2. Завгородний В. П. Автоматизация бухгалтерского учета, контроля, анализа и аудита : [учеб. для студ. выс. уч. зав.] / В. П. Завгородный. – К., А. С. К., 1998. – 768 с.
3. Иванько С. Внедрение автоматизированной системы управления организациями [Текст] / С. Иванько // Корпоративные системы. – 2008. – № 1. – С. 20-25.
4. Карпова Т. П. Управленческий учет : [уч. для вузов.] / Т. П. Карпова. – М. : ЮНИТИ, 2003. – 350 с.
5. Петіна Л. В. Особливості автоматизації управлінського та бухгалтерського обліку на сільськогосподарських підприємствах / Л.В. Петіна // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 25. – Ч. I. – С. 26–29.
6. Сопко В. В. Основи побудови бухгалтерського внутрішньогосподарського обліку затрат і доходів діяльності (контролінг) / В. В. Сопко // Бухгалтерський облік і аудит. – 1996. – № 10. – С. 2–10.
7. Хонгрэн Т. Бухгалтерский учет : управленческий аспект. / Т. Хонгрэн, Дж. Фостер ; [под ред. Я. В. Соколова]. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 416 с.

## CONCEPT OF MANAGEMENT ACCOUNTING WITH A FOCUS ON INFORMATION-ANALYTICAL SUPPORT OF STRATEGIC OBJECTIVES OF THE COMPANY

**Iershova N. Y., PhD, Assistant Professor**

*National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»  
Kharkiv, Ukraine*

Development of management accounting with a focus on information-analytical support of strategic objectives of the company requires its study from the standpoint of theoretical-methodological unity, that is possible on the basis of a systematic approach. Systematic approach is a form of application of the theory of knowledge and dialectics to the study of the processes occurring in nature, society and thought. Its essence lies in the implementation of the requirements of the general theory of systems, according to which each object in the course of its research should be considered as a large and complex system, and, at the same time, as part of a more general system [1; 2].

Concept of strategic management accounting on the basis of a systemic approach in a certain way solves the problem of finding an idealized object that allows to form the theoretical basis of strategic management accounting without deep abstractions, based on a clear structuring of its elements and objects, merged into a single system, forming a new properties of management accounting. Methodology of strategic management accounting is a set of

principles, specific techniques and methods of strategic management accounting for the purpose of information and analytical support for the adoption and implementation of strategic management decisions. Central position in the concept of the systematic provision of management objectives with relevant information is occupied by the principles of systematicity and functional mechanism, able to combine into an organic whole accounting, analysis, evaluation, control processed of information generating.

Based on the expanded interpretation of the objective of management accounting belonging Ch.T. Horngren [3], one can imagine the tasks of strategic management accounting more systematically:

- definition of objectives and information needs of strategic managers (criterion – active role of the source of information);
- development and presentation of the planned and forecast information on controllable object (criterion – type of information);
- implementation of informational-communication, informational-control, informational-analytical, informational-motivational, informational-prediction accounting functions (criterion – control functions);
- segmentation of information space under global areas of taking strategic management decisions (economic, environmental, social, investment, financial), stages of the reproduction process (procurement, production, sales), structural units (branch, subbranch, department, division, workshop, etc.). (criterion – center of responsibility).

In this formulation of the tasks strategic management accounting justifies its name and ultimately expands the scope of its application, becoming, in fact, a universal economic information system.

Development of the methodology of strategic management accounting provides the development of its resource support. Resource support is intended to have a direct impact on the financial results of the company, and presented by the relevant procedures, tools and methods of strategic management accounting. In particular, under the procedure of strategic management accounting we offer to understand the methodologically defined sequence of actions for monitoring, recording and processing of quantitative and qualitative information, due to the company's strategic objectives. Tools of management accounting is the economic means, that allow to systematically implement its procedures. Tools of management accounting, because of their diversity, is useful to group, depending on the nature of management decisions, on the operational and strategic. Strategic management accounting method is defined as a set of techniques and methods by which the objects of strategic management accounting are recognized in the company's information system. In the methods of strategic management accounting two most important aspects are interrelated – cognitive and active. Procedures, approaches and methods of strategic management accounting allow to provide managers and the top management with generalized, accurate information needed to make sound management decisions aimed to achieve the strategic objectives and tasks of the company. All the elements of the resource provision of strategic management accounting (procedures, tools and techniques) is advisable to classify under the management functions into four groups: accounting (accounting-cost),

analytical, monitoring, organizational. This will provide the methodological basis of the strategic management accounting system and determine the direction of the development of its resource support.

Development of principles of strategic management accounting originates from the theory of economic development by Y. Schumpeter and is presented in a wide range in modern economic literature [4]. For strategic management accounting system we have identified the following principles: principle of the continuity of the company's activities; principle of respective capabilities and resources, without which it is impossible to provide a business planned and projected periods of activity with all kinds of resources for the planned volumes of output or work performed; principle of segmentation of activities, based on which detailed information can be carried out in the strategic management accounting to the level of «activity», «separate rate», «business process»; principle of timing data for taking management decisions (for this purpose is much more important the correct assessment of future expenses and income, than a statement of missed opportunities); principle of integrity (strategic management accounting has to be a systematic and provide data consistency); principle of clarity (presentation of data in the form of analytical tables, charts, user-friendly and understandable for users). Application of those principles is necessary not only for the organization of strategic management accounting, but also for the formation of the key indicators that determine the result of the activity: financial result (profit), revenues and expenses.

Subjects of strategic management accounting are the owners and regulatory authorities of the company's management, top management and specialists of the company, strategic management accounting service. At the subjects level there is a process of cascading strategic objectives and the company's development objectives. Objects of strategic management accounting processes are external processes and factors, internal business processes and performance indicators of the company. Information included in the description of the business process should take into account the content of the data used for the forecast of key indicators of strategic development, and data used for the formation of a strategic reporting of the company. With this aim, in the theory of management accounting and analytical accounting are emphasized areas, the contents of which can also be regulated, in other words, included in the special information guides, which contain a set of elements with the same economic sense, for example: structure of income and expenses; budgetary units (cost centers, revenue centers); functional responsibility centers; resources; products; technological updating; counterparties; projects (objects); indicators; functional services, etc. As part of the strategic management accounting, can be used the administrative structure of the chart of accounts in order to, for example, determine the identity of an indicator of strategic reporting: to non-current assets, current assets, short-term or long-term liabilities, equity, income or expenses. For example, selecting the four-digit code of the management account, the content will be determined as follows: first category could mean belonging of management accounts to the reporting element: 1 – non-current assets; 2 – current assets; 3 – short-term liabilities; 4 – long-term liabilities; 5 – capital; 6 – income; 7 – expenses. Second category may reflect account

classification (its detalization) within each of the sections (reporting elements). Third level may correspond to a synthetic account system of the current management accounting and business accounting.

Basic conceptual elements of strategic management accounting depend on how the information is formed in its system, how efficiently are applied the methods of forecasting of any of the indicators in the future periods; how adequate will be estimated environment for the realization of sustainable development of the company.

#### **References:**

1. Garaiedagi J. (2007) Systems thinking: how to manage chaos and complex processes: a platform to model the architecture of business / J. Garaiedagi; Transl. from Engl. E.I. Nedbalskaya, Ed. E.V. Kuznetsova. Minsk: Grevtsov Publisher, 480 p.
2. Solonenko A. A. (2011) Transformation of economic information in an integrated accounting system. Scientific journal, 70 (06), 718-729.
3. Horngren H., Foster G. (2000) Accounting: management aspect: Transl. from Engl. / Ed. J.V. Sokolova. – M.: Finances and Statistics, 416 p.
4. Schumpeter J. (2008) Theory of economic development. Moscow: DirectMedia Publishing, 401 p.

## **ІНФОРМАЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УПРАВЛІННІ РЕАЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ**

**Зінкевич О. В., к.е.н.,  
старший викладач**

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

Досягнути нарощування економічного потенціалу і, в тому числі, виробничого можливо завдяки виваженій структурній політиці, і в першу чергу – в частині відтворення основних засобів завдяки ефективному реальному інвестуванню. Важливу роль при цьому відіграє організаційно-інформаційне забезпечення аналітичної підтримки прийняття управлінських рішень.

Організація економічного аналізу основних засобів є системним утворенням і, відповідно, підпорядкована дії законів розвитку систем. І як система має властиві об'єкти, суб'єкти, інформаційне, технічне і кадрове забезпечення. Підтримуємо думку Є. В. Мниха «якщо організаційна система є обмеженою в технічних, технологічних, трудових та

інформаційних ресурсах, то вона відповідно обмежує й можливості методики» [1, с. 89].

До об'єктів організації економічного аналізу А.М. Кузьмінський, В.В. Сопко, В.П. Завгородній відносять: технологію аналітичного процесу; працю виконавців; організаційне забезпечення; технічне забезпечення; інформаційне забезпечення; інші види забезпечення аналізу [2, с. 11].

Стосовно організації аналізу основних засобів необхідно сформулювати перелік об'єктів організації з урахуванням потреб суб'єктів аналізу в рамках інвестиційного менеджменту. Власники та, відповідно принципу делегування повноважень, керівництво підприємств є суб'єктами інвестування (інвесторами).

Отже, характерними рисами реальних інвесторів в основні засоби є:

- належність до індивідуальних портфельних інвесторів, що здійснюють вкладення коштів в окремі об'єкти основних засобів;
- інвестування в основні засоби здійснюється з орієнтуванням на приріст капіталу в довгостроковому періоді згідно з стратегією збільшення вартості бізнесу;
- відсутність зацікавленості у ризикових операціях, пов'язаних з вкладенням капіталу в об'єкти основних засобів, що, в свою чергу, обумовлюється особливостями виконуваних основними засобами процесів у розрізі видів діяльності, з чим пов'язаний і тип інвестиційної політики.

Для реальних інвесторів в основні засоби характерний певний тип моделі інвестиційної поведінки. Діяльність підприємства, як суб'єкта ринкових відносин, обумовлюється відповідною інвестиційною поведінкою і чинниками-мотиваторами в залежності від пріоритетності та значимості впливів зовнішнього і внутрішнього середовища.

І.О. Бланк виокремлює п'ять видів мотивації інвестиційної поведінки підприємств: (1) мотивація накопичення власних інвестиційних ресурсів; (2) мотивація використання накопиченого капіталу в інвестиційному процесі; (3) мотивація альтернативного здійснення реальних або фінансових інвестицій; (4) мотивація здійснення внутрішніх і зовнішніх інвестицій; (5) мотивація альтернативного здійснення інвестицій на вітчизняному і зарубіжному ринках [3, с. 35].

На нашу думку, для підприємств характерні всі види мотивації, однак вони повинні враховувати також цільову функцію інвестиційної діяльності – максимізацію ринкової вартості підприємства та/або прибутку, яка є критеріальною умовою обрання інших мотивацій. Опосередкованою до неї є також мотивація до розширення масштабів операційної діяльності, адже саме завдяки збільшенню кількості об'єктів основних засобів та їх ефективному використанню підприємство може збільшити обсяги виготовленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг).

Видами мотивації інвестиційної поведінки підприємств є:

- накопичення власних інвестиційних ресурсів;
- використання накопиченого капіталу в інвестиційному процесі;
- альтернативне здійснення реальних або фінансових інвестицій;

- здійснення зовнішніх і внутрішніх інвестицій;
- альтернативне здійснення інвестицій на вітчизняному та зарубіжному ринках;
- максимізація вартості підприємства;;
- максимізація чистого прибутку підприємства;
- розширення масштабів операційної діяльності.

З цього переліку видів мотивації з реальним інвестуванням в основні засоби найтісніше пов'язана мотивація використання накопиченого капіталу в інвестиційному процесі; мотивація альтернативного здійснення реальних або фінансових інвестицій; мотивація нарощування масштабів операційної діяльності, що, в сукупності, забезпечують зростання ринкової вартості підприємства та/або максимізацію його чистого прибутку. Кожна з цих мотивацій зумовлює інформаційні очікування інвесторів (власників та керівництва підприємств), які потребують відповідного інформаційного обігу в рамках системи «запит-відповідь».

Вказані види мотиваційної поведінки здійснюють чіткий прямий або опосередкований вплив на інформаційне та методичне забезпечення аналізу основних засобів як об'єктів реального інвестування, визначаючи пріоритетні напрямки дослідження :

- уточнення завдань аналізу основних засобів;
- визначення етапів організації аналізу та його виконавців.

Інформаційне забезпечення є невід'ємною складовою підсистеми організації економічного аналізу основних засобів, визначаючи, певною мірою, якісне виконання аналітичної функції в системі управління. Підтримуємо думку науковців І.В. Сіменко та Т.Д. Косової про те, що інформація – це головний елемент будь-якої з функцій управління. Процес управління взагалі та кожна його підсистема зокрема, в тому числі і підсистема аналізу господарської діяльності, являє собою інформаційну, тобто комунікативну, систему зі збору, передачі, обробки та зберігання інформації про об'єкти управління. Обґрунтованість і своєчасність управлінських рішень значною мірою залежить від здатності та можливості управлінського персоналу суб'єкта господарювання в потрібний момент зібрати, проаналізувати та інтерпретувати інформацію [4, с. 42].

Інформаційне забезпечення, за визначенням І.В. Сіменко, це сукупність спільно діючих елементів, призначених для виконання встановлених функцій [5, с. 201]. Оскільки основними функціями економічного аналізу основних засобів є оцінювально-діагностична та пошукова, то для їх виконання необхідно використовувати сукупність даних первинного, синтетичного і зведеного обліку як основні джерела інформації, а також позаоблікову внутрішню і зовнішню інформацію. Саме завдяки такому поєднанню і взаємодії досягається синергетичний ефект аналітичної інформації, її можливості задоволення різнопланових запитів суб'єктів управління основними засобами та реальними інвестиціями і власників (інвесторів).

Інформаційне забезпечення аналізу не є усталеним, незмінним. Як зазначають науковці Н.Г. Шпанковська, Г.О. Король, К.Ф. Ковальчук та



інші, система інформації для проведення економічного аналізу визначається його видом, метою та завданнями [6, с. 97].

Підтримуємо цю позицію авторів – адже аналітична інформація, не може бути безвідносною об'єкта, предмета аналізу, його часових і просторових меж, потреб суб'єктів аналізу. Крім того, існують критерії та обмеження, які визначають якісні характеристики корисності аналітичної інформації, процес її формування та диференціації.

Тому для забезпечення адресності та якості інформаційного забезпечення аналізу основних засобів в системі управління реальними інвестиціями необхідно чітко ідентифікувати причинно-наслідкову і функціональну залежність та взаємоузгодженість визначених завдань аналізу і відповідних джерел облікових даних у відповідності до інформаційних запитів інвесторів (власників та керівників автотранспортних підприємств).

### Література:

1. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : підручник / Є.В. Мних ; Київський нац. торг.-екон. ун-т. – К. : КНТЕУ, 2008. – 513 с.
2. Кузьмінський А.М. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу / А.М. Кузьмінський, В.В. Сопко, В.П. Завгородній. – К. : Вища школа, 1993. – 223 с.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : учебный курс / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
4. Аналіз господарської діяльності [текст] : навч. посібник / [за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової] – К. : Центр уч. літ., 2013. – 384 с.
5. Сіменко І.В. Якість систем управління підприємствами : методологія, організація, практика : монографія / І.В. Сіменко ; Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 394 с.
6. Аналіз господарської діяльності : теорія, методика, розбір конкретних ситуацій, ділова гра на прикладі металургійного підприємства : навч. посібник / [за ред. д.е.н., проф. К.Ф. Ковальчука]. – Дніпропетровськ : Пороги, 2010. – 398 с.

## ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДСТАВІ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

**Коба О. В., к.т.н., доцент**

*Полтавський національний технічний університет  
імені Юрія Кондратюка  
м. Полтава, Україна*

**Миронова Ю. Ю., к.е.н.,  
старший викладач**

*Полтавський національний технічний університет  
імені Юрія Кондратюка  
м. Полтава, Україна*

Традиційний порядок визначення виробничої собівартості різних видів продукції промислових підприємств передбачає розподіл непрямих витрат відповідно обраної бази, що призводить до неточності у формуванні витрат виробництва в цілому та втрати залежності між собівартістю та прибутком. Проте, використовуючи елементи маржинального аналізу, як складової управлінського обліку, виробничі підприємства мають можливість більш точно аналізувати вплив структури витрат і виручки на рентабельність виготовленої продукції. Застосування даного методу аналізу дозволить, шляхом моделювання, відшукати оптимальне співвідношення між змінними і постійними витратами, ціною продукції і обсягом виробництва.

Узагальнення результатів досліджень та методичних розробок науковців [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8] свідчить, що для визначення такої залежності доцільно застосовувати елементи маржинального аналізу. Серед актуальних завдань в цьому напрямку:

- дослідження впливу маржинальних чинників на зміну прибутку;
- визначення етапів застосування елементів маржинального калькулювання собівартості продукції з урахуванням організаційно-технологічних особливостей підприємства.

Маржинальний аналіз допомагає виявити оптимальні пропорції між витратами, ціною і обсягом реалізації, що дозволяє визначити для кожної конкретної ситуації обсяг реалізації та забезпечує беззбиткову діяльність. Ключовими показниками маржинального аналізу є: змінні та постійні витрати, маржинальний дохід, критичний обсяг виробництва (поріг рентабельності, точка беззбитковості), запас фінансової міцності, ефект виробничого (операційного) важеля.

Використовуючи дані ПАТ «Полтавський машинобудівний завод», розраховано повну собівартість двох видів продукції (табл. 1).

Із табл. 1 видно, що визначена собівартість продукції не інформує про внесок кожного з видів продукції в загальний результат діяльності підприємства. Оскільки частина собівартості (постійні витрати) не залежить від діяльності окремих центрів відповідальності.

**Розрахунок повної собівартості продукції ПАТ «Полтавський  
машинобудівний завод» за жовтень 2014 року, грн.**

Статті витрат	Вид продукції		
	Кільце ущільнення	В2-ФЦ2Л6 лічильник птиці	Усього
1. Сировина і матеріали	6780	33345	40125
2. Допоміжні матеріали	5367	21789	27156
3. Технологічне паливо	434	6772	7206
4. Енерговитрати	5560	12562	18122
5. Основна заробітна плата робітників	3145	10456	13601
6. Відрахування на соціальні заходи	1255	3442	4697
7. Амортизація основних засобів	2255	9456	11711
8. Інші прямі витрати	4890	9278	14168
9. Загальновиробничі витрати	7 594	15488	23082
10. Виробнича собівартість	37 280	122588	159868
11. Адміністративні витрати	257	435	692
12. Витрати на збут	5680	6783	12463
13. Повна собівартість	43 217	129806	173023

Результати повного калькулювання собівартості не дають можливості прийняти рішення щодо найвигіднішого асортименту продукції, рентабельності її окремих видів та інших ключових питань. Тому, доцільно використовувати маржинальний підхід до калькулювання собівартості: спочатку необхідно визначити перелік постійних та змінних витрат та включати до собівартості лише ті статті, які впливають на величину собівартості продукції і підконтрольні структурним підрозділам.

Різниця між виручкою від реалізації та змінними витратами є маржинальним доходом за кожним видом продукції. Його величина показує суму покриття, яка характеризує внесок кожного виду продукції у формування загального фінансового результату. Для аналізу собівартості за нормативними витратами у табл. 2 здійснено розрахунок планової собівартості окремих видів продукції.

Наступним етапом маржинального аналізу є аналіз фактичної собівартості продукції окремих видів продукції за статтями та результатами діяльності підприємства. При цьому за конкретними видами продукції визначається нормативна собівартість з урахуванням обсягу реалізованої продукції.

Формування фінансового результату діяльності підприємства відбувається у два етапи:

I. Визначається маржинальний дохід.

**Розрахунок планової собівартості продукції ПАТ «Полтавський  
машинобудівний завод», грн. за маржинальним підходом**

Статті витрат	Найменування продукції				Усього, на весь обсяг
	Кільце ущільнення		В2-ФЦ2Л6 лічильник птиці		
	на 1 шт.	на весь обсяг, 40 шт.	на 1 шт.	на весь обсяг, 38 шт.	
1. Виручка від реалізації	1236	49440	3477,58	132 148	181 588
2. Сировина і матеріали	303,68	12147	1450,89	55134	67 281
3. Енерговитрати	139	5560	330,58	12562	18 122
4. Технологічне паливо	10,85	434	178,21	6772	7 206
5. Заробітна плата та відрахування на соціальні заходи робітників	110	4400	365,74	13898	18 298
6. Інші змінні витрати	122,25	4890	244,16	9278	14 168
7. Усього змінних витрат	685,78	27431	2569,58	97644	125 075
8. Маржинальний дохід	550,22	22009	908	34 504	56513
9. Амортизація основних засобів	x	x	x	x	11711
10. Інші постійні витрати	x	x	x	x	36237
11. Усього постійних витрат	x	x	x	x	47948
12. Собівартість	x	x	x	x	173023
13. Прибуток	x	x	x	x	8565

II. Визначається загальний фінансовий результат по підприємству (від маржинального доходу віднімають постійні витрати підприємства в цілому).

Заключним етапом аналізу є визначення відхилення фактичних витрат від нормативних, попередньо скоригованих на обсяг реалізованої продукції.

Аналіз впливу різних чинників на величину маржинального доходу доцільно проводити з використанням таких показників:

– відхилення маржинального доходу за обсягом реалізації продукції (добуток різниці між фактичним і плановим обсягом реалізації на нормативний маржинальний дохід одиниці продукції);

– відхилення маржинального доходу за ціною реалізації (добуток різниці між фактичною та нормативною ціною на фактичний обсяг реалізації);

– відхилення маржинального доходу за змінними витратами (добуток різниці між змінними фактичними та нормативними витратами на фактичний обсяг реалізації).

Як бачимо, при використанні маржинального підходу здійснюється аналіз лише змінних витрат, величина яких залежить від обсягу реалізації. Постійні витрати залишаються незмінними при зміні обсягу реалізації та належать до витрат звітного періоду. При цьому аналіз змінних витрат відображає відхилення маржинального доходу. Величина маржинального доходу на одиницю залишається постійною на відміну від прибутку, який є величиною змінною. Очевидним є і те, що відхилення маржинального доходу є тотожним відхиленню загального фінансового результату.

Отже, з метою оперативного управління витратами і прибутком, а також прогнозування наслідків короткострокових управлінських рішень на основі реальної залежності результатів роботи підприємства від різноманітних чинників, доцільним є розрахунок маржинального доходу і здійснення його аналізу.

#### **Література:**

1. Андрійчук Р.В. Методичні підходи до аналізу рентабельності та беззбитковості виробництва продукції й оптимізації її асортименту / Р.В. Андрійчук // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 133–140.

2. Галушко В.П. Точка беззбитковості: теоретичні погляди на методологію розрахунків / В. П. Галушко // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С. 3–5.

3. Михальська О.Л. Ефективність застосування методів маржинального аналізу на олійно-жирових підприємствах України / О.Л. Михальська // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль. – 2014. – Том 16. – № 2. – С. 124-131.

4. Назаренко Т.П. Аналіз стану наукових досліджень питань маржинального аналізу / Т.П. Назаренко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 1 (47). – С. 32-36.

5. Назаренко Т.П. Інформаційно-технологічне забезпечення маржинального аналізу / Т.П. Назаренко // Вісник ЖДТУ. – 2009. – № 1 (51). – С. 21-25.

6. Николаев И.С. Маржинальный анализ рентабельности / И.С. Николаев // Консультант. – 2006. – № 3. – С. 18-20.

7. Орлов О.О. Методика маржинального аналізу прибутку і беззбитковості виробництва / О.О. Орлов, Є.Г. Рясних // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 7-10.

8. Попович П.К. Операційний аналіз прибутку в складі маржинального доходу / П.К. Попович // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 2 (18). – С. 263-266.

## **МСФО В БЕЛАРУСИ: ПРОБЛЕМЫ ДОСТОВЕРНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

**Коротаев С. Л., д.э.н., доцент**

*Белорусский государственный экономический университет  
г. Минск, Республика Беларусь*

Несмотря на то, что в Беларуси сделаны серьезные шаги по гармонизации национальной системы учета с принципами и нормами Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), в целом следует признать, что по отдельным концептуальным моментам переход на МСФО в значительной степени по-прежнему носит декларативный характер. Более того, по уже ранее принятым решениям, соответствующим нормам и принципам МСФО, в ряде случаев произошел возврат к ранее действовавшим механизмам учета, не обеспечивающим прозрачность финансовой отчетности. Так, например, с введением в действие с 01.01.2015 г. нового Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности № 69 «Влияние изменений курсов иностранных валют» [1] в Беларуси отменена практиковавшаяся ранее переоценка полученных и выданных валютных авансов, предварительной оплаты, задатков и аккредитивов, т.е. произошло определенное сближение с МСФО в части учета валютных операций. Вместе с тем, как и ранее, в Беларуси действует особый порядок учета и списания курсовых разниц, обусловленных девальвационными процессами.

Впервые такой порядок был установлен постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.06.2011 г. № 704 [2]. Согласно постановлению суммы курсовых разниц, обусловленные переоценкой валютных задолженностей, а также валюты на счетах на даты девальвации национальной валюты (23 мая и 20 октября 2011 г.), должны были относиться на счета учета доходов и расходов будущих периодов с последующим их списанием – до 31 декабря 2014 года – на финансовые результаты организаций. Понятно, что предложенный механизм учета, допускающий временные сдвиги сумм списываемых разниц, существенно искажает достоверность финансовой отчетности.

В силу того, что экономика Беларуси характеризуется превалированием импорта над экспортом и, как показывает анализ, превалированием валютной кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью, у многих предприятий по состоянию на 31.12.2014 г. на счетах учета расходов будущих периодов накопились отложенные в виде курсовых разниц затраты, которые при их списании привели бы к значительному ухудшению результативности работы предприятий республики.

В соответствии с Указом от 19.12.2014 г. № 599 «О списании курсовых разниц» [3] организациям, работающим с валютой, предоставили право списать суммы курсовых разниц, числящихся по состоянию на 31.12.2014 г. в составе расходов будущих периодов, в уменьшение доходов будущих периодов по курсовым разницам, а в недостающей

части – за счет добавочного капитала (в части фонда переоценки) и – при его нехватке – за счет нераспределенной прибыли. С учетом того, что фонд переоценки, как правило, составляет значимую величину, курсовые разницы в составе расходов будущих периодов были списаны за счет фонда переоценки, а не на финансовые результаты, как это предусмотрено МСФО, что, без сомнения, повлияло на достоверность финансовой отчетности организаций.

Практика приукрашивания результативности работы хозяйствующих субъектов особенно проявляется в периоды «экономической депрессии». Так, Указом от 27.02.2015 г. № 103 «О пересчете стоимости активов и обязательств» [4] курсовые разницы по валютным задолженностям за основные средства, образующиеся в 2015-2016 годах, разрешено относить на увеличение стоимости основных средств уже после принятия их к бухгалтерскому учету, что изначально противоречит принципам МСФО.

Этим же Указом разрешено курсовые разницы, обусловленные девальвационными процессами в январе 2015 года (за декабрь 2014 года – январь 2015 года девальвация национальной валюты по отношению к доллару США составила около 40% [5]), как и ранее, отнести на доходы (расходы) будущих периодов с последующим их списанием (до 31.12.2016 г.) на финансовые результаты. Аналогичное решение было принято и в отношении курсовых разниц, образовавшихся за период с 01.08.2015 г. по 31.08.2015 г. [6], а также в отношении курсовых разниц, образующихся в 2016 году, которые разрешили списывать на финансовые результаты до 31.12.2017 г. [7].

Еще несколько примеров директивного изменения методологии бухгалтерского учета отдельных хозяйственных операций и даже некоторых экономических постулатов в условиях хозяйствования, характеризующихся высокой девальвацией и инфляцией.

Так, постановлениями Совета Министров Республики Беларусь от 16.02.2015 г. № 102 [8] и от 09.02.2016 г. № 110 [9] субъектам хозяйствования предоставили право не начислять амортизацию по объектам основных средств и нематериальных активов, используемых ими в предпринимательской деятельности, с продлением нормативных сроков службы и сроков полезного использования таких объектов на срок, равный периоду, в котором начисление амортизации не производилось.

Неначисление амортизации, которая является источником возмещения прошлых расходов, связанных с осуществлением капитальных вложений, ведет, во-первых, к сокрытию реальных затрат организации, которые ранее возмещались путем включения в себестоимость продукции по статье «Амортизация» и, во-вторых, как следствие, – к уменьшению источника для возмещения этих прошлых затрат. Более того, получение за счет уменьшения начисляемой амортизации прибыли ведет к ее налогообложению налогом на прибыль и дополнительному отвлечению оборотных средств предприятия на уплату этого налога. Очевидно, что данная мера, создающая видимость финансового благополучия организаций, в полной мере противоречит не только принципам МСФО, но и основополагающим экономическим постулатам.

Противоречит принципам МСФО и постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 11 марта 2013 г. № 16 «О некоторых вопросах бухгалтерского учета» [10]. Согласно названному постановлению, действующему с 2013 года и продленному до 1 января 2017 года, «проценты по кредитам и займам, полученным на приобретение (создание) основных средств, начисленные после принятия к бухгалтерскому учету основных средств, организации вправе учитывать в течение отчетного года в составе вложений в долгосрочные активы и в конце отчетного года включать в первоначальную (переоцененную) стоимость основных средств».

Очевидно, что действие постановления также направлено на то, чтобы уменьшить затратную часть предприятий и приукрасить их финансовое состояние. И это при том, что после ввода объектов основных средств в эксплуатацию их стоимость применительно к рассматриваемым затратам с учетом норм МСФО меняться не должна.

В целом следует признать, что в Беларуси до настоящего времени не разработаны механизмы оценки активов и обязательств организаций с учетом инфляционных процессов. Как результат, занижается стоимость активов, вымываются оборотные средства на уплату налогов по «бумажной» прибыли, завышаются финансовые результаты хозяйствующих субъектов и, соответственно, искажается их финансовая отчетность, что, без сомнения, вводит в заблуждение пользователей этой отчетности относительно реального финансового состояния хозяйствующих субъектов.

#### **Литература:**

1. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Влияние изменений курсов иностранных валют» : утв. постановлением Мин-ва финансов Респ. Беларусь, 29 окт., № 69.

2. О некоторых вопросах переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 3 июня 2011 г., № 704 (в ред. от 07.02.2012 г.) (утратил силу с 01.01.2015 г.).

3. О списании курсовых разниц: Указ Президента Респ. Беларусь, 19 дек. 2014 г., № 599.

4. О пересчете стоимости активов и обязательств: Указ Президента Респ. Беларусь, 27 февр. 2015 г., № 103.

5. Официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам, устанавливаемый Национальным банком Республики Беларусь ежедневно // <http://www.nbrb.by/statistics/rates/ratesDaily.asp?fromdate=2015-2-1> / Дата доступа: 31.03.2015 г.

6. О внесении дополнения в Указ Президента Республики Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь, 26 окт. 2015 г., № 441.

7. О внесении изменений в Указ Президента Республики Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь, 30 марта 2016 г., № 114.

8. О внесении дополнения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 ноября 2001 г. № 1668 и вопросах начисления амортизации основных средств и нематериальных активов в 2015 году: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 16.02.2015 г., № 102.



9. О вопросах начисления амортизации основных средств и нематериальных активов в 2016 году : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 9 февр. 2016 г., № 110.

10. О некоторых вопросах бухгалтерского учета : постановление Мин-ва финансов Респ. Беларусь, 11 марта 2013 г., № 16 (в ред. от 16.12.2014 г. № 82).

## **НАПРЯМКИ ЗБЛИЖЕННЯ ПСБО ТА МСФЗ: ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА У ВІДПОВІДНОСТІ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ**

**Косташ Т. В., к.е.н., доцент**  
*Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна*

Подальший розвиток та інтеграція економічних процесів, створення в Україні нових підприємств із залученням іноземних інвестицій, вихід вітчизняних підприємств на міжнародні ринки вимагають суттєвих трансформвань національної системи бухгалтерського обліку. Розвиток міжнародної співпраці зумовлює потребу в зіставленні фінансової звітності та гармонізації публічної інформації на міжнародному рівні. Одним із шляхів гармонізації є поступове запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) до облікової практики окремих категорій суб'єктів господарювання.

Перехід на МСФЗ – це багатоетапний процес, у ході якого відбувається перебудова як облікової системи підприємства в цілому, так і одного з базисних її елементів – облікової політики.

Оскільки МСФЗ – це стандарти, засновані на принципах, які, незважаючи на значний обсяг, лише в загальних рисах визначають правила і вимоги складання фінансової звітності, то і облікову політику міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та звітності трактують як «конкретні принципи, основи, домовленості, правила і практику, прийняті підприємством для підготовки та подання фінансової звітності» [1]. Міжнародні стандарти фінансової звітності регулюють тільки звітність, проте це не означає, що вони ігнорують облік і не означає, що суб'єкти господарювання не повинні приділяти належної уваги питанням методики і організації обліку і, в першу чергу, формуванню і документальному оформленню облікової політики.

Облікова політика, згідно НПСБО 1, це «сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності» [2]. Вона має важливе значення при веденні обліку, оскільки на початок періоду визначає рамки і методи розрахункових параметрів за всіма позиціями обліку на основі вимог відповідних стандартів. Відповідно, бухгалтер повинен обміркувати всі

можливі варіанти – вибір облікової вартості, групування елементів, тощо. Проте, підходи та методи, що традиційно використовуються вітчизняними підприємствами в обліковій політиці для підготовки фінансової звітності згідно національних стандартів, виявилися недостатніми для самостійної підготовки фінансової звітності відповідно до МСФЗ. Формування облікової політики за МСФЗ пов'язано з проблемами прикладного і теоретичного характеру.

Необхідність поєднання в обліковій політиці цілей і умов господарської діяльності економічних суб'єктів господарювання, з одного боку, і вимог міжнародних стандартів фінансової звітності, з іншого – досить складна проблема для вітчизняної облікової практики. Вочевидь, питання формування облікової політики відповідно до МСФЗ вимагають вдосконалення.

Розробка і документальне оформлення облікової політики є важливими і цінними з точки зору професійної думки бухгалтера, на якій будується застосування багатьох положень міжнародних стандартів фінансового обліку, які з точки зору багатьох науковців та практиків, зокрема Т. В. Барановської, С. Ф. Голова, В. А. Кулик, Л. Г. Ловінської, М. С. Пушкаря та ін., є загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку та фінансової звітності. На відміну від цих принципів, правила визнання, оцінки, подання і розкриття окремих об'єктів обліку або елементів фінансової звітності вимагають, як правило, конкретизації з врахуванням специфіки діяльності підприємства.

Підприємствам, які повинні складати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами необхідно розробити облікову політику та План рахунків відповідно до МСФЗ, затвердити їх наказом по підприємству, а також провести аналіз відповідності положень облікової політики, розроблених відповідно до вимог національних П(С)БО – вимогам МСФЗ.

Водночас керівництво має врахувати:

- стандарти та інтерпретації, що регулюють аналогічні або пов'язані операції;
- визначення, критерії визнання та концепції оцінки, викладені в Концептуальних основах підготовки та складання фінансової звітності;
- постанови інших органів стандартизації обліку, які керуються схожими концептуальними принципами;
- прийняті галузеві підходи (практики) [3].

Сучасні умови диктують багато в чому новий підхід до теоретичного і методичного вдосконалення механізму формування облікової політики, який дозволив би подолати обмеженість сформованих уявлень, враховував би повний спектр вимог, що пред'являються нормативними документами та користувачами звітності.

Облікова політика, що розробляється вітчизняними підприємствами, повинна включати, як мінімум, фінансовий і податковий, а при необхідності і управлінський аспект. Кожний з них, у свою чергу, передбачає загальну (вступну), організаційну та методичну частину. Існування таких видів обліку як фінансовий, управлінський, податковий,

статистичний, принципи і правила ведення яких можуть суттєво відрізнятися одні від одних, зумовлює розробку облікової політики для кожного із видів обліку [4].

Підприємства, що переходять на МСФЗ і, відповідно, подаватимуть звітність згідно цих стандартів, повинні застосовувати нову облікову політику, яка відповідає міжнародним стандартам обліку та звітності. Згідно з п.7 МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» облікові політики підприємства мають відповідати усім МСФЗ, що є чинними станом на кінець його першого звітного періоду, за який підприємство складає фінансову звітність за МСФЗ [5].

Облікова політика за МСФЗ застосовується тільки до звітності, складеної за міжнародними стандартами.

Потрібно зауважити, що МСФЗ у процесі конвергенції з US GAAP зазнають постійних змін з метою їх удосконалень, що, у свою чергу, суттєво впливає на облікову політику підприємств та порядок обліку окремих елементів фінансової звітності.

Порядок вибору облікової політики для подання фінансової інформації у звітності за міжнародними стандартами описано в окремих стандартах, а от порядок зміни політики, зміни бухгалтерських оцінок та виправлення помилок представлено в Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку «Облікові політики, зміни в бухгалтерських оцінках та помилки» (МСБО 8). Метою стандарту є гармонізація обліку змін бухгалтерських методів з точки зору порівнянності звітів різних періодів однієї компанії, а також порівнянності звітності різних компаній.

Під час вибору та застосування облікових політик необхідно керуватися відповідними стандартами й інтерпретаціями з урахуванням роз'яснень щодо їх застосування, випущених Радою з МСФЗ. За відсутності конкретних Стандартів та Інтерпретацій, керівництво підприємств самостійно розробляє облікову політику та забезпечує її застосування таким чином, щоб інформація, яка подається у фінансовій звітності, була доречною та надійною, що включає: достовірне подання; пріоритет змісту над формою; нейтральність; обачність; повноту.

Вітчизняні стандарти за останні роки істотно просунулися в частині гармонізації з міжнародними принципами обліку. Проте, як і раніше, частина положень ПСБО мають суттєві відмінності з МСФЗ, що вимагає від суб'єкта господарювання додаткових трудовитрат по паралельному веденню ряду ділянок обліку. Тому підприємствам, які прийняли рішення про перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності, перш за все слід максимально зблизити методи обліку по МСФЗ і ПСБО.

### **Література:**

1. МСБО 8 «Облікові політики, зміни в бухгалтерських оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_020/ed20120619](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_020/ed20120619)

2. НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

3. Каменська Т. Облікова політика та бухгалтерські оцінки відповідно до МСФЗ // Газета «Інтерактивна бухгалтерія». – 2014. – № 3 (6 січня) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/ib/2714/13540>

4. Карданова Л.З. МСФО: теоретические и практические аспекты формирования соответствующей учётной политики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://science-bsea.bgita.ru/2012/ekonom\\_2012\\_17/kardanova\\_mcfo.htm](http://science-bsea.bgita.ru/2012/ekonom_2012_17/kardanova_mcfo.htm)

5. МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_004](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_004)

# FINANCE, INSURANCE AND EXCHANGE BUSINESS: INNOVATION AND INVESTMENT STRATEGIES

## СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Адаменко И. П., к.э.н., с.н.с.

*Научно-исследовательский финансовый институт  
Киевского национального торгово-экономического университета  
г. Киев, Украина*

Система государственных финансов является одним из весомых инструментов регулирования социально-экономического развития общества. В настоящее время, важной задачей является усиление действенности институциональной составляющей системы государственных финансов с целью регулирования макроэкономической динамики, обеспечения устойчивости экономического роста, ускорения структурных изменений экономики, формирования соответствующего баланса между финансированием приоритетных мероприятий финансово-бюджетной политики и сбалансированностью системы государственных финансов.

Вместе с тем, формирование эффективной и прозрачной системы управления государственными финансами предполагает использование обоснованных научных подходов, что будет способствовать повышению качественного уровня жизни населения, устойчивому экономическому росту, обеспечению конкурентных преимуществ для национальных производителей и т.д. Учитывая экономические трансформации, важным является обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости институтов системы государственных финансов, повышение эффективности и рациональности использования государственных финансовых ресурсов.

Приоритетными направлениями развития системы государственных финансов является совершенствование бюджетного процесса по внедрению среднесрочного бюджетного планирования, повышение качества прогнозирования бюджетных показателей, усиление взаимосвязи финансово-бюджетного регулирования и цикличности социально-экономических процессов, расширение возможностей применения бюджетных, налоговых, таможенных, тарифных инструментов регулирования для достижения определенных целей государственной финансово-бюджетной политики, совершенствование механизмов валютного регулирования, обеспечение сбалансированности государственных целевых фондов.

Возникает необходимость дальнейшего совершенствования бюджетной политики, которая бы обеспечивала благоприятные условия для усиления уровня социальной защищенности населения, развития внутреннего рынка товаров и услуг, оптимизации механизма формирования, распределения национального дохода, валового внутреннего продукта между отраслями экономики и населением. В процессе оздоровления системы государственных финансов, реализации продуманной бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, социальной и инвестиционной политики, органы финансового регулирования должны более полно учитывать институциональный подход к формированию инфраструктуры финансовой системы, учитывая структурные особенности экономики и приоритеты общественного развития.

Институциональный подход к формированию финансовой политики предусматривает ее рассмотрение как динамического процесса, который постоянно совершенствуется и адаптируется в соответствии с основными задачами социально-экономического развития общества. Внедрение институционального подхода к исследованию финансовой политики является важным и предусматривает определение признаков института государственного финансового регулирования, институциональной среды, которая обеспечивает его функционирование.

К важным задачам формирования институциональной среды развития системы государственных финансов целесообразно отнести повышение качественного уровня налоговой политики; внедрение стратегического планирования на уровне главных распорядителей бюджетных средств; повышение эффективности управления ликвидностью государственных финансов и государственным долгом; дальнейшее развитие системы внутреннего и внешнего финансового контроля; реформирование сферы государственных закупок; противодействие коррупции в сфере государственных финансов; расширение доступа к информации по вопросам бюджета и тому подобное [1].

Бюджетная политика в области доходов, в том числе налогового регулирования должна быть направлена на повышение ее эффективности и формирование стабильной базы поступлений в бюджет, что будет способствовать усилению сбалансированности бюджета в средне- и долгосрочной перспективе. Важным является упрощение процедур налогового администрирования, сокращение количества затрат времени на уплату налогов и сдачу налоговой отчетности, уменьшение количества налоговых платежей. В частности, по данным «Doing Business – 2015» количество часов, которые затрачивает налогоплательщик на уплату налогов в бюджет и подачу соответствующих налоговых деклараций по налогу на прибыль предприятий, налогу на добавленную стоимость, налогу на доходы физических лиц и единого социального взноса составляет 491 час.

Необходимо активизировать инвестиционную активность субъектов хозяйствования с повышением уровня эффективности капитальных инвестиций, в том числе за счет использования механизмов государственной поддержки и стимулирующих мер бюджетно-налоговой,

денежно-кредитной политики, что позволит увеличить темпы роста экономики и усилит результативность ее структурных изменений. При этом важно отметить, что стимулирующий характер налоговой политики страны на современном этапе экономических преобразований обусловлен необходимостью обеспечения положительной динамики производства и экономического роста. Для предприятий, которые реализуют инвестиционные проекты и соответствуют критериям, определенным Законом Украины «О стимулировании инвестиционной деятельности в приоритетных отраслях экономики с целью создания новых рабочих мест» от 06.09.2012 № 5205 – VI, в отраслях экономики, обеспечивающих потребности общества в высокотехнологической продукции, высококачественных услугах и реализующих государственную политику развития производственного и экспортного потенциала, предусмотрены разные ставки для налога на прибыль стимулирования занятости: с 1 января 2013 года по 31 декабря 2017 год включительно установлена на нулевом уровне, с 1 января 2018 года по 31 декабря 2022 год включительно – 8 процентов, с 1 января 2023 года – 16 процентов. Кроме того, до 1 января 2020 года, освобождаются от налогообложения прибыли производители биотоплива; в частности: прибыль от производства электрической и тепловой энергии с использованием биологических видов топлива; прибыль производителей техники, оборудования для изготовления и реконструкции технических и транспортных средств, потребляющих биологические виды топлива, полученная от продажи данной техники. Освобождаются от налогообложения 80 процентов прибыли предприятий, полученной от продажи на таможенной территории страны оборудования, работающего на возобновляемых источниках энергии; материалы, сырье, оборудование и комплектующие, которые будут использоваться в производстве энергии из возобновляемых источников; энергоэффективное оборудование и материалы, изделия, эксплуатация которых обеспечивает экономию и рациональное использование топливно-энергетических ресурсов; средства измерения, контроля и управления расходами топливно-энергетических ресурсов; оборудование для производства альтернативных видов топлива. Возрастает необходимость в оценке эффективности расходов государственного и местных бюджетов исходя из анализа их влияния на экономический рост и социальное развитие, что предусматривает расширение сферы применения программного и отраслевого подхода при планировании бюджетных расходов. Важным является совершенствование механизма мониторинга и оценки эффективности бюджетных программ с одновременным развитием программно-целевого метода планирования бюджета как инструмента повышения ответственности и заинтересованности исполнителей государственных программ экономического и социального развития в достижении лучших результатов в условиях ограниченных финансовых возможностей бюджета. Важным является дальнейшее развитие системы сравнительной оценки финансовых обязательств, учитывая их специфику, сроки и механизмы реализации. С целью повышения действенности бюджетной

политики в сфері витрат, вагомим вважається визначення та встановлення меж витрат для державних програм розвитку на середньтермінову перспективу та їх подальше інтегрування в процес формування бюджетних показників на плановий та наступні за плановим два бюджетних періоди.

Таким чином, підвищення рівня ефективності та результативності системи державних фінансів передбачає розробку довготривалої фінансово-бюджетної стратегії, спрямованої на посилення дієвості економічних трансформацій. При цьому важливим вважається забезпечення фінансової стійкості системи державних фінансів та макроекономічної стабільності, які необхідні для формування та реалізації довготривалих завдань соціально-економічного розвитку суспільства. Достиження довготривалої економічної стабільності сприятиме створенню відповідних умов для економічного зростання, підвищенню показника інвестиційної привабливості країни, її адміністративно-територіальних одиниць, рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та благополуччя населення.

#### **Література:**

1. Державне фінансове регулювання економічних трансформацій : монографія / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канева та ін.; за заг. ред. А.А. Мазараки. – М.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 376 с.

## **МЕТОДОЛОГІЧНИЙ БАЗИС РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ СТРАХОВИХ ВІДНОСИН В АГРАРНІЙ СФЕРІ**

**Віленчук О. М., докторант**

*Житомирський національний агроекологічний університет  
м. Житомир, Україна*

Формування страхових відносин в аграрній сфері – це складний, багатоступеневий, часто суперечливий процес організації та узгодження фінансово-економічних інтересів між суб'єктами та об'єктами страхування. Відтворення дієвого механізму розподілу (перерозподілу) ризиків та відповідальності становить суть і зміст страхування в сучасному середовищі, у якому здійснюється виробництво, переробка та реалізація сільськогосподарської продукції. З наукової точки зору постає завдання у відображенні методології страхових відносин як основи для організації функціонування ринку аграрного страхування.

В сучасній науковій літературі наголошується на тому, що «Методологія – це знання знань» та акцентується увага на значимості її пізнання, оскільки «За допомогою методології економічна наука



заглиблюється сама в себе – визначає своє співвідношення з предметом дослідження, межі свого застосування, ідентифікує себе як суспільна наука, розкриває зв'язки з іншими науками, спосіб взаємодії знань зі знаннями, теорії та реальності й у цьому сенсі виступає як субдисципліна, основа економічної науки» [1, с. 69]. Американський вчений Брюс Колдуелл Дж. методологію визначає як визначення зв'язку між теоретичними концепціями та обґрунтованими висновками про реальний світ; зокрема, методологія в економічній науці – це та галузь, де розглядаються способи, якими економісти обґрунтовують свої теорії, і мотиви, що вони наводять при виборі однієї з них [3, с. 23]. Багатогранність економічних відносин у суспільстві потребує певної систематизації і конкретизації з формулюванням конкретних цілей та механізмів їх досягнення, у цьому контексті методологія трактується, як «вчення про організацію діяльності» [2, с. 20].

Наявність значної кількості суб'єктів і об'єктів на ринку аграрного страхування потребує методологічної упорядкованості. Актуальність даного питання зростає у зв'язку з певними протиріччями фінансово-економічних інтересів (страхові тарифи, ліміт відповідальності, розмір страхового відшкодування) між суб'єктами ринку, що зумовлено самою природою страхування. Висвітлення методології в страхуванні ґрунтується на єдності теоретичних і практичних методах пізнання щодо організації та управління страховими відносинами в аграрній сфері.

Методологія досліджень у страхуванні полягає в усвідомленні послідовності механізму формування і реалізації страхових інтересів між суб'єктами страхового процесу. Особливості сільськогосподарського виробництва пов'язані з проявом найрізноманітніших ризиків (природо-кліматичних, антропогенних, техногенних, екологічних, фінансово-економічних, цінкових та ін.), що є основою для забезпечення соціально-економічних та фінансових взаємовідносин між учасникам ринку аграрного страхування. Невизначеність, перманентність та ймовірність досягнення очікуваних результатів у процесі виробництва та переробки сільськогосподарської продукції потребує реалізації політики страхового захисту аграріїв, які здійснюють підприємницьку діяльність на сільських територіях.

Відображення методології страхових відносин в аграрній сфері потребує обґрунтування і визначення місії, ключових завдань та основоположних функцій кожного з суб'єктів у забезпеченні процесу страхування сільськогосподарських ризиків (рис. 1). Реалізація базових прав страховиків і страхувальників (здійснення замкнутого розподілу ризиків) з дотриманням їх ключових обов'язків (надання страхового захисту та своєчасної сплати страхових платежів за надані страхові послуги та ін.) створює необхідні передумови для формування страхових відносин в сільській місцевості. Соціально-економічна спрямованість страхування полягає, перш за все, у створенні прогнозованих, беззбиткових умов здійснення виробничої діяльності в аграрній сфері.



**Рис. 1. Відображення визначальної місії, ключових завдань та основоположних функцій учасників ринку аграрного страхування**

Формування і функціонування ринку аграрного страхування здійснюється завдяки фінансово-економічній взаємодії суб'єктів та об'єктів страхових відносин. З метою упорядкованості етапів страхового процесу і систематизації взаємовідносин між його учасниками постає необхідність у розмежуванні методології організації та методології розвитку і управління страховою діяльністю в аграрній сфері (рис. 2).



**Рис. 2. Логістична послідовність дослідження методології формування страхових відносин в аграрній сфері**

Методологія організації ґрунтується на послідовній логіці таких дій, як: прийняття ризиків на страхування; розробка страхових продуктів;

укладання і виконання договорів страхування та виплата страхового відшкодування. Методологія розвитку і управління передбачає реалізацію таких заходів, як: інституціалізація ринку аграрного страхування; формування політики страхового маркетингу; організація страхового менеджменту страховика; стимулювання попиту та пропозиції на ринку аграрного страхування; збалансування кількісних і якісних показників діяльності страховика; використання потенціалу розвитку ринку аграрного страхування й функціонування механізму аграрного страхування як інструменту забезпечення продовольчої безпеки країни.

Реалізація логістичної послідовності при формуванні методології організації, розвитку і управління страховою діяльністю в аграрній сфері спрямована на підвищення ділової та інвестиційної привабливості страхового ринку. Аграрії інвестуючи фінансові ресурси у різноманітні страхові продукти (класичні та індексні) забезпечують покриття сільськогосподарських ризиків страхуванням, тим самим уникаючи непередбачених збитків, що сприяє збалансуванню їх доходів і витрат у просторі та часі. Страхові компанії, спрямовуючи інвестиції у розробку та реалізацію конкурентоспроможних страхових продуктів, створюють умови для розподілу (перерозподілу) ризиків між зацікавленими суб'єктами ринку з метою надання страхового захисту аграріям та підвищення дохідності й рентабельності страховика.

Наукове пізнання теорії і практики аграрного страхування ґрунтується на методології формування інституціональних, фінансово-економічних та морально-етичних відносинах між суб'єктами страхового процесу. Розкриття методологічного базису організації страхових відносин потребує відображення визначальної місії, ключових завдань та основоположних функцій учасників ринку аграрного страхування, координація дій, яких забезпечує процес розподілу (перерозподілу) ризиків і відповідальності у просторі та часі. Авторська інтерпретація логістичної послідовності дослідження методології страхових відносин в аграрній сфері спрямована на формування сприятливого страхового середовища в сільській місцевості з метою використання механізму страхування як інструменту нейтралізації ризиків у процесі виробництва та переробки сільськогосподарської продукції.

#### **Література:**

1. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій / А. С. Гальчинський. – К.: «АДЕФ-Україна», 2010 – 527 с.
2. Новиков А. М. Методологія / А. М. Новиков, Д. А. Новиков. – М. СИНТЕГ. – 668 с.
3. Caldwell B. Beyond Positivism: Economics Methodology in the Twenty Century. London: Allen and Unwind, 1982. 298 p.

## **КРЕДИТНІ СПІЛКИ ТА СТРАХОВІ КОМПАНІЇ УКРАЇНИ: ДЕЯКІ АСПЕКТИ СПІВПРАЦІ**

**Волкова О. Г., к.е.н.,  
старший викладач**

*Одеський національний економічний університет  
м. Одеса, Україна*

**Баранова В. Г., д.е.н., професор**

*Одеський національний економічний університет  
м. Одеса, Україна*

Кредитні спілки та страхові компанії належать до небанківських фінансових посередників, які надають фінансові послуги в різних сегментах фінансового ринку: кредитні спілки на кредитному ринку та ринку депозитних вкладів, страхові компанії – страховому ринку. Разом з тим, фінансові послуги кредитних спілок можуть виступати об'єктами страхування, що і є основним підґрунтям для налагодження успішної співпраці між вказаними фінансовими установами.

Потреби кредитних спілок у захисних фінансових механізмах від ризиків у власній господарській діяльності, а також надання певних гарантій своїм вкладникам, диктують необхідність налагодження тісної взаємодії із страховими компаніями. Ці причини, на перший погляд, зумовлюють зацікавленість лише кредитних спілок у співпраці з страховими компаніями. З іншого боку, перспективною виглядає співпраця страхових компаній з кредитними спілками з точки зору диверсифікації страховими компаніями власної діяльності: страхування ризиків як самої кредитної спілки так і надання страхових продуктів для її членів. Останнє набуває особливого значення, оскільки характерна особливість діяльності кредитних спілок – існування довірчих відносин із своїми членами, які одночасно є її клієнтами надасть змоги страховими компаніями розповсюджувати серед останніх страхові продукти.

Існує й інший вектор співпраці кредитних спілок із страховиками – страхування кредитними спілками власної діяльності (фінансових ризиків), так і страхування відповідальності позичальника за своєчасне повернення кредиту за кредитним договором (кредитні ризики). При такій постановці питання, вкладники отримують подвійний спосіб захисту своїх вкладень до кредитних спілок, оскільки об'єктом страхування виступає фінансова спроможність останніх: у першому випадку, здійснюється безпосереднє страхування фінансових ризиків кредитних спілок від неповернення вкладів внаслідок їх неплатоспроможності, у другому випадку, страхується кредитний ризик неповернення кредиту, а значить зменшується ризик втрати виданих кредитними спілками коштів завдяки отримання страхового відшкодування.

Не менш важливою формою співпраці кредитних спілок із страховими компаніями, яка, на сьогодні є не доступною, є можливість використання

інвестиційного потенціалу страхових компаній шляхом кредитування спілок. На жаль, страхові компанії на законодавчому рівні обмежені напрямками розміщення коштів страхових резервів: акції, облигації, іпотечні сертифікати. Страховикам забороняється здійснення інших видів кредитування, крім кредитування житлового будівництва діяльності та видачі кредитів страхувальникам – фізичним особам, що уклали договори страхування життя [1].

Структура активів страхових компаній представлена в акціях, облигаціях та іпотечних сертифікатах – 39,7%, на депозитних банківських вкладах рахунках – 30,3%, у нерухомості – 5,6%, у державних цінних паперах – 6,3%, у правах вимог до перестраховиків – 10,1%, 8% – в інших активах (поточні банківський рахунки, банківські метали, інвестиції в економіку, кредити для житлового будівництва) [2].

Імперативно визначений перелік активів обумовлюється необхідністю забезпечення безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості. Однак, вбачається сумнівним, встановлення переваг для вкладення в облигації та акції будь-якого суб'єкта господарювання на фоні заборони кредитування іншої фінансової установи. Крім того, постійні кризи національної банківської системи не додають впевненості в надійності банківських депозитних вкладень. З метою розширення та проведення ефективної політики інвестування коштів, страхові компанії повинні мати можливість здійснювати кредитування більш широкого кола операцій, що потребує внесення законодавчих змін до профільного Закону про страхування.

Безперечно, кредитування спілок обумовлює необхідність створення для страхових компаній відповідної технології аналізу фінансового стану кредитної спілки та оцінки ступеню ризиків її діяльності. Враховуючи, що основним видом діяльності кредитних спілок є кредитування фізичних осіб – своїх членів, об'єктом аналізу є якість кредитного портфелю кредитних спілок.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що співпраця з страховими компаніями для кредитних спілок – це альтернативне джерело отримання фінансових ресурсів, інструмент гарантування внесків (вкладів) на депозитні рахунки та забезпечення виданих кредитів; для страхових компаній – збільшення клієнтської бази, надійний об'єкт інвестування.

#### **Література:**

1. Закон України «Про страхування» із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

2. Чеберяко О. В. Інтегровані фінансові посередники як форма взаємодії банків та небанківських установ / О. В. Чеберяко, А. Б. Лобода // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 312-318.

# ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ

**Хижняк К. Г., студент**

*Дніпродзержинський державний технічний університет  
м. Дніпродзержинськ, Дніпропетровська область, Україна*

**Ганзюк С. М., к.е.н., доцент**

*Дніпродзержинський державний технічний університет  
м. Дніпродзержинськ, Дніпропетровська область, Україна*

Кредитна спілка, як відомо, є неприбутковою організацією, заснованою фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки (ст. 1 Закону України «Про кредитні спілки») [1; 2]. Кредитна спілка є фінансовою установою, виключним видом діяльності якої є надання фінансових послуг, передбачених Законом України «Про кредитні спілки». Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 року (ст. 1) кредитну спілку віднесено до кредитних установ – фінансових установ, які відповідно до закону мають право за рахунок залучених коштів надавати кредити на власний ризик [2].

Діяльність кредитної спілки ґрунтується на таких основних принципах: добровільності вступу до кредитної спілки та свободи виходу з неї; рівноправності членів кредитної спілки; самоврядування; гласності.

Відповідно до цих принципів [2]:

– ніхто не може бути примушений вступати до кредитної спілки, а виключення з членів кредитної спілки здійснюється лише у разі порушення членом кредитної спілки її статуту;

– усі члени кредитної спілки мають рівні права, у тому числі під час голосування на загальних зборах, незалежно від розміру пайового та інших внесків;

– забороняється будь-яке втручання у діяльність кредитної спілки, за винятком випадків, передбачених законами України та положенням (про кредитні спілки);

– кредитна спілка зобов'язана відповідно до цього положення забезпечити повне та своєчасне інформування своїх членів з питань власної діяльності, а також на їх прохання ознайомлювати з протоколами загальних зборів і засідань інших органів управління кредитної спілки, надавати копії документів або витяги з них.

– кредитна спілка є юридичною особою, має самостійний баланс, банківські рахунки, які відкриває і використовує згідно із законодавством у самостійно обраних банківських установах, а також печатку, штамп та бланки зі своїм найменуванням, власну символіку.

– кредитна спілка набуває статусу юридичної особи з моменту її державної реєстрації. Кредитна спілка може укласти від свого імені

договори та інші угоди, які не суперечать положенню, іншим нормативно-правовим актам і статуту кредитної спілки, набувати майнових та немайнових прав, мати обов'язки, що випливають із законо-давства України та укладених кредитною спілкою угод, бути позивачем і відповідачем у судах та ін. [2].

В умовах фінансової нестабільності, яка охопила економіку України, спостерігається напружена ситуація на ринку кредитної кооперації України. За даними Нацкомфінпослуг станом на 30.06.2015 р. кількість кредитних спілок в Україні становила 588, що на 39 спілок (6,2%) менше порівняно з аналогічним періодом 2014 року. Зокрема, 23% (133 кредитні спілки) входять до Всеукраїнської асоціації кредитних спілок (ВАКС) [3].

При цьому, на ринку членів кредитних спілок стало менше на 11,8% – до 775 тис. громадян України. В той же час, у кредитних спілок-членів ВАКС кількість членів зменшилась на 8,9% та станом на 30.06.2015 р. складає 372,6 тис. громадян, а це 48,1% усього ринку кредитної кооперації України [3].

Станом на 2015 р. система кредитної кооперації об'єднувала понад 775 тис. громадян України. З них:

- 27,3 тисяч громадян довірили свої кошти українським кредитним спілкам, з яких 57,9% – вкладники кредитних спілок, які є членами ВАКС;
- 170,9 тисяч громадян мають діючі кредитні договори, з яких майже кожен другий позичальник кредитних спілок отримав кредит у кредитній спілці, яка є членом ВАКС [3].

Зважаючи на події в країні, активи кредитних спілок України зменшилися до 2232,3 млн грн, тоді як минулого року станом на 30.06.2014 р. активи ринку склали 2361,9 млн грн. До подій в Україні, які розпочалися на початку 2014-го, а точніше станом на 30.06.2013 р., активи ринку кредитної кооперації склали 2803,1 млн грн, що на 25,6% більше порівняно з активами ринку на сьогоднішній день. У той же час, станом на 30.06.2015 р., активи кредитних спілок-членів ВАКС нараховують 776,5 млн грн, тобто складають третину ринку кредитної кооперації – 34,8% [3].

Багатьом кредитним спілкам довелося скоротити обсяги видачі кредитів населенню. За даними Нацкомфінпослуг, у I півріччі 2015 р. надано кредитів на суму 998,3 млн грн, тоді як минулого року за це ж період було надано кредитів на суму 1 086,3 млн грн, або на 8,8% більше. В кредитних спілках-членів ВАКС кредитування в I півріччі 2015-го порівняно з I півріччям 2014-го зменшилося на 17,9%, а розмір середнього кредиту, що надавався одному члену спілки, збільшився до 8,6 тис. грн. Середня сума кредиту на ринку складала 11,5 тис. грн. [3].

Найбільш популярними на ринку залишаються кредити на споживчі потреби, а саме на придбання техніки для дому, оплату навчання, лікування й інших соціальних потреб, частка яких сягає понад 61,4% від загальної суми наданих кредитів. У складі споживчих кредитів кредити на придбання автотранспорту становили 3,1% (37,0 млн грн); на придбання аудіотехніки, відео та побутової техніки – 3,4% (40,8 млн грн) і на інші потреби – 93,5% (1 127,3 млн грн). Друге місце у 2015 році посідали



кредити, надані на придбання, будівництво та ремонт нерухомого майна, – 18,3% (358,2 млн грн). Найменшу частку в загальному обсязі виданих кредитів 2,5% (48,4 млн грн), як і в попередні періоди, має кредитування ведення фермерських господарств [3].

З початку 2015 року на фоні економічно-соціальних подій в країні, спостерігається подальше погіршення показників діяльності кредитних спілок в Україні. Проте, у другому кварталі 2015-го як по ринку, так і в кредитних спілках-членах ВАКС сповільнилося падіння основних показників. У першу чергу, така тенденція зумовлена тим, що кредитні спілки намагаються бути ближчими до людей, шукають шляхи ефективної співпраці та готові до відкритого діалогу. Крім того, кредитні спілки-члени ВАКС збільшують рівень капіталізації, що, насамперед, говорить про підвищення їхньої надійності й стабільності. Також можна було спостерігати, що питома вага основних показників кредитних спілок, які є членами ВАКС, по ринку зростає та за деяким показникам (наприклад: обсяг внесків (вкладів) на депозитні рахунки; кількість членів, які мають депозитні рахунки; кількість членів, які мають діючі кредитні договори) займає більше половину ринку кредитної кооперації в Україні [3]. Сподіваємося, що попри всі складнощі, кредитні спілки завдяки своєму професіоналізму та згуртованості зможуть забезпечити достатній рівень ліквідності та платоспроможності, а також в повному обсязі задовольняти потреби своїх членів.

#### **Література:**

1. Офіційний сайт Всеукраїнської асоціації кредитних спілок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.vaks.org.ua/?menu=Finprosvita\\_scho\\_take\\_KS](http://www.vaks.org.ua/?menu=Finprosvita_scho_take_KS)
2. Закон України «Про кредитні спілки» (ВРУ; Закон від 20.12.2001 № 2908-III. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2908-14>
3. Аналіз діяльності кредитних спілок та КС-членів ВАКС за I півріччя 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.vaks.org.ua/images/finanalitika\\_vaks/2015/VAKS\\_rynok\\_II\\_kv\\_2015.pdf](http://www.vaks.org.ua/images/finanalitika_vaks/2015/VAKS_rynok_II_kv_2015.pdf)

## **FINANCE SAFETY OF THE ENTERPRISE**

**Ganushchak T. V., Associated Professor**  
*Kyiv University of Market Relationships*  
*Kyiv, Ukraine*

According to the World economical crime records the enterprises which most suffer from economical crimes are in sphere of financial services (50%), in energy producing and mining industries (43%), in communication industry (40%). The crimes committed by the employees exceeds the trespass done by other companies [1, c. 1].

**Approaches as to the definition of the term  
'financial safety of the enterprise'**

Approach	Authors	Brief contents
Situation approach	Yepifanov A.O. Plastun O.L. Dombrovskiy O.S. Kutsyk V.I. Bartysh A.I. [5, c. 22-23]	-Promotes resultful activity of the enterprise -Allows to detect problems at various stages in enterprise activity -Neutralizes crisis and prevents bankruptcy
Subjective approach	V.I. Kutsyk A.I. Bartysh [6, c. 254] T.V. Klymenko [7, c. 248-249]	- Provides steady safety of the main well-balanced financial interests from current and real threats of inner and outer sources.
Resourceful and functional approach	T.V. Gavrilova [8, c. 106]	-states the enterprise working condition with its financial steadiness provision as well as necessary financial resources to be realized to reach definite purposes and to make control one very stage, and sensibly use all financial resources to receive the profit.
Standard-legal approach	V.G. Margasova A.V. Rogoviy [9, c. 124]	- the enterprise state when it is provided to use all kinds available resources and salvation the tasks and the necessary conditions are being created to strategic development in the future ; -the creation of functional conditions to use finances directly on purposes as well minimize the abuse of the usage of finances.
Statistical approach	A.O. Yepifanov O.L. Plastun V.S. Dombrovskiy V.I. Kutsyk A.I. Bartysh [10, c. 22-23]	-creates necessary conditions for financial support, its steady growth in the current and future periods.
Approach of the strategic purposefulness	L.O. Matviychuk [11, c. 135]	-the enterprise development, the accordance its financial capacities to the market conditions in the state and as a whole, so it gives the objective possibility to estimate the correctness and advisability of the chosen financial strategy.

Annual company losses because of thefts, trespass or other frauds may reach 7% of the profit. Nearly 80% of damage in Ukrainian companies is the matter of deliberate actions or personnel neglect. Meanwhile the survey made within companies showed that 56% of them do not have effective fighting fraud system, only 37% seems to have it formally [2].

About 80% of financial losses are committed by the personnel. 20% of crimes are caused by illegal access to the computer information data. Consequently the price of the problems is from 6 to 9% of the profit [3].

Economical safety is the core function of the enterprise activity to avoid the destructive processes [4, c. 170]. One of the main parts of the economical safety is financial safety of the enterprise.

Financial safety of the enterprise plays the main role in provision of its functioning, development of the activity. That is why it is necessary to give the definition of the 'financial safety of the enterprise'.

To counteract the threats, hazard and risk and to provide the safety and steady growth of the enterprise is possible only on the basis of the joint approaches to form the information resources, which are the source of the adoption of the strategic, tactical and operation managerial decisions [12, c. 185].

The important place in the system information component takes the recording policy of the enterprise, which reflects its working performance and contains information about money movement. Recording is one of the methods of financial system managing along side with planning, motivation, arrangement, analysis and supervision in the process of the provision of the managerial activity and adoption of the strategic and tactical decisions [13].

Accounting systems contain confidential information that should be kept safe and secure at all times. The consequences of unauthorized access can be devastating – from identity theft problems to loss of irreplaceable data. When accounting data is changed or deleted on purpose or by chance, it creates havoc in the accounting department, calling into question the reliability or accuracy of all data [14].

In the system of secret keeping of accounting performance there must be an electronic digital signature.

The accounting information system infrastructure is crucial to the carry out successfully most of bookkeeping operations in a modern enterprise. Consequently, the safety of the system should be an important issue on the enterprise agenda. A series of factors can be construed as having increased the risk of electronic attack at the accounting information system infrastructure such as unavoidable difficulties of securing such system; the increased globalization; insufficient awareness and training of the accounting systems users, and attitudes or practices that do not observe use procedures; availability of information with concern to unauthorized access to the accounting information system; unclear regulations and certain jurisdictional difficulties [14].

The given research in accounting maintenance of the enterprise financial safety allows to formulate the generalizing conclusions, which cover its content and the role: the accounting maintenance of the enterprise financial safety is the component to the information all maintenance of the enterprise financial

safety; the absence of the suited preparation system of the staff in the sphere of management of the financial economic safety in the national educational establishments in accordance with the modern market in services; the lack of understanding the needs of the accounting maintenance of the informational safety of the enterprise by the managers; the slow process of spreading necessary information at the enterprises about the accounting maintenance.

### References:

1. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09. – К., 2013. – 36 с.

2. Кадрова безпека [Електронний ресурс] / Режим доступу до джерела: <http://privatbank.ua/ua/business/srednemu-i-kрупnomu biznesu/kadrovaja-bezopasnost/>

3. Чумарін І.Г. Що таке кадрова безпека компанії [Електронний ресурс] / Режим доступу до джерела: <http://alls.in.ua/41136-shho-take-kadrova-bezpeka-kompani.html>

4. Більботенко І.В. Системоутворюючі чинники економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності / І.В. Більботенко // Вчені записки Університету «КРОК» / Ун-т економіки та права «КРОК». – Вип. 1 (1997). – Вип. 32. – Т. 2. – К., 2012. – С. 170-180.

5. Черниш О.В. Фінансова безпека підприємства в умовах кризового середовища / О.В. Черниш, І.О. Тарасенко // Вісник Хмельницького національного університету. – Вип. 3 – Т. 2. – 2009. – С. 117-119.

6. Єпіфанов А.О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ [Текст]: монографія / А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський. – Суми: ДВНЗ «УФБС НБУ», 2009. – 295 с.

7. Маргасова В.Г. Теоретичні засади визначення сутності поняття «безпека» / В.Г. Маргасова, А.В. Роговий // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – Вип. 3(7). – 2010. – С. 121-125.

8. Куцик В.І. Фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління: проблеми забезпечення / В.І. Куцик, А.І. Бартиш // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – Вип. 21.4. – 2011. – С. 250-255.

9. Гаврилова Т.В. Управління фінансовою безпекою підприємства / Т.В. Гаврилова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – Вип. 4. – 2011. – С. 103-106.

10. Черниш О.В. Фінансова безпека підприємства в умовах кризового середовища / О.В. Черниш, І.О. Тарасенко // Вісник Хмельницького національного університету. – Вип. 3 – Т. 2. – 2009. – С. 117-119.

11. Клименко Т.В. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансової безпеки підприємства / Т.В. Клименко // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – Вип. 3(11). – 2011. – С. 246-249.

12. Захаров О.І. Інформація в управлінні системою економічної безпеки підприємства / О.І. Захаров // Вчені записки Університету «КРОК» / Ун-т економіки та права «КРОК». – Вип. 1 (1997). – Вип. 19. – К., 2009. – С. 177-186.

13. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovye-zakonodavstvo/normativno-pravovi-akti-z-pitan-kpr/zakoni-ukraini/61759.html>

14. Shanker Sheila Accounting Information Systems & Safety/ Sheila Shanker, Demand Media // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smallbusiness.chron.com/accounting-information-systems-safety-3955.html> (Дата обращения: 26.11.2015)

15. Safety of the Accounting Information System Infrastructure // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ideas.repec.org/a/ovi/oviste/v11y2011i1p13391345.html> (Дата обращения: 26.11.2015)

## **RELEVANCE TAX REFORM IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION**

**Goncharenko I. G., PhD in Economics, Associate Professor**  
*Cherkasy State Technological University*  
*Cherkasy, Ukraine*

European integration idea in recent years has gained wide support in the Ukrainian society. European integration is not only a basic foreign policy priority, but it also plays one of the key roles in domestic policy of Ukraine. Proclamation of full EU membership is a strategic goal for our country.

Tax policy may be considered as a factor that forms development system in the context of providing international competitiveness. Brining of the tax system with international standards allows avoiding harmful tax competition.

The main methodological principles of tax harmonization are: compliance with tax reform needs of socio-economic development; the need for coordination of tax reforms with comprehensive reform policy when fiscal function of taxation combined with the reduction of certain public expenditures; determinacy of the starting reform of the tax system by phase of economic growth, when a risk of decreasing of tax revenue is not critical to the state. EU practice indicates the predominance of direct taxes over indirect. You may take the practice of the ratio of direct and indirect taxes in the EU, that reduce tax load from production to consumption, as well as resource and environmental payments. Such reform should be introduced gradually, each step should expand its tax policy harmonization and Ukraine lead to these initiatives.

Adaptation of the tax system to EU requirements contributes to the quality of fiscal regulation, especially through the exchange of experience and best practices in implementing a moderate tax burden on taxpayers, ensuring the reliable protection of their rights and guarantees, further increasing of economic development, and also influences the simplification of tax administration and reduce irregularities and fraud in evasion of their payment.

In Ukraine, the tax system leads to problems such as reducing the motivation of entrepreneurial activity, lack of interest entities to change their status as subjects, who has a right to use simplified tax system, that slows their development and growth activities, so it leads to crushing some medium enterprises. International experience and practice management suggest that an

important condition of the market economy is the presence and cooperation large, medium and small enterprises and their optimal ratio.

The ambiguity of interpretation of tax legislation affects the business entities, reducing the attractiveness of the national economy for foreign investors.

To correct deficiencies, that exist in Ukrainian tax system, the first step is a necessity to bring the legal framework according to European directives and principles. First of all, it concerns the constitutional reform, as the current version of the Constitution of Ukraine is not very clear division of powers between the different branches of government that may hinder the effective functioning of government institutions. The next step is to obtain the maximum result of activity of fiscal services, namely the need to solve a range of complex organizational, legal, information technology and psychological problems. First, you need to win the trust of society and taxpayers – to convince the public that paying taxes is a constitutional and civil responsibility, care for retirees and future generations, a sign of civilized society.

Also, it is necessary to further improvement of coordination of government in providing analytical, organization, operation and control by the tax authorities, protection of taxpayers and reduction of bureaucratic procedures, taking into account more EU requirements by making appropriate amendments to the Tax Code.

The process of integration into the European Union requires Ukraine to quality financial, socio-economic transformation. It is a complex, long-term process that Ukraine must overcome to achieve the ultimate goal – creating a competitive, high-life of the country. The main directions of reforming the tax system of Ukraine: the creation of high-quality tax system, which will provide favorable conditions for business investment and increase total tax revenues to budgets of all levels and state funds, so the issue of tax reform in the context of European integration remains open.

#### **References:**

1. Гармонізація податкового законодавства : українські реалії : монографія / [Білецька Г. М., Кармаліта М. В., Куц М. О. та ін.]. – К. : Алерта, 2012. – 222 с.

2. Серебрянський Д. М. Міжнародний досвід гармонізації бухгалтерського та податкового обліку з податку на прибуток / Серебрянський Д. М., Смірнова О. М., Огороднікова І. І. – Ірпінь : НДІ фінансового права, 2013. – 75 с.

3. G20 Leaders` Declaration, September 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.g20.org/load/782795034>

4. Agreement on Exchange of Information on Tax Matters/ OECD [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.oecd.org/tax/exchange-of-tax-information/2082215.pdf>

5. Articles of the Model Convention with Respect to Taxes on Income and on Capital (as they read on 17 July 2008) [Electronic resource]. – Mode of access:<http://www.oecd.org/tax/treaties/42219418.pdf>

## კომერციული ბანკების საკრედიტო პოლიტიკა

### CREDIT POLICY OF COMMERCIAL BANKS

ნინო გრიგალაშვილი, ბიზნესის ადმინისტრირების დოქტორი  
სულხან-საბა ორბელიანის სასწავლო უნივერსიტეტი  
ქ. თბილისი, საქართველო

**Grigalashvili N., Doctor of Business Administration**  
*Sulkhan-Saba Orbeliani Teaching University,*  
*Tbilisi, Georgia*

#### **Annotation**

Credit policy success depends on how fully embodies the goals developed at each stage of the bank's strategy and tactics. Strategic and tactical issues lending policy defines the role of credit in the bank's development as a commercial enterprise. The main objective of the credit policy is to ensure the use of the loan according to its spirit. The quality of the credit policy is determined primarily by the quality of execution determines its principles. For stable operation of any commercial bank is necessary to develop methods of assessment to ensure the financial stability of the bank.

ბანკის საკრედიტო პოლიტიკის როლი მდგომარეობს საკრედიტო რესურსების ინვესტირებისა და აკუმულაციის პროცესში, საბანკო საქმიანობის განვითარებისა და სრულყოფის პრიორიტეტული მიმართულების განსაზღვრაში, საკრედიტო პროცესის განვითარებასა და მისი ეფექტურობის ამაღლებაში.

კომერციული ბანკის საკრედიტო პოლიტიკა ბანკის კომპლექსურ ღონისძიებებს მოიცავს, რომელთა მიზანს საკრედიტო ოპერაციების შემოსავლიანობის ამაღლება და საკრედიტო რისკის შემცირება წარმოადგენს.

კომერციული ბანკის საბანკო პოლიტიკასა და საკრედიტო პოლიტიკას აქვთ საერთო მიზანი – მოგების მიღება მეანაბრეთა ფულადი საშუალებების განთავსებიდან, ასევე ბანკის დინამიური განვითარება მომსახურების სპექტრისა და მოცულობის გაზრდის მიმართულებით, რაც ბანკის მოგების ზრდისა და სტაბილურობის გარანტიას იძლევა.

საკრედიტო პოლიტიკის წარმატება დამოკიდებულია იმაზე, რამდენად სრულადაა ხორცმესხმული ბანკის სტრატეგიისა და ტაქტიკის ყოველ ეტაპზე შემუშავებული მიზანდასახულობანი. კომერციული ბანკის საკრედიტო პოლიტიკის ძირითადი მიზნები შეიძლება იყოს: საკრედიტო ბაზრის ანალიზი და მიზნობრივი

ბაზრების განსაზღვრა საკრედიტო რისკის მინიმიზაციის მიზნით; მოგების მაქსიმიზაცია დაკრედიტების პროცესში და დეპოზიტებში სახსრების მოზიდვა; ბანკის სადეპოზიტო და საკრედიტო პორტფელის მართვის ოპტიმიზაცია; ბანკის ლიკვიდობის შენარჩუნება კრედიტების (სესხების და ვალების) მართვის პოზიციით.

არ არსებობს ერთიანი (ერთნაირი) საკრედიტო პოლიტიკა ყველა ბანკისათვის. ყოველი კონკრეტული ბანკი განსაზღვრავს თავის საკუთარ საკრედიტო პოლიტიკას, ითვალისწინებს რა ეკონომიკურ, პოლიტიკურ, სოციალურ პოლიტიკას, მისი ფუნქციონირების რეგიონში ან რაც უფრო სწორეა, ყურადღებას აპყრობს იმ გარე და შიდა რისკების ერთობლიობას, რომლებიც ახდენენ გავლენას მოცემული ბანკის მუშაობაზე. კომერციული ბანკის საკრედიტო პოტენციალი განისაზღვრება, როგორც ბანკში მობილიზებული სახსრების სიდიდე ლიკვიდურობის რეზერვის გამოკლებით. კომერციული ბანკის ლიკვიდურობის საერთო რეზერვი ცენტრალური ბანკის მიერ დადგენილ აუცილებელი რეზერვის ნორმაზე და ბანკის მიერ ინდივიდუალურად განსაზღვრულ ლიკვიდურობის რეზერვის დონეზეა დამოკიდებული.

საქართველოს საბანკო სისტემის ფინანსური მდგრადობა ქვეყნის საფინანსო-ეკონომიკური მდგომარეობის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი მექანიზმია. იგი, გარდა იმისა, რომ უდიდეს ზეგავლენას ახდენს ეროვნული ეკონომიკის შემდგომ განვითარებაზე, ამასთანავე გულისხმობს: კაპიტალის საკმარისობის გაძლიერებას, აქტივების ხარისხის ამაღლებას, რისკების მართვის თანამედროვე პრინციპების დანერგვას, ლიკვიდობის, დეპოზიტების დაზღვევის უზრუნველყოფისათვის საჭირო პირობების შექმნის და საბანკო საიდუმლოების დაცვის სახელმწიფო რეგულირების აუცილებლობას.

კომერციული ბანკის საიმედოობაში დიდ როლს ასრულებს ეკონომიკური ფაქტორები, რომელთა შორის განსაკუთრებით საყურადღებოა ნებისმიერი ეკონომიკური სტრუქტურის ფინანსური მდგრადობის ისეთი პირობები, როგორცაა: კაპიტალის საკმარისობა, აქტივებისა და პასივების ხარისხი, შემოსავლიანობა და ლიკვიდობა.

ბანკების ფინანსური მდგრადობა გარდა იმისა, რომ უდიდეს ზეგავლენას ახდენს ეროვნული ეკონომიკის შემდგომ განვითარებაზე, ამასთან, გულისხმობს შემდეგს: კაპიტალის საკმარისობის გაძლიერებას, აქტივების ხარისხის ამაღლებას, რისკების მართვის თანამედროვე პრინციპების დანერგვას, ლიკვიდობის, დეპოზიტების დაზღვევის უზრუნველყოფისათვის საჭირო პირობების შექმნისა და საბანკო საიდუმლოების დაცვის სახელმწიფო რეგულირების აუცილებლობას.



ნებისმიერი კომერციული ბანკის სტაბილური ფუნქციონირებისათვის აუცილებელია შემუშავდეს ამ ბანკის ფინანსური მდგრადობის უზრუნველყოფის შეფასების მეთოდოლოგია. ამ შემთხვევაში განსაკუთრებული ადგილი ბანკის რეიტინგს უკავია. ბანკის რეიტინგის მიხედვით განისაზღვრება, თუ როგორ ასრულებს ბანკი თავის ვალდებულებებს გარკვეული დროის მანძილზე.

#### References:

1. «კომერციული ბანკების საქმიანობის სესახებ» საქართველოს ორგანული კანონი. 1996წ
2. გოგობია მ. საბანკო საქმე. ლექციების კურსი., თბ. 2006. 367გვ.
3. [www.nbg.gov.ge](http://www.nbg.gov.ge)
4. [www.government.gov.ge](http://www.government.gov.ge)
5. [www.economy.ge](http://www.economy.ge)

## АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЕТАП РОЗРОБЛЕННЯ ЇХ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ

**Дем'яненко О. М., старший викладач**  
*Національний технічний університет України*  
*«Київський політехнічний інститут»*  
*м. Київ, Україна*

Ефективно побудована і реалізована фінансова стратегія підприємства визначає його стійкий розвиток на довгострокову перспективу.

Моделюванню фінансової стратегії підприємства має передувати його глибокий стратегічний фінансовий аналіз. Він полягає у детальному аналізі господарської діяльності підприємств, ефективності існуючої фінансової стратегії та факторів, що впливають на її формування [1, с. 20-30].

Детальний аналіз господарської діяльності є невід'ємним етапом розроблення фінансової стратегії, оскільки допомагає визначити перспективи розвитку підприємства.

Дослідження проводились на базі десяти поліграфічних підприємств України. Основним критерієм обрання об'єкту аналізу постав незадовільний стан сучасної поліграфічної галузі, низький рівень рентабельності, конкурентоздатності, інвестиційної привабливості, та відсутність стійкості економічного зростання. Обрані підприємства об'єднані спільною ознакою – основним видом економічної діяльності. При цьому підприємства мають різний обсяг виробництва, оскільки, на нашу думку, саме завдяки таким відмінностям в об'єкті аналізу можна побудувати фінансову стратегію, яка з певним коректуванням зможе бути реалізованою на підприємствах різного масштабу [2, с. 55-65].

Фінансова стратегія підприємства спрямована на забезпечення стійкого розвитку підприємства на довгострокову перспективу в цілому та всіх основних напрямків його діяльності. Тому для розроблення фінансової стратегії потрібно проводити аналіз господарської діяльності не менш ніж за вісім років за такими напрямками, як аналіз фінансових результатів, елементів операційних витрат, показників рентабельності, майна, фінансової стійкості, платоспроможності та ділової активності, таким чином визначивши сильні і слабкі сторони в діяльності кожного підприємства [3, с. 19].

Нами було запропоновано бальну методику, згідно якої за кожним напрямком аналізу відповідно до отриманих значень показників, підприємству нараховувалась певна кількість балів. Результати присвоєння балів за кожним елементом аналізу наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Кількість балів присвоєних поліграфічним підприємствам  
в результаті аналізу шляхом застосування бальної методики**

Елемент аналізу	Кількість балів за кожним елементом аналізу по десяти поліграфічним підприємствам											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	max	min
Аналіз фінансових результатів діяльності	50	-31	33	63	39	38	52	65	7	49	303	-260
Аналіз елементів операційних витрат	37	2	40	36	4	51	33	34	37	36	107	-90
Аналіз показників рентабельності	73	-60	30	-7	20	53	9	29	-35	45	720	-720
Аналіз майна	-4	8	22	34	3	28	34	20	31	20	107	-90
Аналіз фінансової стійкості	-7	-11	42	24	22	3	26	34	52	33	384	-360
Аналіз платоспроможності	-51	7	-26	111	42	-24	220	136	129	71	424	-360
Аналіз ділової активності	-114	7	0	210	41	66	174	74	153	68	556	-540
Сумарна кількість балів	-16	-78	141	471	171	215	548	392	374	322	2601	-2420

За результатами проведених досліджень можна побачити переваги і недоліки в діяльності кожного підприємства, що допоможе при розробленні і реалізації ефективної фінансової стратегії.

Згрупувавши підприємства за результатами аналізу отримаємо:

1 група – позитивний результат – жодного підприємства;

- 2 група – достатній результат – підприємства № 4 та № 7;
- 3 група – середній результат – підприємства № 6, № 8, № 9 та № 10;
- 4 група – задовільний результат – підприємства № 3 та № 5;
- 5 група – незадовільний результат – підприємства № 1 та № 2.

Отже, за результатами аналізу господарської діяльності поліграфічних підприємств можна зробити висновок, що 40% аналізованих підприємств мають середні результати господарської діяльності, 20% – достатні, 20% – задовільні і 20% – незадовільні. При цьому підприємства з незадовільними результатами (№ 1,2) були ліквідовані.

Таким чином за допомогою ґрунтовного аналізу господарської діяльності в цілому та за окремими напрямками можна чітко сформулювати проблеми в діяльності підприємства, та визначити цілі і завдання, які будуть спрямовані на розроблення ефективної чи удосконалення діючої фінансової стратегії підприємства, реалізація якої забезпечить стійкий розвиток, покращить конкурентоздатність та підвищить інвестиційну привабливість підприємств.

#### **Література:**

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.
2. Передерієнко Н.І. Фінансовий менеджмент: підруч.для студ.вищ.навч. закл.: рек. Міносвіти України / Н.І. Передерієнко, Я.В. Котляревський, О.М. Дем'яненко. – Л.: УАД, 2008. – 199 с.
3. Холод З.М., Передерієнко Н.І., Никифорок Б.В., Сухолитка Н.М. Аналіз фінансово-економічної діяльності поліграфічних підприємств. – К.: ВАТ «УкрНДІСВД», 2004. – 224 с.

## **ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЛЬОНОПРОМИСЛОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ**

**Домінська О. Я., к.е.н.,  
старший викладач**

*Львівський національний аграрний університет  
м. Дубляни, Львівська область, Україна*

На сьогодні в умовах поглиблення інтересу до виробництва льону-довгунця-волокна у світі та в Україні в сільськогосподарській та переробній сферах льонопромислового комплексу визначаються негативні тенденції. Льон став збитковою культурою. Це є передумовою для скорочення його виробництва. В якості причин такого стану можна виділити: загальнодержавну економічну кризу, розпад економічних, виробничих і технологічних зв'язків між окремими ланками льонопромислового комплексу, диспаритет цін, дефіцит фінансових ресурсів для впровадження новітніх технологій і модернізації переробних

потужностей, великі енергетичні та трудові витрати на вирощування льону.

За останні десятиліття, у процесі становлення України та трансформації вітчизняної економіки, посівні площі льону-довгунцю зменшилися у 90,53 рази, а валові збори волокна льону – у 7,71 разів. Урожайність льону також мала тенденцію до зменшення. Хоча в 2014 році спостерігалася максимальна урожайність льону – 8,2 ц/га.

Як показує практика господарювання, у 2014 році льоноволокно виробляли підприємства 10 регіонів України (табл. 1).

Таблиця 1

**Витрати на виробництво льону-довгунця-волокна за регіонами у 2014 році (у розрахунку на 1 ц основної продукції; грн.)**

Регіон	Регіон	Насіння льону-довгунцю-волокна
	Україна	276,7
1	Волинська	497,4
2	Житомирська	567,2
3	Київська	131,7
4	Луганська	259,8
5	Львівська	420,5
6	Сумська	440,3
7	Харківська	199,6
8	Хмельницька	144,6
9	Чернігівська	289,8
10	м. Київ	274,9

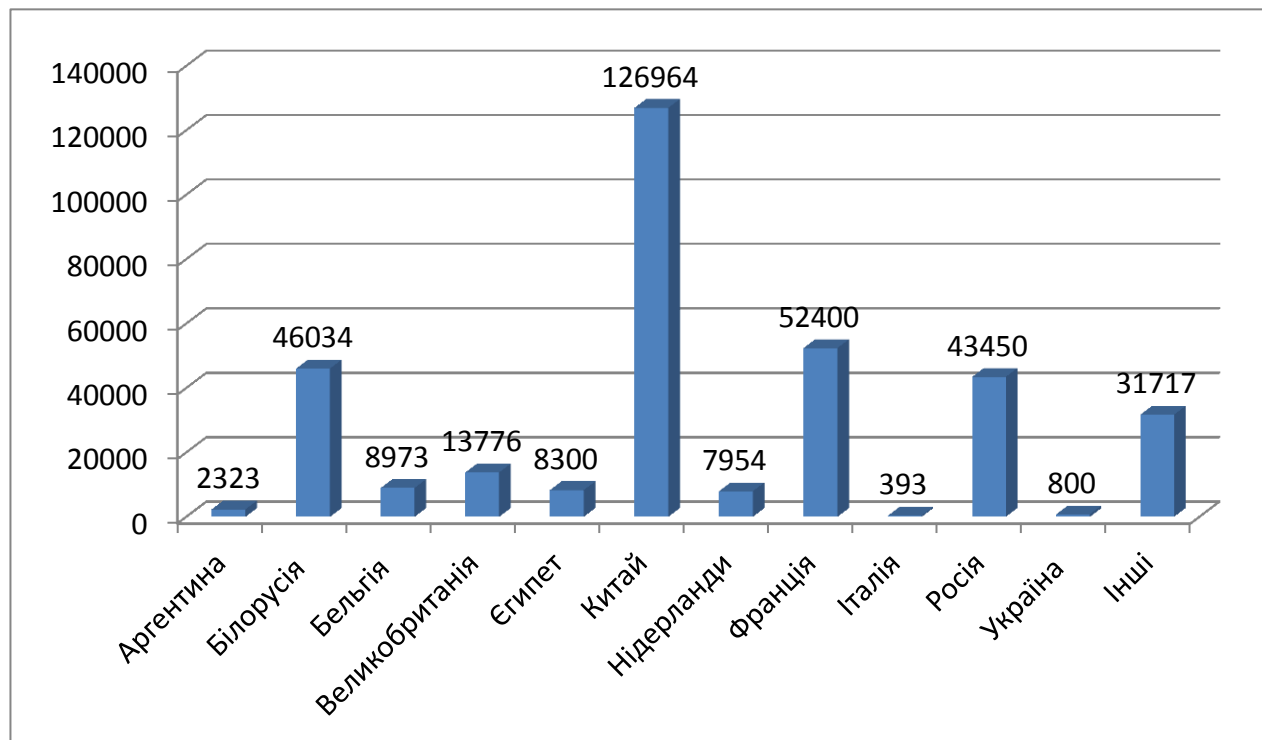
*Джерело: розроблено автором цієї статті на основі [1; 2; 3]*

Також, варто звернути увагу, що крім вищеназваних зон, в Україні незначні площі посіву льону-довгунцю також розміщені в Луганському, Харківському, Хмельницькому регіонах та м. Києві. Ці регіони також мають найбільш сприятливі кліматичні умови для вирощування льону (високу зволоженість земель, велику кількість опадів), наявність льонозаводів, відповідні традиції сільського населення щодо вирощування льону [1; 2; 3].

У світовому виробництві льоноволокна провідне місце належить Китаю (рис. 1). Його частка щороку є досить високою: 2000 р. – 44,6%; 2006 р. – 60,18%, 2014 р. – 38%. Країни Європейського Союзу у 2006 р. виробляли 19,2% льоноволокна, серед них провідне місце належало Франції – 60% від обсягу виробництва льоноволокна країнами ЄС, або 11,5% світового льоновиробництва [4; 7].

Наступними за обсягами виробництва волокна є Білорусія (46 тис. т) та Росія (43 тис. т), або по 13%. Україна втратила свої позиції на світовому ринку – у 2006 р. вона виробила 1,5% льоноволокна проти 15,7% у 1990 р. та посідала 7 місце серед 19 країн-виробників льоноволокна. Нині

виробляється всього 800 т льоноволокна, що становить 0,3% від загальносвітового виробництва.



**Рис. 1. Валове виробництво льоноволокна у країнах світу**

*Джерело: розроблено автором цієї статті на основі [4; 7]*

На наш погляд, для удосконалення економічних взаємовідносин в льонарстві доцільно використовувати горизонтальну і вертикальну інтеграції. Горизонтальна інтеграція в льонарстві сприятиме внутрішньогалузевому кооперуванню льоносіючих підприємств. На її основі створюватимуться стартові передумови для придбання та використання дрібними і середніми льоносіючими господарствами сучасних засобів виробництва і технологій з одночасним поглибленням спеціалізації [5].

Вертикальна інтеграція у льонарстві є більш ефективною та адаптованою до ринкових відносин. Створення замкнутого виробничого ланцюга від вирощування льону, переробки його на всіх стадіях до виробництва готової продукції за умови довгострокових, економічно вигідних відносин між сферами, дозволить підвищити конкурентоспроможність льонопродукції на всіх технологічних етапах та ефективність функціонування льонопромислового підкомплексу в цілому.

Сучасна вітчизняна практика господарювання та результати аналізу фінансово-економічної літератури свідчать, що фінансове забезпечення інтегрованих структур виробництва льону-довгунця доцільно формувати за рахунок власного капіталу, залучення банківських кредитів, пільгового кредитування, державної підтримки [6].

### Література:

1. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік: Статистичний бюлетень // Державна служба статистики України. – Київ, 2015. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ7\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm).
2. Посівні площі сільськогосподарських культур під урожай 2015 року: Статистичний бюлетень // Державна служба статистики України. – Київ, 2015. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ7\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm).
3. Збір урожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду в регіонах України за 2015 рік // Державна служба статистики України. – Київ, 2015. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ7\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm).
4. Кравчук Н.І. Сучасні тенденції льонівиробництва в Україні та світі / Н.І. Кравчук // Таврійський державний агротехнологічний університет. – С. 160-167.
5. Кравчук Н.І. Агропромислова інтеграція як чинник зростання конкурентоспроможності льонівиробництва / Н.І. Кравчук, В.П. Якобчук // Вісник ЖНАЕУ. – 2012. – № 1, т. 2. – С. 263–276.
6. Програма розвитку льонарства Житомирської області на 2006-2010 роки / гол. упр. Житомир. облдержадміністрації. – Житомир, 2006. – 11 с.
7. FAOSTAT: official Internet-recourse. – Access mode: <http://faostat.fao.org/site/291/default.aspx>.

## АНАЛІЗ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В КРЕДИТУВАННІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

**Донець О. Б., аспірант**

*Національний університет державної податкової служби України  
м. Київ, Україна*

Вагомою проблемою сучасного механізму банківського кредитування малого та середнього бізнесу (МСБ) є відсутність належного аналізу кредитного ризику на етапі моніторингу повернення кредиту, адже проблемна заборгованість виникає лише на разі настання кризових ситуацій у життєвому циклі розвитку суб'єкта МСБ.

Вітчизняні банки дотепер на мають ефективної системи контролю підвищеного ризику кредитування МСБ, що забезпечує його зниження, завдяки використанню інститутів гарантій, страхування і моніторингу ризиків, адаптованого до специфіки стадій життєвого циклу суб'єкта МСБ. Основою застосування заходів на всіх рівнях системи кредитування МСБ має бути системність та планомірність. Тому, по-перше, слід визначити заходи досягнення короткострокових та довгострокових цілей, та законодавчо закріпити пріоритетність останніх. Це пов'язано з тим, що в Україні заради вирішення короткострокових завдань нехтуються стратегічні довгострокові цілі.

По-друге, необхідно усунути суперечність між заходами держави, Національного Банку України (НБУ) і банків з метою нівелювання негативних і посилення позитивних ефектів від впровадження реформ. Це можливо шляхом застосування програмно-цільових методів, що забезпечують взаємозв'язок і узгодженість заходів за термінами, ресурсами і суб'єктами, а також організацію процесу управління і контролю за результатами здійснених наслідків.

По-третє доцільно розділити заходи з розвитку кредитування МСБ на такі, що стосуються поліпшення зовнішнього середовища розвитку банківського кредитування, та внутрішні заходи окремих комерційних банків щодо вдосконалення кредитного процесу [1]. Розгляд напрямів розвитку кредитування МСБ ми почнемо з внутрішніх банківських заходів, щоб визначити ключові проблеми, що потребують вирішення на рівні держави та НБУ. До заходів банків щодо вдосконалення кредитного процесу відносимо [2]:

1. Вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності конкурентоспроможності позичальника шляхом розробки і застосування банками власної (оригінальної) методики фінансової оцінки позичальника, заснованої на управлінській звітності клієнта. Основною метою вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності є зменшення ризику і виникнення проблемної заборгованості на етапі видачі кредиту. Це вимагає вміння спрогнозувати і вірно оцінити чинники, які можуть спричинити не повернення кредиту. Відтак на початковому етапі видачі кредитного договору основним суб'єктом є менеджер (кредитний інспектор), який має отримати якомога більше інформації про позичальника. Аналіз якісних і кількісних показників діяльності позичальника повинен бути настільки ґрунтовним, наскільки й прозорим і зрозумілим для позичальника. Ключовою проблемою в процесі оцінки кредитоспроможності позичальника є отримання достовірної інформації, що може бути утруднено через низку обставин, а саме:

- офіційні фінансові звіти позичальника можуть бути складені за термін понад три місяці, що знижує актуальність фінансових даних;

- підприємства свідомо завищують витрати і занижують доходи для мінімізації сплати прямих податків підприємства; а також намагаються застосувати схеми прискореної амортизації, а тому оцінка основних засобів не завжди об'єктивно відображає їх поточну залишкову ринкову вартість;

- індивідуальні підприємці, а також підприємства, які працюють на спрощеній системі оподаткування, взагалі не формують офіційну бухгалтерську звітність через специфіку режиму оподаткування;

Таким чином, офіційна фінансова звітність малих та середніх підприємств не завжди точно відбиває їх реальну платоспроможність. Це слугує вагомим аргументом на користь необхідності розробки банками власної методики оцінки кредитоспроможності, що має здійснюватися індивідуально для кожного підприємства на основі оперативної управлінської звітності, складеної банківськими висококваліфікованими фахівцями.

2. Врахування відмінностей в діяльності та веденні бухгалтерської звітності товариств та індивідуальних підприємців, які є основною групою позичальників в банківському кредитуванні малого бізнесу. Для врахування цих відмінностей оцінку кредитоспроможності позичальників-суб'єктів малого підприємництва доцільно проводити в розрізі показників фінансового стану, об'єднаних в блоки, за декілька звітних дат, щоб прослідкувати динаміку. Отримані оцінки фінансового стану позичальника слід також доповнити нефінансовими показниками, та показниками управлінської звітності.

Велике значення для вдосконалення переліку кредитних продуктів МСБ має перегляд підходів до заставного забезпечення кредитів малим підприємствам в частині спрощення вимог до неї та недопущення значного заниження з боку банків вартості заставного майна, поліпшення системи моніторингу заставного забезпечення стану позичальників [3].

Знизити трансакційні витрати на отримання кредиту і скоротити термін розгляду кредитної заявки можливо через розвиток електронного документообігу за допомогою систем онлайн-обслуговування банку і передачі даних про фінансову звітність підприємства та заставного майна (завірені договору купівлі продажу, документи про оплату частини вартості майна за рахунок кредитних коштів) через захищений канал і за допомогою наданих документів електронно-цифровим підписом керівника підприємства [4].

#### **Література:**

1. Заболоцкая В.В. Экономические основы кредитования предприятий малого бизнеса // Финансы и кредит. – 2011. – № 27 – 459 с.
2. Сарварова Е.П. Сотрудничество микрофинансовых организаций и коммерческих банков / Е.П. Сарварова // Банковское дело. – 2011. – № 8. – С. 52.
3. Стахник А.В. Малый бизнес: проблема доступности кредитов / А.В. Стахник // Деньги и кредит. – 2010. – № 3. – С. 23-26.
4. Shonali Advani & Biswarup Gooptu. Lending to SMEs proving to be attractive entrepreneurial opportunity for startups // ET Bureau / The Economic Times. – 2015.

## **ИММАНЕНТНАЯ ОТЛИЧИТЕЛЬНАЯ ЧЕРТА ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЛИБЕРАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Зайцев А. В., к.э.н., доцент**  
*Сумской государственной университет*  
*г. Сумы, Украина*

Изложение материала в форме доклада или сообщения на научных конференциях строится, примерно, по такой схеме: краткое вступление, в котором докладчик знакомит аудиторию с проблемой; далее, разворачивает на историческом и научно-фактическом материалах



возникновение и развитие, как самой проблемы, так и процессов, связанных с проблемой; очерчивает проблему как объект и как предмет исследования; предлагает пути решения данной проблемы или комплекса проблем и обосновывает их; в завершение, – оглашает выводы из проведенного исследования.

Однако, как и на всех конференциях, малый текстовый объём, отведенный для публикации тезисов к докладу или сообщению, требует значительного сокращения фактического текста выступления. Поэтому, в этих тезисах знакомим читателя только с выводами, которые, традиционно располагается в конце доклада. Это даёт возможность слушателю непосредственно на конференции оценивать факты и промежуточные выводы, излагаемые автором в процессе выступления, с точки зрения конечных результатов, т. е. выводов, и значительно облегчает слушателю однозначно понять то, что хотел сказать автор, а автору – задачу обоснования своих выводов. По этой же причине воздержимся от публикации в конце тезисов списка использованных литературных источников.

Итак, выводы. Считается, что тип экономического хозяйствования, называемый одними исследователями – либеральной экономикой, другими – капиталистической экономикой, берёт своё начало с середины XV века. Географические очертания зарождения новой либеральной экономики – это центральная и северо-восточная Европа, а точнее территория, охватывающая современные государства – Великобританию, Францию, Голландию, Бельгию, Германию, Австрию, Швейцарию, север Италии, Венгрию, Чехию, Словакию, север Польши, Литву, Латвию и Эстонию. Летописи сообщают, что не на всей, а на части указанной выше территории, а именно, на севере Германии, Франции и Польши, на территории современных Великобритании, Бельгии и Нидерландов, на территории современных Литвы, Латвии и Эстонии, на территориях современной Беларуси и северной и центральной Руси, с середины XV века и до середины XVI века, наблюдалось резкое похолодание. Урожайных годов стало катастрофически мало. Если ранее в северной Европе из десяти лет три были не урожайными, то на рубеже XVI века из десяти стало семь неурожайных.

Но рядом, на юге Европы, продовольствия значительно больше, там есть его избыток. Похолодание не коснулось побережья Средиземного моря, его «остановили» Пиренеи, Альпы, Татры. На севере Италии, за Альпами, как за каменной стеной, в Генуе, в Турине, Вероне и Венеции, в Болонье и Флоренции теплая влажная погода. Вдоль Дуная и его притоков на территории Среднедунайской и Нижнедунайской низменностей почти тепличные условия для земледелия. Продовольственные товары есть в наличии и в достаточном количестве. Но их можно получить только через обмен, то есть, продовольствие продают за деньги, – за золото, за серебро, за драгоценные камни, за другие ценные вещи. Где взять деньги (ценности) немедленно, сейчас и сегодня. Такая проблема возникла перед голодающими жителями северной Европы

Продовольственный кризис на севере центральной и восточной Европы вызвал в Европе глобальные социальные и экономические трансформации. Для юга Европы это время стало, впоследствии, именоваться эпохой Возрождения, а для севера Европы, – вылилось в движение Реформации. Деньги и ценности, в период религиозных войн конца XV и в продолжение XVI века, отобранные у католических монастырей и церквей, из северной Европы хлынули на юг Европы, – особенно в северную Италию, в основном, на покупку товаров аграрного производства. Напрашивается промежуточный вывод, – если культурной основой Возрождения историки считают повышенный интерес к античной культуре, то финансовой основой Возрождения следует считать золото, серебро и другие ценности, пришедшие в большом количестве в северную Италию из Северной, страдающей от голода, Европы.

Исторически возникновение либеральной экономики было вызвано резким повышением потенциального спроса населения северной Европы на продукцию аграрного и ремесленно-цехового производства. Потенциальный спрос превратился в оплачиваемый спрос посредством задействования в операциях купли-продажи (в операциях обмена) гораздо большего, чем в докапиталистических экономиках, объёма золота и серебра, выполнявших функции денег, так и посредством резкого роста контрагентов в обменных операциях.

Механизм оживления капиталистической экономики, а другими словом – либеральной, всегда носил финансовый, то есть – денежный характер. Изначально, в период Реформации в северной Европе, там, где возник капитализм как экономическая система, финансовыми ресурсами выступили отобранные у католических церквей и монастырей ценности и их дальнейшее перераспределение на протяжении XVII столетия. XVII-XVIII столетия – это интенсивный поиск золота и других ценностей за пределами Европы с целью применения их в качестве денег в операциях обмена. XVIII столетие, – массовый ввоз в Европу ценностей, а также сырья и товаров из заморских колоний. Это вызвало в Европе оживление и резкий рост и торговли и производства. XIX столетие, – никем не контролируемая массовая эмиссия декларируемых, как разменных на золото, а по факту – не разменных на золото, а потому, – неполноценных денег. Именно неполноценные деньги стали катализатором бурного роста европейского капиталистического промышленного производства. В начале XX века уже частично используют золото как финансовый стимулятор спроса. В течение XX века деньги печатаются как государственными так не государственными учреждениями и все чаще используются для оживления экономики путём прямого финансирования спроса, как промышленного, как торгового, так и потребительского.

В-третьих, очевидным становится условие, что любое возрастающее развитие либеральной экономики на практике в историческом аспекте происходило с помощью исключительно внешних факторов. То есть, ценности, золотосеребряные деньги, кредитно-бумажные финансовые ресурсы поступали извне и с их помощью, как правило, через

платежеспособный спрос, экономика приобретала тенденции роста и выходила из экономического кризиса. Таким образом, условия, при которых может осуществляться развитие процесса капиталистического производства, это внешние относительно производства условия. На текущий момент преодоление нисходящих тенденций возможно только с помощью внешнего финансового вливания в экономику дополнительных денежных средств.

Более кратко вышеизложенные выводы можно сформулировать так. Современная либеральная (капиталистическая) экономика начинает входить в рецессию, если платежеспособный спрос падает. Оздоровление либеральной экономики возможно только путём наполнения денежными ресурсами конечных потребителей, т. е. конечных покупателей товарной продукции. Деньги стали таким же производственным и торговым ресурсом как средства труда, предметы труда, рабочая сила. Деньги стали имманентным, т. е. неотчуждаемым элементом производства товаров и услуг. Такое положение стало присуще исключительно капиталистической экономике. Следовательно, дефицит денег, как производственного ресурса, т. е. как средства платежа, «тормозит» капиталистическое производство товаров и предоставление услуг. Как дальнейшее следствие производственного замедления, уменьшаются объёмы продаж, падают или не выплачиваются зарплаты, истощаются налоговые поступления и «худеют» бюджеты. Разворот экономики в сторону роста возможен только с помощью устранения «денежного голода», причём не у производителя товаров, и не в торговом секторе, а у конечного товарного потребителя. Внешнее денежное наполнение рынка производства товаров через растущую платежеспособность в первую очередь конечного потребителя – таков рецепт выхода из кризиса капиталистической экономики. Именно таким способом выходили из кризиса все национальные либеральные экономики с момента зарождения капитализма и до настоящего времени. Почему рецепт именно такой? Да потому, что капиталистическая экономика возникла в результате резко возросшего платёжного потребительского спроса, капиталистическая экономика развивалась и росла в условиях высокого платежеспособного спроса и в других условиях либеральная экономика успешно развиваться не может, она такой родилась, такой развивалась и по другому существовать не может. Иные условия хозяйствования вызовут угасание либеральной экономики и зарождение другой, новой, отличной от либеральной, экономики. Какой она может быть – это отдельное исследование.

# THE INSTITUTIONAL BASIS OF THE FACTORING MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

**Zaporozhets S. V., PhD, Associate Professor**  
*State High Educational Establishment «Banking University»,  
Cherkassy Educational and Scientific Institute  
Cherkassy, Ukraine*

Internationalization and globalization of the economic relations stimulate banks of Ukraine to financial products expansion. The bank traditional operations, the funding process in the conditions of the deep resource deficit request the implementation of new methods of banking activity, that are able to diversify risks, while providing expected returns. Factoring is an operation of the top priority for the financial services market of Ukraine. It provides the participants of the factoring relations with working capital and gives banks the possibility to operate on the specialized segments of the financial services market, stimulating the assets increase and intensification of the competition among non-banking financial institutions. Due to these it's important to identify the prospects for banks on the factoring market.

The international experience of the factoring practice shows that there are two different models for its development: an European and an American one. While researching Ukrainian factoring market it should be mentioned that it develops by the European model, as the volume of this market is reached predominantly (above 80%) by banks. But, at the same time only 11 banks of Ukraine operate on the factoring market [1]. The number of financial companies that have license to conduct factoring in Ukraine increases annually (Table 1).

Table 1

**The number of the licensed factoring companies of Ukraine**

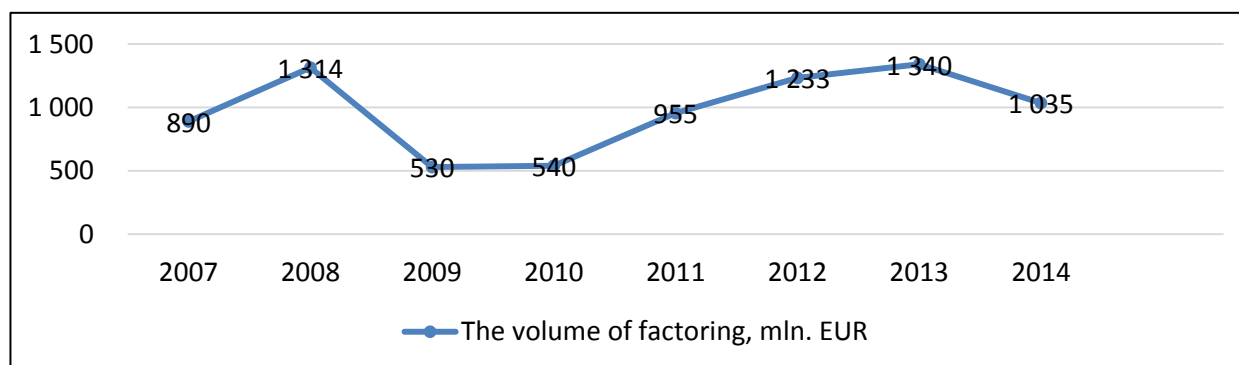
<b>Indices</b>	<b>1.01.2012</b>	<b>1.01.2013</b>	<b>1.01.2014</b>	<b>1.01.2015</b>	<b>1.04.2015</b>
<b>The number of the licensed factoring companies, units</b>	114	174	163	231	268
<b>Absolute deviation, units</b>	-	60	-11	68	37
<b>Relative deviation, %</b>	-	52,6%	-6,3%	41,7%	16%

*Source: National committee for the financial services market regulation*

So, as it can be seen from the Table 1 only during the first quarter of 2015 the number of the licensed factoring companies shows an increase of 16%. Another argument for the Ukraine factoring market expansion is the data of the Factors Chain International for 2007-2015 years. The share of the Ukraine's factoring

in the European factoring volume in 2014 was 0.0708% (1035 mln. EUR, taking the 29<sup>th</sup> rank among 35 countries) [1].

Should be mentioned that the highest results of the factoring in Ukraine were reached in 2008 – its volume was 1314 mln. EUR. But in 2009 the results were impressive, factoring decreased of 250% up to 530 mln. EUR, that coincided with the onset of the financial crisis 2008. The recovering for the Ukraine's factoring began in 2010 and in 2011 the previous negative trend was amended by accumulating the factoring volume higher than in 2007.



**Fig. 1. The volumes of the factoring in Ukraine**

*Source: National committee for the financial services market regulation*

I think that an effective development of the factoring market in Ukraine vitally needs the implementation of the institutional and legislative preconditions and the improvement of the accounting methodology. We consider that to solve all these it's reasonable to use international experience of the factoring, to identify its basis, the main priorities and peculiarities that can be adopted for the Ukraine's economy.

The analysis of the global factoring determined Europe as the leader in this segment of the financial services market, including Great Britain, Italy, France, Germany and Spain. The volume of the factoring in these countries covers 77% of the entire European factoring market. Also it should be mentioned, that the factoring volume represents about 10% GDP of the European Union and is a vital contribution to its economic development [3]. It argues the necessity for the researching of the European experience for the factoring relations organization for its effective implementation in Ukraine.

As the domestic factoring develops according to the European model the distinguishing features were researched and presented in Table 3.

Basing upon those differences it should be mentioned that Ukrainian factoring market develops in conditions of the high risk for the factor. It requires the implementation of new methods for financial resources investing, using the mechanism of the risk reallocation. The institutional structure of the Ukrainian factoring market is to be expanded by the banks and financial institutions cooperation that is to cause price and risk decreasing. As a form of interconnection can be used a factoring cooperative – an organization, created by banks and other specialized factoring institutions in order to minimize credit risk of the factoring.

**The comparison of the factoring realization  
in Ukraine and European countries**

<b>Conditions</b>	<b>Domestic factoring market</b>	<b>European factoring market</b>
The purpose of the financial resources	The financing of the big and medium-sized business	The financing of the small-sized business
The risk of the factoring for the factor	High risk	Optimal risk
The quality of the factoring carrying out	Poor quality	Provides a high qualified servicing and gets an additional functions
The level of the factoring market development	Passive accumulation of the factoring volume	Rapid increasing trend

*Made by author*

We consider, that it should be some criterions for financial institutions to be included into the financial cooperative, that are as follows:

- to possess no less than 1% of the factoring market;
- to have an experience of the factoring no less that 5 years;
- to have a stable client base;
- to make annual payments to the special compensation fund for covering the risks of the cooperative members.

In Ukraine we don't have an effective implementation of the European approach to the factor's credit risk insurance. That's why it's important to create a mechanism of the factoring relations when the borrower can insure the trade credit by the insurance company and to get a discount off the price for the factoring in a bank. As a result, insurance companies become the subjects of the factoring relations between the factor and the borrower and can be included into the factoring cooperative.

Taking into the consideration the European practice there is a necessity to use all possibilities of the electronic servicing by the banks-factors. It will shorter the time for the clients' servicing according such processes: the documents submitting; taking a decision about servicing; the client informing about the debt.

We think that factoring can be an effective method for the overcoming the negative consequences of the Ukraine's offshore zones functioning. The factoring gives an opportunity to avoid the crisis influence, to facilitate the business development and its market value increasing. The popularization of the factoring will give the exporters to receive reliable information about the financial state of the foreign partners before closing of an export deals and, as a result, getting of the reward for the products exporting that positively influences on the national economy development.

### References:

1. Factors Chain International [Electronic resource]. – Retrieved from: [www.factors-chain.com/](http://www.factors-chain.com/)
2. National committee for the financial services market regulation. – 2015. – [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-finansovih.html>
3. EU federation of factoring and commercial finance [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://euf.eu.com/>

## СТРИМУЮЧІ ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КЕРІВНИКІВ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ

**Зеркаль А. В., к.е.н.,  
доцент кафедри**

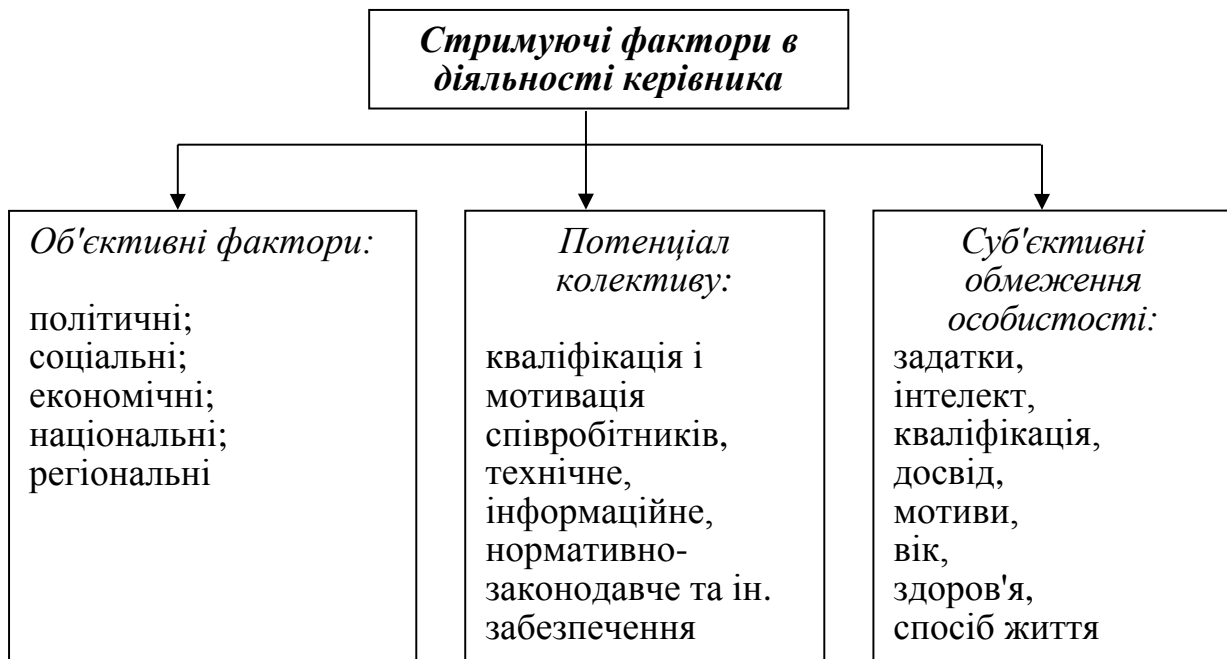
*Класичний приватний університет  
м. Запоріжжя, Україна*

Ефективність господарювання більшою мірою визначається величиною використовуваного інтелектуального потенціалу і в меншій – потенціалом фінансової установи. Тому тільки при створенні сприятливих умов для діяльності та гарантії отримання високих доходів, що відповідають вартості людського капіталу, можна стимулювати інтенсивну діяльність керівника.

На сучасному етапі розвитку економіки найважливішими стають адаптативність до нових умов господарювання, інноваційність діяльності, вміння мотивувати, соціальне партнерство і соціальна відповідальність; а в умовах фінансової кризи і психологічна стійкість.

Керівник – це творчо мисляча людина, здатна співпрацювати з людьми, своєчасно впроваджувати нове (здатність до інновацій), володіти технікою мотивованого менеджменту [1, с. 27-28]. Ефективно керувати можна тоді, коли за методами роботи стоять знання законів життя, розуміння її у всьому різноманітті. З іншого боку, не розкривши потенціал особистості, мотиви діяльності, не розкривши умови його життєдіяльності не можна дати об'єктивної оцінки його діям.

Потрібно навчитися долати загрози середовища, використовуючи представлені шанси щодо їх мінімізації. Стримуючими факторами в успішній діяльності керівників є як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники зовнішнього і внутрішнього середовища фінансової установи, а також суб'єктивні якості особистості самого керівника (рис. 1) [2, с. 13-15].



**Рис. 1. Стримуючі фактори в діяльності керівників фінансових установ**

Різні люди по-різному орієнтують себе в ролі керівника на вирішення поставлених завдань. Це складний багатоплановий процес, що включає стратегію і тактику, інноваційну політику, структурні зміни виробництва, якісне вдосконалення механізмів управління. У всякому процесі є періоди, за якими як по сходинках йде нарощування позитивних результатів.

Суб'єктивні стримуючі фактори в діяльності керівника, основні обмеження можливостей особистості менеджера перешкоджають ефективному керівництву колективом. До них відносяться:

1. Брак власних ідей, розмиті особисті цінності. Від менеджерів щодня очікують прийняття рішень, заснованих на особистих цінностях і принципах. Якщо особисті цінності недостатньо ясні, менеджеру не вистачатиме твердих підстав для думок, які можуть сприйматися оточуючими як необґрунтовані. Сучасна концепція успішного управління в цілому орієнтована на такі цінності, як ефективність, реалізацію потенціалу працівників і зростаючу готовність до нововведень.

2. Відсутність творчого підходу. Управлінець з відносно низькою винахідливістю рідко висуває нові ідеї, нездатний змусити інших бути творцями і використовувати нові підходи в роботі. Подібні менеджери часто незнайомі з методами підвищення винахідливості або ж висміюють їх як несерйозні і поверхневі. Висока винахідливість вимагає готовності боротися з перешкодами і невдачами. Керівник, що не бажає експериментувати, ризикувати обмежений недовікою творчого підходу.

3. Зупинений саморозвиток. Менеджери здатні добитися значних успіхів в саморозвитку, проте деякі не зможуть подолати свої слабкості і працювати над власним зростанням. Вони недостатньо динамічні. Вони схильні уникати гострих ситуацій, дозволяють прихованим здібностям так і залишитися нерозвиненими, втрачають природну чуйність, і їх ділове



життя стає рутинною більше, якщо вони в інтересах особистої безпеки виключають зі своєї діяльності ризик. Такі менеджери обмежені зупиненим саморозвитком.

4. Низька здатність формувати колектив, тобто невміння створити в колективі дружню, довірчу і творчу обстановку. Для того, щоб домогтися результатів, більшість менеджерів повинно об'єднуються з іншими, використовуючи їх уміння. Проте відповідно до поширеного підходу до ролі менеджера він може нічого не робити для заохочення всієї групи або її членів. Коли керівникові не вдається перетворити групу на кваліфікований і результативний колектив, його робота зазвичай супроводжується труднощами.

5. Відсутність організаторського чуття. Менеджеру повинна бути властива психологічна вибірковість, тобто він повинен швидко розуміти сильні та слабкі сторони іншої людини; мати практичний психологічний склад розуму (використовувати гідності та чесноти іншої людини) і робити це психологічно тактовно).

6. Низький рівень культури праці. До тих пір, поки менеджери серйозно не оцінять ефективність того, як вони управляють іншими, їм не добитися високої ефективності праці від них. Керівникам, нездатним вивчити власні управлінські підходи не вистачає вміння зрозуміло пояснювати їх. Зазвичай вони не прагнуть встановлювати зворотні зв'язки, нездатні зацікавити своїх підлеглих в тому, щоб виділитися серед інших, їм особливо важко давати доручення. Керівники, недостатньо розуміють мотивацію працівників, і ті, управлінський стиль яких застарів, не відповідають умовам, неетичні, обмежені недостатнім розумінням суті управлінської праці. Менеджер завжди повинен бути готовий до непередбачених обставин, вміти знаходити правильні рішення в таких ситуаціях і витратити на це мінімальну кількість часу.

7. Невміння впливати на людей. Керівникам постійно необхідно впливати на людей. Однак деякі менеджери нездатні отримати необхідну підтримку і в результаті не можуть забезпечити необхідні для успіху ресурси. Вони схильні звинувачувати інших у тому, що ті до них не прислухаються, а рівні їм по положенню не вважають їх достатньо впливовими. Керівник, який недостатньо наполегливий, не встановлює взаємодії з оточуючими і у якого недостатньо розвинене вміння виражати себе і слухати інших, обмежений невмінням впливати на оточуючих.

Через прагнення захистити себе від пустих розмов керівники часом не бачать суті справи, спрощено сприймають складні ситуації, а працівників сприймають через створений стереотип, відповідно до якого діють упереджено. Керівникам властиве прагнення підвищити віддачу колективу за рахунок перенапруги (робота у вихідні, подовження робочого дня), зайвої регламентації дій підлеглих, бажання «зловити» кого-небудь на недоліках для повчання іншим, невинуваті загрози і попередження, прагнення показати професіоналізм у цій сфері, яка керівнику найбільше знайома. Керівнику необхідно визнавати за підлеглими право оцінювати його, не забувати свої громадянські обов'язки. Незадоволеність своєю роботою і зниження результативності

праці керівника настає після досягнення певного рівня. Лише деякі можуть працювати постійно без зниження інтенсивності праці.

Виявлено суттєві зміни у вимогах до сучасного керівника, що включають: адаптивність до нових умов господарювання, інноваційність в діяльності, вмотивованість в менеджменті, соціальне партнерство і соціальну відповідальність, вміння ризикувати в комерційному розрахунку. Визначено основні стримуючі фактори в діяльності керівників підприємств: об'єктивні (зовнішні) включають політичну нестабільність, слабкість законодавчо-нормативного забезпечення, податковий тиск, корупцію контролюючих органів; об'єктивні (внутрішні), що включають потенціал підприємства та колективу; і суб'єктивні обмежувачі особистості самого керівника фінансової установи (образ життя і діяльності, мотиви, стереотипи поведінки).

#### **Література:**

1. Брустинов Д.В. Зовнішні і внутрішні фактори в діяльності сучасного керівника / Д.В. Брустинов // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 5. – С. 13–15.

2. Савченко С. М. Інформаційно-інноваційний механізм підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств : дис... канд. екон. наук : 08.00.04 С. М. Савченко / Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – К., 2011. – 219 с.

# MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

## АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Бондаренко С. А., к.е.н., докторант**

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень  
Національної академії наук України  
м. Одеса, Україна*

Розвиток підприємства передбачає кількісні та якісні зміни показників його діяльності. Тобто виникає потреба в динамічному аналізі, здатному розкрити трансформацію взаємозв'язків чинників організаційно-економічного розвитку в часі на основі вивчення та оцінки зміни ділового середовища задля розробки відповідних адаптивних дій і заходів. Для управління розвитком підприємств виноробної галузі вважається доцільним використання процесного підходу, оскільки він забезпечує збалансованість та взаємоузгодженість усіх процесів, функцій та видів діяльності. Інструментом, який дозволяє аналізувати показники в динаміці, є методика динамічних нормативів.

Основу методики динамічних нормативів заклав професор І.М. Сироежин [7], розробивши комплексний показник оцінки результатів господарювання економічних систем. Значний внесок у розвиток теорії та практики динамічних нормативів зробили вчені: О.В. Єфимова [2], А.А. Макаров [4], В.М. Михайлов [5], Н.Н. Погостинська, Ю.А. Погостинський [11], А.С. Тонких [9], А.Н. Тищенко [8], Х.Й. Фольмут [10], та ін. Щодо оцінки розвитку виноробних підприємств з використанням методики динамічних нормативів, є цікаві результати вітчизняних дослідників: О. Ю. Гаркуші [1], Є. М. Смирнова [1].

Методика динамічних нормативів заснована на формуванні фіксованого набору показників (динамічного нормативу), упорядкованих на основі ранжування їх руху (як правило, індексів темпів зростання). Важливою умовою застосування методу динамічних нормативів є формування еталонної (нормативної) системи показників розвитку підприємства [6]. Для виноробних підприємств оцінку кількісної складової розвитку пропонується проводити за ознаками спрямованості і адаптивності. З огляду на галузеві особливості господарської діяльності виноробних підприємств та специфіку процесного підходу до управління розвитком пропонується наступні напрямки оцінки бізнес-процесів виноробного підприємства: виробничо-технологічні, маркетингові, фінансові, управляючі і інноваційні.

Нормативне упорядкування показників господарської діяльності підприємства за виділеними бізнес-процесами для оцінки розвитку

виноробного підприємства пропонується проводити з використанням математичного інструментарію аналізу лінійних та нелінійних динамічних нормативів, оскільки динамічна залежність між показниками не завжди може бути строго упорядкована [3].

Таблиця 1

**Результати розрахунку інтегрованого показника збалансованості розвитку за виділеними бізнес-процесами для ПрАТ «Одесавинпром» за період 2008-2014 рр.**

Бізнес-процеси	Найменування показника	Середні індекси	Коефіцієнт збалансованості розвитку	Коефіцієнт проблемності і розвитку		
				Коеф.	Ранг	
Виробничо-технологічні	Середня тривалість виробн. циклу	0,991	0,669 (достатньо збалансований розвиток)	1,000	4	Інтегральний коефіцієнт збалансованості розвитку = 0,286 (не збалансований розвиток)
	Рентабельність виробництва	1,521		4,000	2	
	Витратомісткість виробництва	0,892				
	Матеріаломісткість виробництва	0,955				
	Працемісткість виробництва	1,004		6,000	1	
	Виробнича потужність підприємства	0,992				
	Коеф. викор. виробн. потужності	0,970				
	Фондовіддача	0,926				
	Коеф. оборотності оборотних активів	0,921		3,500	3	
	Продуктивність праці	1,076				
Маркетингові	Коеф. ефект. витрат на рекламу та маркетинг	1,087	0,154 (незбалансований розвиток)	2,667	2	Інтегральний коефіцієнт збалансованості розвитку = 0,286 (не збалансований розвиток)
	Частка підприємства на ринку	0,985		4,000	1	
	Частка підприємства на ринку	0,978		1,000	5	
	Середній період оборотності запасів готової продукції	1,180		2,000	3	
	Коефіцієнт відвантаження готової продукції	0,999		2,000	3	
	Коефіцієнт реалізації готової продукції	0,998				

Фінансові	Комерційна рентабельність	-1,324	0,099 (не збалансований розвиток)	7,500	1	Інтегральний коефіцієнт збалансованості розвитку = 0,286 (не збалансований розвиток)
	Рентабельність активів	-1,230				
	Рентабельність власного капіталу	-1,640				
	Коефіцієнт забезпечення запасів власними оборотними активами	0,841		7,333	2	
	Коефіцієнт заборгованості	1,426		3,500	5	
	Коефіцієнт маневрності інвестиційного капіталу	0,857				
	Середня тривалість операційного (витратного) циклу	1,069		4,833	4	
	Середня тривалість кредитного циклу	1,112		6,500	3	
	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,682				
	Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,017				
	Коефіцієнт поточної ліквідності	0,956				
Управляючі	Коефіцієнт кваліфікації працівників підприємства	1,120	0,221 (незбалансований розвиток)	5,000	1	
	Коефіцієнт плинності кадрів	1,870		3,500	4	
	Результативність управлінської праці на підприємстві	0,987		4,000	3	
	Коеф. інформаційної забезпеченості управлінського персоналу	0,885		4,500	2	
Інноваційні	Інтелектуально-озброєність	0,998	0,152 (незбалансований розвиток)	6,500	2	
	Коефіцієнт прогресивних технологій виробництва продукції	0,921		7,000	1	
	Коефіцієнт інноваційних нововведень	0,996		5,500	3	

Авторська розробка



**Рис. 1. Алгоритм реалізації методики динамічного нормативу в діагностиці розвитку підприємства**

*Авторська розробка*

Результати розрахунку інтегрованого показника збалансованості розвитку за виділеними бізнес-процесами для виноробного підприємства ПрАТ «Одесавинпром» за 2008-2014 роки приведено у таблиці 1.

Виділено збалансований, достатньо, недостатньо збалансований та не збалансований види розвитку.

Алгоритм реалізації методики динамічного нормативу в діагностиці розвитку підприємства представлено на рисунку 1. Проблемністю розвитку підприємства пропонується вважати середню величину відхилень фактичного упорядкування показників розвитку від його еталонного значення. Для досліджуваного підприємства ПрАТ «Одесавинпром» найбільш проблемними є фінансові бізнес-процеси, а саме що стосується ефективності господарської діяльності.

Досить проблемними є інноваційні бізнес-процеси підприємства ПрАТ «Одесавинпром». Підприємство потребує впровадження прогресивних технологій у виробництво, активізації інтелектуальних ресурсів підприємства.

### Література:

1. Гаркуша О. Ю. Комплексна оцінка збалансованості розвитку виноробних підприємств : науково-методичний аспект / О. Ю. Гаркуша, Є. М. Смирнов // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 95–103.
2. Ефимова О. В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова. – М., 2002. – 528 с.
3. Костырко Л. А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия : монография / Л. А. Костырко. – Харьков: Фактор, 2008. – 336 с.
4. Макаров А. А. Использование метода динамического норматива для оценки эффективности функционирования теплоснабжающих предприятий / А. А. Макаров // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – 2011. – № 1. – С. 38–43.
5. Михайлов В. М. Анализ финансово-хозяйственной системы субъекта на основе интегральных оценок (метод динамического норматива) / В. М. Михайлов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2009. – № 3. – С. 177–180.
6. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / В. Плюта; с пол. В. В. Иванова. – М.: Финансы и Статистика, 1989. – 174 с.
7. Сыроежин, И. М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества / И. М. Сыроежин. М. : Экономика, 1980. – 192 с.
8. Тищенко А. Н. Экономическая результативность деятельности предприятия : [монография] / А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, Я. В. Догайдайло. – Х. : ИНЖЭК, 2005. – 144 с.
9. Тонких А. С. Моделирование экономического роста предприятия: предпосылки разработки альтернативных моделей [Электронный ресурс] / А. С. Тонких, А.С. Остальцев, И.С. Остальцев // Управление экономическими системами. – 2012. – № 9 (45). – Режим доступа: [http://uecs.ru/index.php?option=com\\_flexicontent &view=items&id=1566](http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=1566).
10. Фольмут Х. Й. Инструменты контроллинга от А до Я: Пер. с нем. / Под ред. М. Л. Лукашевича и Е. Н. Тихоненковой. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 288 с.

11. Экономическая диагностика: теория и методы / Н. Н. Погостинская, Ю. А. Погостинский, Р. Л. Жамбекова, Р. Р. Ацканов. – Нальчик : Эльбрус, 2000. – 320 с.

## **ПРОЕКТУВАННЯ ВІРТУАЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ**

**Глушевський В. В., к.е.н., доцент,  
декан факультету  
Запорізька державна інженерна академія  
м. Запоріжжя, Україна**

Для протистояння загрозам різної природи і походження насамперед оновлюються (реорганізуються) організаційні структури управління підприємств з метою підвищення їх стійкості у майбутньому. Висока динамічність сучасного бізнесу диктує топ-менеджменту підприємств нову проблему, сутність якої полягає в розробці ідей і методик розбудови таких систем управління або їх окремих модулів-підсистем, які б у реальному часі були здатні запрограмовано «змінювати» (повна або часткова трансформація) власні організаційні структури управління у відповідь на швидко змінюваність цільових орієнтирів і дестабілізуючого впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. В ідеалі при формуванні оптимальної (ефективної) структури підприємства слід спочатку вибудувати і описати структуру його бізнес-процесів та їхню взаємодію, і тільки після цього будувати організаційну структуру управління, яка б ефективно підтримувала ці бізнес-процеси.

Нажаль, в реальних умовах функціонування будь-яких економічних об'єктів (підприємств) виконання зазначеної вище вимоги не можливе з цілого ряду об'єктивних причин, і, перш за все, через те, що організаційна структура підприємства є первинною по відношенню до його бізнес-процесів і змінити її відповідно до нових умов функціонування організації в контексті вирішення певної проблемної ситуації принаймні недоцільне. Вирішенням цього протиріччя може бути створення цільової штучної (можливо тимчасової) організаційної структури, основним призначенням якої буде вирішення конкретної проблемної ситуації.

Передбачається, що на стадії розвиненої інформаційної епохи, в яку вже вступило світове співтовариство, «традиційні» підприємства буде замінено новою формою організування, побудованих на принципах органічності, модульності та атомістичності, де будуть відсутні відносини прямої адміністративної підпорядкованості. Внутрішні характеристики таких організаційних структур багато в чому не збігаються з «традиційними» структурами, і в той самий час відкривають багатообіцяючі перспективні напрямки, що напряду пов'язані з



бурхливим розвитком новітніх інформаційних технологій та засобів телекомунікації, а самі організаційні структури все більше відповідають структурам інформації, інформаційним технологіям тощо.

З'явилися і активно вживаються у науковому лексиконі нові терміни – «віртуальна організація» або «віртуальне підприємство». На сьогодні серед фахівців і науковців у галузі віртуалізації структури підприємств та управління віртуальними організаціями розповсюджені різнопланові визначення цих понять. Ми однієї думки з тими науковцями, які з урахуванням аналізу достоїнств та недоліків різних визначень дають власне трактування цього терміну, а саме:

Визначення 1. Віртуальне підприємство – це підприємство, процеси якого відображені в інформаційному просторі в умовах інтеграції розподілених ресурсів партнерів-учасників для рішення динамічних задач ринку.

З цього визначення випливає, що термін «віртуальне» має метафоричний характер і інтерпретується як штучно утворене, або як уявне, що не існує в реальному фізичному просторі. Проте, повністю віртуального підприємства в прямому розумінні цього слова, тобто підприємства, яке взагалі не має базових структур у реальному фізичному просторі, зрозуміло, не може бути. Тут розуміють інтенсивну взаємодію реально існуючих фахівців і підрозділів різних підприємств у віртуальному просторі, що реалізується на основі новітніх інформаційних і комунікаційних технологій. А головним носієм процесів такої взаємодії виступає управлінська інформація.

Таким чином, концепція віртуальних підприємств (організацій) являє собою не що інше, як організаційну інновацію, яка природно вписується в існуючі вже тенденції розвитку класичної системи управління коопераційними і комунікаційними процесами, продовжуючи їх у перспективу, та переводить управлінські процеси у простір віртуальної реальності.

Визначення 2. Під віртуальною реальністю розуміємо імітацію реальних процесів розробок і виробництва у кібернетичному просторі (інтегрований інформаційний простір), яка одночасно являє собою і середовище, і інструмент, та дозволяє інтуїтивно будувати і упорядковувати складні структури і уможливно представляти продукт, знання, робочі місця, організаційні підрозділи, окремі підприємства і організації, машини і устаткування та інше ще до того, як вони набудуть реального існування у фізичному просторі.

Концепція віртуальної організації створює принципово нові можливості для бізнесу й очевидно широко використовуватиметься у ХХІ сторіччі.

Враховуючи викладені вище аргументи щодо неминучості проникнення процесів віртуалізації в класичні і традиційні структури і системи управління підприємствами, ми пропонуємо ввести до управлінського лексикону нове поняття – «віртуальна організаційна структура управління підприємства», визначення якого дано нами нижче.

Визначення 3. Віртуальна організаційна структура управління підприємства – це абстрактна, цільова, штучна інтелектуальна система

управління, яка є моделлю-проекцією реальної для цього підприємства організаційної структури управління на топологію віртуальної реальності, що побудована на принципах інтелектуального моделювання із застосуванням сучасних інформаційних та телекомунікаційних технологій з метою ефективного вирішення конкретних проблемних ситуацій (постійних або тимчасових).

Таким чином, існує багато сучасних проблем, пов'язаних з розбудовою ефективних структур управління організаційними системами, які ще не вирішені і потребують подальшого дослідження. Визнане місце серед них займають проблеми їхньої інтелектуалізації і віртуалізації, що є актуальним і перспективним напрямком наукового пошуку. Ці проблеми можуть бути вирішені через розробку інтелектуальної системи «віртуальна система управління підприємством», де центральне місце займатиме змодельована відповідним чином віртуальна організаційна структура управління підприємства.

Цілком зрозуміло, що для побудови спрямованої в майбутнє організаційної структури управління такого віртуального підприємства та/або її модернізації (повної або часткової) у напрямку віртуалізації, тобто створення паралельно віртуальної організаційної структури управління, необхідно бути озброєним теоретичними знаннями про можливі напрями його розвитку на основі уявлення про цілі і задачі управлінської діяльності, існуючі правила і закономірності управління, із дотриманням основних принципів управління організаційними структурами, зокрема таких принципів управління розвитком структури, як модельованість (будь-яке підприємство як об'єкт управління можна представити у вигляді деякого матеріального або знакового образу) і науковість (передбачає забезпечення системи управління на строго наукових основах через залучення широкого спектру сучасних знань та їх синтезу). Для цього потрібен адаптований до сучасних вимог гнучкий інструментарій, який повинен уможливити перехід від констатації фактів і прогнозних очікувань про поточні зміни до конкретних пропозицій щодо управління еволюцією організаційної структури управління діючого підприємства.

Традиційні методологічні підходи до моделювання організаційних структур управління не враховують або принаймні недооцінюють майбутнього, ймовірнісну сутність майбутніх еволюційних процесів, неконструктивність хаотичних збурень, і тому методологічні аспекти розвитку і реалізації нових організаційних форм управління підприємствами в існуючих системних дослідженнях розроблені недостатньо, а їх створення, зокрема віртуальної організаційної структури управління підприємством, є новою і мало дослідженою проблемою вітчизняних і закордонних фахівців.

Саме це й стимулювало нас до проведення власного наукового дослідження з метою розробки методологічних принципів щодо моделювання віртуальних організаційних структур управління підприємствами.

# ЗАСТОСУВАННЯ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ В ПОБУДОВІ МОДЕЛІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Івлієва О. М., студентка

*Ізмаїльський державний гуманітарний університет  
м. Ізмаїл, Одеська область, Україна*

Сучасний етап розвитку економіки України висуває якісно нові вимоги до управління конкурентоспроможністю підприємств. Управлінські заходи з підвищення конкурентоспроможності підприємства мають ґрунтуватись на коректній оцінці її рівня.

Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища. Так, конкурентоспроможність підприємства – здатність виробляти й реалізовувати свою продукцію швидко, дешево, якісно, продавати її в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування [1, с. 7]. Класиком теорії конкуренції і конкурентоспроможності вважається М. Портер.

Опрацювання теоретичного матеріалу дозволило зробити висновок про те, що всі існуючі в практиці економіки й управління методи оцінки конкурентоспроможності різних об'єктів можна класифікувати за двома основними критеріями: за ступенем об'єктивності (суб'єктивності) результатів оцінки, а також за підходом до оцінки – якісна чи кількісна. Звичайно, об'єктивні методи більш трудомісткі і більш вимогливі до наявності певної інформації, проте їх можна вважати кращими для оцінки конкурентоспроможності об'єктів зважаючи на точність отримуваних результатів (п'ятифакторна модель, «ромб», ланцюжок цінностей М. Портера). Головна ж перевага методу експертних оцінок – в його універсальності: за допомогою експертної групи можна досить швидко і просто отримати оцінку стану того чи іншого підприємства (оцінка конкурентної сили компанії за методикою А.А. Томпсона і А.Дж. Стрикленда та ін.). Крім того, експертні оцінки незамінні в тих випадках, коли деякі необхідні параметри неможливо оцінити кількісно.

В окрему групу виділяються методи, що засновані на оцінці конкурентоспроможності продукції підприємства [1, с. 43-44]). Ця група методів основана на припущенні про те, що конкурентоспроможність підприємства тим вище, чим вище конкурентоспроможність його продукції. Для визначення конкурентоспроможності продукції використовуються різні маркетингові і кваліметричні методи, в основі більшості яких лежить знаходження співвідношення ціна/якість.

Але жоден з прийомів оцінки КСП не може вважатись найкращим для застосування через слабкі місця кожного з них та складність й неоднозначність самого процесу оцінки конкурентоспроможності підприємства. Тому дослідники пропонують застосування комплексного підходу до оцінки КСП із врахуванням фінансових показників,

опитування споживачів та реально отриманих техніко-економічних результатів діяльності підприємства [2].

Основним виявленим недоліком існуючих методів є використання методу експертних оцінок, який не дозволяє гарантувати достовірність вагомості критеріїв, на основі яких розраховується показник конкурентоспроможності. Таким чином, необхідно приділити увагу пошуку методу оцінки конкурентоспроможності підприємства, який не використовує метод експертних оцінок. Нові методи повинні задовольняти наступним вимогам:

- не повинні використовувати суб'єктивні оцінки при розрахунку підсумкового показника або будь-якого компонента;
- необхідно враховувати якомога більшу кількість факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства;
- інформація, на якій базується розрахунок конкурентоспроможності, повинна міститися в бухгалтерській та фінансовій звітності. Цим забезпечується простота доступу до даних підприємств-конкурентів;
- розроблений метод повинен бути математично обґрунтований.

Сучасним інструментарієм для оцінки конкурентоспроможності дослідники вважають розробку та побудову моделі конкурентоспроможності підприємства [3]. Метою розробки і побудови моделі конкурентоспроможності підприємства є правильне визначення конкурентної стратегії, узгодженої з умовами конкретної галузі промисловості і капіталом, якими володіє конкретне підприємство. Інструментарієм для розробки і побудови моделі може служити метод факторного аналізу, що дозволить об'єднати розрізнені показники конкурентоспроможності підприємства.

Факторний аналіз дозволяє вирішити дві важливі проблеми: описати об'єкт вимірювання всебічно і в той же час компактно. За допомогою факторного аналізу можливе виявлення прихованих змінних факторів, що відповідають за наявність лінійних статистичних кореляцій між змінними, що спостерігаються.

Основною метою факторного аналізу є визначення взаємозв'язків між змінними, класифікація змінних та скорочення числа змінних необхідних для опису даних. При аналізі в один фактор об'єднуються змінні, які значно корелюють між собою. Для виявлення найбільш значущих чинників і, як наслідок, структури чинника, найбільш виправдано застосовувати метод головних компонент (МГК). Суть даного методу полягає в заміні корельованих компонентів некорельованими факторами. Іншою важливою характеристикою методу є можливість обмежитися найбільш інформативними головними компонентами і виключити інші з аналізу, що спрощує інтерпретацію результатів. Перевага МГК також в тому, що він – єдиний математично обґрунтований метод факторного аналізу.

Практичне виконання факторного аналізу починається з перевірки його умов. До обов'язкових умов застосування факторного аналізу входять наступні:

- всі ознаки повинні бути кількісними;

- число спостережень має бути не менше ніж в два рази більше числа змінних;
- вибірка повинна бути однорідна;
- вихідні змінні повинні бути розподілені симетрично;
- факторний аналіз здійснюється за корелюючими змінними.

Таким чином, факторний аналіз є методом, що впорядковує «хаотичність» досліджуваного явища, та дозволяє генерувати нові гіпотези.

Метод головних компонент має деяку перевагу перед простими методами факторного аналізу, яка полягає в тому, що він здатний виявити достатню кількість характерних факторів при аналізі конкурентоспроможності підприємства. Перевагою використання методу головних компонент є те, що він не вимагає попереднього відбору груп елементарних ознак, а це дозволяє спростити аналіз. На основі обчислених головних компонент можна побудувати більш просту і разом з тим найбільш інформативну модель для опису конкурентоспроможності підприємства, оцінити силу причинно-наслідкового зв'язку між факторами і виділеними головними компонентами, досліджувати можливості зміни аналізованих чинників під впливом головних компонент. Крім того, результати угруповання головних компонентів можна використовувати для проведення порівняльного аналізу факторів, за рахунок яких підприємство домоглося найкращих результатів у збільшенні конкурентоспроможності. Це дозволяє виявити прогресивні тенденції підвищення ефективності використання виробничих ресурсів.

Метод головних компонент виявляє  $k$ -компонент – факторів, що пояснюють всю дисперсію і кореляції вихідних  $k$  випадкових величин; при цьому компоненти розташовуються в порядку спадання частки сумарної дисперсії вихідних величин, що дозволяє часто обмежитися декількома першими компонентами.

Значення коефіцієнта конкурентоспроможності отримується у вигляді лінійного рівняння, змінними якого виступають відібрані фактори конкурентоспроможності.

Отже, в даний час існує декілька груп методів оцінки конкурентоспроможності підприємства: табличний, матричний, графічний, інтегральний. Але тільки останній вид методів передбачає обчислення числового значення, що дозволяє оперувати певними числами.

Основним виявленим недоліком існуючих методів є використання методу експертних оцінок, який не дозволяє гарантувати достовірність вагомості критеріїв, на основі яких розраховується показник конкурентоспроможності. Сучасним інструментарієм для оцінки конкурентоспроможності який не використовує метод експертних оцінок може бути модель конкурентоспроможності підприємства, отримана методом головних компонент.

### **Література:**

1. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

2. Співак С. Управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Сергій Співак // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2014. – Вип. 1 (10). – С. 287-293. – Режим доступу до журн.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2014/14ssmvsu.pdf>.

3. Мошнов В. А. Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия // Режим доступу: [http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate\\_competitiveness.shtml](http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate_competitiveness.shtml)

## ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФАХІВЦЯ З ТУРИЗМУ

**Вольфсон-Гаршина Н. В., аспірант**

*Харківський торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Харків, Україна*

Туризм як специфічна сфера професійної діяльності потребує професійно зрілих фахівців, які переконані у соціальній та економічній значимості своєї праці, важливості її для власного особистісного розвитку.

Для сфери туризму, яка у суспільстві має економічну, освітню, виховну, соціальну функції, питання якості кадрів є ключовим питанням розвитку. Від вирішення цього питання, без перебільшення, залежить стратегія розвитку національного туризму, імідж країни на туристичному ринку світу. Сучасні тенденції розвитку сфери туризму в Україні стимулювали зростання чисельності фахівців сфери туризму на ринку праці. Проблема удосконалення системи професійної освіти в туризмі детермінована соціальним замовленням суспільства, вимогам, які ставляться до випускників ВНЗ роботодавцями та споживачами туристичних послуг, існуючою конкуренцією на ринку праці [1].

Підготовка фахівців у закладах вищої освіти неможлива без використання моделювання майбутньої професійної діяльності. На сучасному етапі реформування вищої освіти, пов'язаному із входженням до європейської освітньої спільноти, проблема впровадження моделювання професійної діяльності у навчальний процес набуває все подальшої актуальності [2].

Питанням активізації навчально-пізнавальної діяльності присвячені дослідження Л.С. Вигодського, А.Л. Денисової, А.А. Миролубова, С.Л. Рубінштейна та ін. Моделювання професійної підготовки як засіб її оптимізації вивчали І.В. Драгомирецький, М.М. Скаткін, В.А. Сластенін, І.К. Ситіна та ін. Дослідженням проблем підготовки кадрів для туризму присвятили свої праці О.О. Бейдик, Л.В. Кнодель, В.Т. Лозовецька, Н.С. Мартинова, Я.Б. Олійник, Т.Г. Сокол, Л.В. Соловей, Т.І. Ткаченко, В.К. Федорченко, Г.С. Цехмістрова, Г.П. Щука.

З аналізу літератури витікає, що майбутній фахівець туризму повинен засвоїти і відтворити основну базу знань з предмету, слухаючи лекції, працюючи з теоретичним матеріалом. Так інформативно-презентаційні методи навчання можуть бути представлені усними методами: лекція (вступна, підготовча, мотиваційна, установча, лекція-монолог, лекція-показ); пояснення, репродуктивне опитування; наочними: демонстрація,

слайди, відео, Internet; самостійна робота: вправи, задачі, лабораторні завдання, практичні вправи за зразком, робота з підручником, науково-методичною, довідниковою літературою тощо. Студент виконує творчі завдання, вступає у діалог із викладачем. Провідними є практичні та частково-пошукові методи: дискусія, семінар, консультація; предметно-груповими: практичні вправи, конкурси, лабораторна робота, гра (ділова, рольова, імітаційна), самостійна робота, творчі завдання як правило домашні [3; 4].

У навчальному процесі сучасної освіти домінує: проблемна лекція, що є недоліком для формування необхідних для майбутніх фахівців туристичної діяльності ключових професійних компетенцій: соціальної, організаційної, пошуково-реконструктивної, анімаційної тощо. Але ці компетенції можливо отримати тільки в процесі виконання професійно орієнтованих завдань. Тому вважаємо перспективним забезпечення в навчальному процесі умов для реалізації «навчання через дію». На наш погляд в цьому контексті доцільним є створення та організація діяльності навчально-тренувальної фірми. Очевидно, що ефективність роботи навчально-тренувальної фірми суттєво залежить від підходів до формування змісту навчання. Перш за все мається на увазі формування блоків навчальної інформації, яка має бути засвоєна студентами, та структурування її таким чином, щоб кожне заняття включало наступні елементи: мотивацію, інформаційну частину (блок інформації), практичне застосування набутих знань, рефлексію (повторення). Це відображає сучасний стан ринку туристичних послуг, їх вивчення вимагає застосування активних форм навчання наскрізно на всіх його етапах з першого по п'ятий курс.

Навчальний план роботи такої фірми для спеціальності «Туризм» має бути наскрізним і може включати наступні етапи [5]:

– Перший курс. Студенти опановують професійною термінологією та отримують знання про системність технологічного процесу у створенні туристичного транспортного маршруту (відвіданням майстер-класів провідних спеціалістів туристичних компаній, знайомство із особливостями технології туристичної діяльності та презентації турів відомих туристичних підприємств, вивчення організаційної структури фірми, задач і функції компанії, освоєння цифрової та офісної техніки, робота в Інтернеті;

– Другий курс. Вивчення документації фірми (статуту, договору про реалізації туристичного продукту), вивчення каталогів, розрахунок туру туристам а також оформлення туристичних документів (бланків ваучерів, договорів, страхових полісів, супроводжуючої документації);

– Третій курс. Розробити основні напрями туристичної діяльності, визначити пріоритетні напрями формування та реалізації туристського продукту, створити папки за напрямками, розробити новий туристичний маршрут та подати його на обговорення, підготувати пакет документів для роботи з клієнтами, підготувати договори для роботи з туроператорами, тощо;



– Четвертий курс. Формування професійної компетентності екскурсовода та агента організації туризму та практичне застосування всіх отриманих знань на попередніх етапах.

Таким чином, створення навчальної тренувальної фірми є тією необхідною умовою, яка дає можливість наблизити навчальний процес до реальної діяльності майбутнього менеджера туристичної фірми. Адже якісні характеристики професійного рівня сучасних фахівців туризму потребують удосконалення в контексті формування додаткових знань і умінь відповідно до вимог і потреб сучасного ринку туристичних послуг [6].

Зрештою перехід до активної моделі навчання сприяє підвищенню якості підготовки фахівців, здатних у складних економічних умовах вирішувати завдання розробки та просування якісного турпродукту та створенню позитивного іміджу України на світовому туристичному ринку.

Наприкінці зауважимо, що практичні аспекти моделювання виробничих ситуацій у навчальному процесі вищого навчального закладу та визначення його результативності залишаються недостатньо висвітленими у наукових джерелах і потребують подальшого дослідження.

#### **Література:**

1. Виноградова О.В. Туризм – як предмет наукових досліджень у контексті підготовки високо-кваліфікованих кадрів / О.В. Виноградова // Вісник Луганського національного Університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Педагогічні науки. – 2013. – № 18 (277). – С. 26-33.

2. Бондарь И.И. Профессиональное туристское образование на современном этапе развития / И.И. Бондарь // Культура народов Причерноморья. – 2012. – № 232. – С. 231-233.

3. Гринько С.А. Рынок подготовки туристских кадров: реалии и перспективы развития / С.А. Гринько // Слобожанський науково-спортивний вісник: Зб. наук. праць. – 2006. – № 10. – С. 243-246.

4. Сакун Л.В. Теория и практика подготовки специалистов сферы туризма в развитых странах мира / Л.В. Сакун. – К. : МАУП, 2004. – 399 с.

5. Фоменко Н.А. Педагогіка вищої школи: методологія, стандартизація туристської освіти. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Н.А. Фоменко – К.: Видавничий дім «Слово», 2005. – 216 с.

6. Кнодель Л.В. Сучасна концепція системи туристської освіти / Л.В. Кнодель // Педагогіка і психологія формування творчої особистості: проблеми і пошуки: зб.наук.праць. – Київ, 2004. – Вип. 32. – С. 338-343.

7. Шпаченко И.А. Инновационная составляющая профессиональной подготовки специалистов для сферы социально-культурного сервиса и туризма / И.А. Шпаченко // Вестник ТГП. – 2011. – № 2. – С. 74-78

# ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ СФЕРИ ОСОБИСТОСТІ У БІЗНЕС-ОСВІТІ

**Казарова Г. М., к.психол.н.**

*Харківський торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Харків, Україна*

Актуальність теми обумовлена підвищенням вимог суспільства до проблеми ефективності професійної освіти у вищій школі. Сучасна Болонська освітня система піддаючи аналізу зміни, що відбуваються в економіці, технологіях і в суспільстві, адаптує до них зміст освіти і методи навчання.

В рамках цієї системи професійна і трудова діяльність студентів мають пріоритетне значення в професіоналізації. Професійна діяльність студентів у бізнес-освіті обумовлює процес зміни професійної мотивації, визначаючи її якісний склад і загальну структуру, тим самим сприяє формуванню компетентності майбутнього фахівця.

В даний час в психології не існує єдиної теорії мотиваційної сфери особистості, в результаті чого багато питань сучасної науки і практики, пов'язані з особливостями успішної реалізації можливостей особистості студентів, недостатньо висвітлені. Тому важливо вивчити вплив професійної спрямованості в діяльності студентів на динаміку мотиваційної сфери особистості студентів і визначити її структуру [1].

Вивчення психологічних чинників, умов і засобів формування мотиваційної сфери сучасного студента визначається завданнями оптимізації процесу особистісного та професійного становлення фахівця у сфері бізнесу. Окреслення психологічних умов і засобів формування мотиваційної сфери особистості сучасного студента супроводжується вирішенням ряду протиріч:

- між прийняттям теорії особистісного розвитку як однієї з центральних у методології педагогічної психології та відсутністю адекватної теорії мотиваційної сфери особистості;

- між визнанням впливу мотиваційної сфери на становлення особистості і недостатньою увагою теоретичних і практичних проблем мотиваційної сфери особистості в конкретних сферах діяльності;

- між мотиваційною сферою особистості студента, що змінюється в сучасних умовах, суспільного розвитку, мотивів, що з'являються і відсутністю послідовної теорії, що дозволяє зрозуміти витoki цих змін, їх психолого-педагогічний характер [2].

Крім означених проблем, ми вважаємо за доцільне звернути увагу на наступний аспект вивчення сучасних проблем освіти. В психологічній науці виокремлюється досить нове, з точки зору введення у коло наукового дискурсу, поняття «антимотива» [3].

Перш за все, на наш погляд, необхідна диференціація даного поняття на антимотиви у вузькому і в широкому сенсах: на власне антимотиви і на те,

що може виступати у функції антимотивів. У вузькому сенсі під антимотивами слід розуміти ті мотиваційні чинники, які мають пряму негативну спрямованість по відношенню до навчальної діяльності. Це, наприклад, уявлення або навіть переконання про «непотрібність» тих чи інших навчальних предметів і, відповідно, негативна мотиваційна спрямованість по відношенню до їх засвоєння; установка на непотрібність або марність витратити зусилля на оволодіння навчальним матеріалом та ін. Характерною особливістю антимотивів у вузькому сенсі є те, що чим більше вони сформовані, тим більше виражений їх негативний мотиваційний потенціал. Склад антимотивів в широкому сенсі набагато ширше і включає, зокрема, такі їх типи. Так, в функції антимотивів може виступати низький рівень сформованості позитивних навчальних мотивів, оскільки загальний мотиваційний потенціал навчальної діяльності буде знижуватися, а самі вони по відношенню до даного потенціалу будуть грати саме негативну роль. У функції антимотивів можуть (хоча далеко не завжди) виступати найрізноманітніші пізнавальні мотиви, причому, тим більшою мірою, чим більше вони сформовані і значущі для особистості. Більш того, пізнавальні мотиви самі по собі можуть і не носити повністю негативний характер або бути навіть позитивними. Наприклад, активний інтерес до занять спортом є сам по собі позитивним, але по відношенню до навчальної діяльності він може носити відволікаючий характер і тим самим бути для неї антимотивом. Нарешті, в функції антимотивів можуть виступати і ті динамічні тенденції, які виникають в навчальній діяльності під впливом механізму «реактивного опору» – негативних реакцій на численні зовнішні, примусові, «змушують» впливу з боку батьків, викладачів, соціального мікросередовища, всієї організації цієї діяльності. Можливо виділення інших типів антимотивів навчальної діяльності.

Підкреслимо, що саме по собі поняття антимотивації не є визначенням чогось абсолютно негативного. Це ті чинники негативного плану, які є такими лише по відношенню до навчальної діяльності. Для інших форм поведінки вони можуть мати позитивний сенс. Отже, можна зробити висновок про принципову відносність оцінки антимотивації, поєднанні в ній негативних і позитивних мотивів.

Поняття антимотивації є досить конструктивним в плані виявлення нових, додаткових по відношенню до відомих феноменів і закономірностей генезису мотивації навчальної діяльності. Так, було встановлено, що динаміка розвитку антимотивації в процесі вузівського навчання носить багато в чому інвертований характер по відношенню до динаміки позитивної мотивації. Як відомо, позитивна мотивація на початку навчання знижується, а потім в цілому зростає. Негативна мотивація, навпаки, має тенденцію до значного зростання, а потім декілька знижується. З позицій даного явища, весь генезис мотиваційної сфери особистості в навчальній діяльності слід трактувати як суперечлива єдність двох антагоністичних тенденцій, ліній розвитку – формування позитивної і негативної мотивацій.

Дослідження, яке проводилось у Харківському торговельно-економічному інституті серед студентів, які навчаються за різними

спеціальностями у сфері бізнес-освіти, виявило, що для розуміння сучасної ситуації на ринку праці необхідно враховувати те, що обов'язковою умовою працевлаштування молодого фахівця є наявність стажу і досвіду роботи у відповідності з напрямком професійної освіти, отриманого в вузі. Виникає феномен працюючих студентів, які прагнуть в період академічного навчання освоїти реальну трудову діяльність за обраним напрямом професійної освіти. Тому, програми по оптимізації розвитку мотиваційної сфери особистості студентів вузу, на практиці не досить ефективні. Для таких студентів пріоритетним напрямком є професійна діяльність, а не навчально-пізнавальна. У них до кінця навчання переважають в структурі мотиваційної сфери професійні мотиви, обумовлені професійною комунікацією і реальною трудовою діяльністю за обраним напрямом професійної освіти. У зв'язку з цим виникає потреба в дослідженні мотиваційної сфери студентів, які набувають професійну освіту у напрямку бізнесу, розгляді її динаміки і виявленні її структури.

Також важливо, що для студентів, які отримують спеціальність у бізнес-сфері, особливо важлива орієнтація на практичне застосування тих знань та вмінь, які отримуються під час навчання. Це, зрозуміло, є потужним мотивом отримання освіти. Водночас, ця спрямованість впливає на процес навчання і таким чином, що багатьом студентам не зрозуміло, для чого потрібно засвоювати той навчальний матеріал, який ніби не має ніякого практичного сенсу, безпосередньо не стосується тих професійних обов'язків, які, як здається, вони будуть виконувати. Однак, тут з'являється низка проблем. По-перше, студенти першого, другого та навіть старшого курсів, не завжди чітко уявляють собі свої майбутні професійні функції. По-друге, діяльність фахівця у бізнес-сфері навряд взагалі можна звузити до виконування конкретних, універсальних у різних ситуаціях, дій. Фундаментальні наукові знання, науковий світогляд, системне мислення, широка ерудиція, які необхідні для формування особистості фахівця, важко виокремити, зрозуміти та ясно побачити у діяльності навіть досвідченій людині. Складається певне протиріччя, коли практична спрямованість водночас можна розглядати і як мотив і як антимотив навчальної діяльності.

Таким чином, значимість даної проблеми обумовлена центральним місцем мотивації в структурі будь-якої діяльності, визначальною роллю в її організації. Від змісту і ступеня мотивації залежать і результативні параметри, і процесуальні характеристики діяльності, а також ступінь її напруженості, суб'єктивний комфорт, ступінь задоволеності від неї і багато інших.

#### **Література:**

1. Ковалёв В. И., Дружинин В. Н. Мотивационная сфера личности и её динамика в процессе профессиональной подготовки / В. И. Ковалев // Психологический журнал. – 1992. – № 6.
2. Хекхаузен.Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. – СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. – 860 с.

3. Князян М. Формування пізнавальної мотивації дослідницької діяльності студентів. / М. Князян // Педагогіка і психологія професійної освіти. – 2003. – № 1. – С. 173–181.

## **МІЖНАРОДНА АКРЕДИТАЦІЯ ПРОГРАМ БІЗНЕС-ОСВІТИ У ВИЩОМУ НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ**

**Косарєв В. М., к.т.н., доцент**

*Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля  
м. Дніпропетровськ, Україна*

Сьогодні отримати ступінь магістра бізнес-адміністрування не проблема. З кожним роком диплом MBA видають все більше і більше університетів. Отже, якість освіти і престиж диплома далеко не у всіх однаковий. Наявність акредитації – перше, що дозволяє судити про якість даної освіти. Після проходження національної акредитації більшість університетів йдуть далі і проходять міжнародну акредитацію.

В умовах зростання конкуренції між вищими навчальними закладами для залучення майбутніх студентів ВНЗ повинен надавати високоякісні послуги у сфері вищої освіти, що відповідають світовим стандартам. Знак якості, що присуджується досвідченим і відомим міжнародним агентством, створює відчутну конкурентну перевагу на ринку вищої освіти. Зовнішнє оцінювання навчальних програм слугує приводом для проведення вищими навчальними закладами систематичного аналізу викладання і навчання, виявлення сильних сторін та недоліків, а також вживання заходів щодо покращення цих програм.

Система акредитації має ціль оцінки навчального закладу з гарантії якості в галузі ведення навчального процесу. Відповідні організаційні структури і процеси перевіряються на їх здатність забезпечити високу якість навчальних програм і досягнення цілій кваліфікації.

Міжнародна акредитація – це показник якості реалізованих в бізнес-школі MBA програм. На сьогоднішній день існує декілька видів міжнародних акредитацій, як державних, так і незалежних. Будь-яка міжнародна акредитація почесна. У число найбільш авторитетних у світі акредитаційних асоціацій входить Європейська рада з бізнес-освіти (ЕСВЕ).

ЕСВЕ (European Council for Business Education) зареєстрована в Швейцарії. Основна мета організації – підвищення якості бізнес-освіти в світі. ЕСВЕ була заснована в 1991 році на зустрічі керівників навчальних закладів Європи з 15 країн, як частина глобальної мережі атестації якості і акредитації навчальних програм бізнес профілю. З 1995 року Європейська Рада з бізнес-освіти проводить незалежну професійну атестацію якості навчальних програм.

Штаб квартира ЕСВЕ знаходиться в Брюсселі. Місія Європейської ради з бізнес-освіти полягає в просуванні і підтримки якісної освіти в області бізнесу на міжнародному рівні відповідно до вимог світового ринку освіти. Керівництво організацією здійснює рада директорів, який обирається за одноголосним рішенням акредитованих членів ЕСВЕ. Для контролю процедури акредитації створена незалежна комісія (рада комісіонерів) уповноважених ЕСВЕ, яка стежить за чистотою перевірок і документації для акредитації навчального закладу. До складу комісії входять висококваліфіковані фахівці в області економіки, управління та бізнесу. Процес акредитації в ЕСВЕ проходить в три етапи: спочатку вузи або програми оцінюють студенти, адміністрація та викладачі; потім – члени комісії ЕСВЕ. На заключному етапі визначаються відповідність школи або програми стандартам ЕСВЕ. Діяльність ЕСВЕ не обмежується виключно акредитацією організацій, що надають освітні послуги. Рада надає також консалтингові послуги, допомагає в розробці та просуванні різних програм і проектів, що відповідають цілям і задачам ЕСВЕ, організовує семінари з профпідготовки та надає базу E-learning.

Під час акредитації вся система забезпечення якості ВНЗ ретельно перевіряється на предмет ефективності: на додаток до горизонтального зрізу аналізу змісту програм (випадкова вибірка), вибрані навчальні програми переглядаються більш детально (програми випадкової вибірки). Критерії для акредитації системи знаходяться у відповідності з діючими європейськими стандартами забезпечення якості в викладанні і навчанні і тим самим забезпечують міжнародне визнання.

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля активно проводить заходи щодо проходження процедури міжнародної акредитації. Тому місією у справі підготовки фахівців Університету є надання освітніх послуг європейського рівня, які б забезпечили випускникам високий рівень конкурентоспроможності не тільки на національному, але й міжнародному ринку праці, і передусім – можливості швидкого кар'єрного зростання.

Однією з найважливіших характеристик Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля є створення системи управління якістю і отримання міжнародних сертифікатів якості DQS-UL Group (Німеччина), IQNet (Швейцарія), китайської та ізраїльської акредитаційних агенцій і українського сертифіката якості Національної агенції акредитації України. Це підтверджує, що система управління Університету відповідає міжнародному стандарту ISO 9001:2008 «Система управління якістю» [1] стосовно надання освітніх послуг, пов'язаних з отриманням вищої освіти на рівні кваліфікаційних вимог до бакалавра, спеціаліста, магістра, доктора філософії (в тому числі іноземним громадянам), та науково-дослідної діяльності згідно з чинними в Україні нормативними документами [2; 3; 4].

Таким чином, необхідно підкреслити, що розвиток системи управління якістю Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля у відповідності до Закону України «Про вищу освіту» та до міжнародного стандарту ISO 9001:2008 стає одним з найважливіших шляхів керівництва

в створенні конкурентних переваг закладу в умовах невизначеності зовнішнього середовища та підготовки закладу до міжнародної акредитації [5].

Другою найважливішою характеристикою Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля є міжнародна акредитація програми MBA яка реалізується Міжнародною Школою Бізнесу (IBS).

У період з 27 по 31 січня 2013 року відбувся офіційний візит акредитаційної комісії Європейської Ради з бізнес-освіти (EQUIS) до Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. Метою візиту стала акредитація програми MBA Міжнародної Школи Бізнесу.

На початку листопада 2015 року відбувся черговий офіційний візит міжнародних експертів Європейської Ради з бізнес-освіти (EQUIS) до Університету. Метою візиту було підтвердження відповідності програми MBA Міжнародної Школи Бізнесу міжнародним стандартам бізнес-освіти. Члени експертної комісії провели ряд зустрічей з професорсько-викладацьким складом бізнес-школи, слухачами 1 і 2 курсів програми MBA, випускниками Міжнародної Школи Бізнесу і керівництвом Університету для всебічної оцінки якості процесів навчання і організації бізнес-процесів на програмі. За підсумками експертизи програми MBA європейські експерти позитивно відзначили її практичну спрямованість і значну частину курсів, орієнтованих на розвиток soft-skills і компетенцій, які є основою для успішного управління та розвитку бізнесу в динамічно мінливого бізнес-середовищі.

За результатами проведених зустрічей, аналізу структури програми, основного складу викладачів, змісту випускних робіт і досягнень випускників, європейська акредитаційна комісія прийняла рішення про ре-акредитацію програми MBA Міжнародної Школи Бізнесу до червня 2019 р.

Наявність міжнародної акредитації програми MBA Міжнародної Школи Бізнесу Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля підтверджує її відповідність світовим стандартам бізнес-освіти. Міжнародна акредитація гарантує випускникові школи MBA визнання його диплома не тільки в Україні і Європі, але в усьому світі.

Наступною найважливішою характеристикою і головною метою освітньої діяльності освітньої діяльності Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля в останні роки становить надання освітніх послуг європейського рівня, які б забезпечили випускникам високий рівень конкурентоспроможності не тільки на національному, але й міжнародному ринку праці, і передусім – можливості швидкого кар'єрного зростання. Для реалізації цієї мети в квітні 2016 року Університет пройшов процедуру експертної оцінки міжнародної акредитації 11 бакалаврських та 14 магістерських програм Агентством оцінювання якості вищої освіти ZeVA (Німеччина). ZeVA активно працює з 1995 р. в європейському та міжнародному освітньому просторі та є одним із засновників Європейського консорціуму з акредитації у вищій освіті (EQA), Європейської асоціації із забезпечення якості вищої освіти (ENQA) та Спільної ініціативи з якості (JQI). Агентство також міститься у

Європейському реєстрі із забезпечення якості вищої освіти (EQAR). Пріоритетним напрямком ZeVA є міжнародна діяльність, а саме виконання проектів, пов'язаних із забезпеченням якості освіти шляхом зовнішнього оцінювання, акредитації і сертифікації навчальних програм у країнах Європи та за її межами. Агентство забезпечує всебічну консультативну підтримку ВНЗ на протязі всієї процедури оцінювання.

Таким чином, міжнародна акредитація підтверджує, що система ВНЗ по контролю якості ведення навчального процесу може забезпечити досягнення цілей кваліфікації і високий стандарт якості своїх навчальних програм, дає можливість вишам сертифікувати їх внутрішню якість і надійність системи надання освітніх послуг.

Рішення про акредитацію розповсюджується на всі програми, які вводяться після акредитації и на програми, які вже пройшли внутрішню оцінку якості.

### **Література:**

1. ДСТУ ISO 9001-2008 – Системи управління якістю. Вимоги.
2. Закон України «Про вищу освіту»: № 1556-VII від 1 липня 2014 р.
3. Наказ Міністерства освіти і науки України «Про затвердження орієнтовних критеріїв оцінювання діяльності вищих навчальних закладів»: № 809 від 20 червня 2013 р.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення моніторингу та оцінки якості освіти»: № 1283 від 14 грудня 2011 р.
5. Косарев В.М. Внутрішній моніторинг системи забезпечення якості освіти / В.М. Косарев. – Матеріали XI Міжнародної конференції «Стратегія якості у промисловості і освіті» (1-5 червня 2015 р., Варна, Болгарія). – Дніпропетровськ; Варна, 2015. – С. 465–469.









Izdevniecība “Baltija Publishing”  
Lacplesa iela 41A, Rīga, LV-1011

---

Iespiests SIA “Izdevniecība “Baltija Publishing”  
Parakstīts iespiešanai: 2016. gada 25. maijs  
Tirāža 100 eks.