



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 III

Tbilisi – 2016

Organising Committee

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

International Scientific Conference Formation of Modern Economic Area: Benefits, Risks, Implementation Mechanisms: Conference Proceedings, Part III, April 29, 2016. Tbilisi: SSOTU. 316 pages.

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND NOBELELOGY: RECENT ADVANCES

ІСТОРИЧНА РЕТРОСПЕКТИВА КАТЕГОРІЇ «РОЗВИТОК» Сита Є. М.	1
ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА Соболева М. В.	4
СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО СУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ СИСТЕМ ТА ПРИНЦИПІВ СИСТЕМНОСТІ Якімцов В. В.	6

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

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ Приходько І. В.	9
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ Покопчук О. А., Усюк Т. В.	11
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА Ремига Ю. С.	15
ВЛИЯНИЕ ВАЛЮТНЫХ ПЕРЕВОДОВ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ Таран Д. В.	19
ГЕНЕЗИС ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ Фролова Т. О., Луцишин З. О.	22
НАПРЯМИ ІНВЕСТУВАННЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ Цибуляк А. Г.	28
THE INFLUENCE OF GLOBAL CAPITALS AND PERSPECTIVE FOR GEORGIA Shengelia K.	31
ВПЛИВ ТРАНШІВ МВФ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ Шепель Т. В.	36

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

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО ОСВІТНЬОГО ПРОСТОРУ: ЕКОНОМІКА, ПЕРЕВАГИ, РИЗИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ Авдєєва О. М.	40
НАЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ СВІТУ Акімова Л. М., Акімов О. О.	44

АЛГОРИТМ УПРОВАДЖЕННЯ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМУ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ Бандура Д. Ю.	47
ГЛОБАЛІЗАЦІЯ КРИЗЬ ПРИЗМУ ПРОЦЕСІВ САМООРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ СИСТЕМ Богачев Р. М.	51
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ Ватченко О. І.	54
ДИСПРОПОРЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ Вдовічен А. А.	57
ПРЕОБРАЗОВАНИЕ СОБСТВЕННОСТИ ЛЕЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ УКРАИНЫ Вовк С. М., Лобас В. М., Черныш Е. И.	61
ПАРКОВІ УТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ: ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ Гапак Н. М., Бойко Я. М.	64
BUSINESS, TRADE, TOURIZM AND BUSINESS CULTURE: PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE BLACK SEA REGION	
ОСОБЛИВОСТІ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ РЕГІОНУ Полянко В. В.	67
ПОСИЛЕННЯ РОЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ Сучков А. В.	70
ECONOMY OF ENTERPRISE AND CORPORATE GOVERNANCE: MODERN TRANSFORMATION PROCESSES	
ПРОЦЕСИ УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА Русінова О. С.	74
ДІАГНОСТУВАННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ВІДПОВІДНО СТАДІЇ ЙОГО ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ Савчук Я. О.	78
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ ПРОДУКТОВО-РИНКОВОЇ СТРАТЕГІЇ АГРОБІЗНЕСУ В УКРАЇНІ Садовник О. В.	81
КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ЩОДО ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Соколов О. Є.	85
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА Строкович Г. В.	88

ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ З УРАХУВАННЯМ ТЕОРІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА Тарабан К. С.	91
МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РОЛЬ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ Татарин Н. Б., Бицька Л. О.	94
АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ ОФИСА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ Тулупов М. А.	98
ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ Ус С. І.	102
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ПРЕВАЛИРУЮЩИЙ ФАКТОР ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ Фриман И. М., Фриман Е. М.	106
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ Хижняк О. С.	109
SERVICE QUALITY LEVEL OF INTERNET BANKING WEBSITES IN POLISH COMMERCIAL BANKS: CUSTOMERS' VIEW Khmarskyi V. Y.	112
ЕКОНОМІЧНИЙ ПОГЛЯД НА ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ Храпливий А. І., Скляр Є. В.	115
THE STATE'S ROLE IN THE RESTRUCTURING OF INDUSTRIAL PRODUCTION (BY GEORGIA INDUSTRY EXAMPLE) Tsanava N.	119
ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ, СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ Цвіркун Я. О., Слюсарєва Л. В.	124
ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ Швець А. П.	127
МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ Шутько Т. І.	130
МІЖНАРОДНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ Юрій К. К.	132

CREATIVE ECONOMY AND HUMAN CAPITAL: THE KNOWLEDGE MANAGEMENT ISSUES

ЗНАННЄВИЙ ЦИКЛ ВІДТВОРЕННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ: ЗМІСТ ТА СТАДІЇ Носик О. М.	137
КОМПЕТЕНТНІСТЬ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ Романюк Н. М.	140
КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ ПЕРИОД РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ Шарко М. В., Алексеев А. В.	143
УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВЕДЕННЯ КРЕАТИВНОГО БІЗНЕСУ Швець Є. В., Бойко К. О.	147
ЮРИДИЧНА ФІРМА ЯК ОРГАНІЗАЦІЯ, ЩО НАВЧАЄТЬСЯ Шевченко Л. С.	150
PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION	
ПРОБЛЕМИ, ЩО ВИНΙΚАЮТЬ ПРИ УПРАВЛІННІ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ Обозна В. В.	154
КРОСС-КУЛЬТУРНИЙ АСПЕКТ РЕКЛАМНОЇ КОМУНІКАЦІЇ Оганесова А. В.	157
ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ПРОТИСТОЯННЯ ПІДПРИЄМСТВ КОНКУРЕНТІВ Омельченко О. В.	159
ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ Рибалко Л. П., Яковенко Ю. В.	162
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ Селезньова О. О.	165
INTEGRATION OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT AND MARKETING AS A BASE FOR THE DEMAND CHAIN MANAGEMENT CONCEPT FORMATION Sygyda N. O., Syhyda L. O.	168
АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ Хитрова О. А.	170
ISSUES OF TRAINING OF SCIENTIFIC PERSONNEL IN GEORGIA Tsotskolauri P.	172

PROSPECTS OF DEVELOPMENT THE RURAL AREAS IN UKRAINE Shamanska O. I.	176
REGIONAL ECONOMY AND CROSS-BORDER COOPERATION	
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ БЮДЖЕТУВАННЯ У ЖИТОМИРСЬКІЙ ОБЛАСТІ Золотницька Ю. В.	180
ТРИГЕРНА МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА Королович О. О.	184
КРИТЕРІЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ СТАРОПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ Літовченко С. В.	187
ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN ENVIRONMENTAL ISSUES	
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ВІДТВОРЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА Намлісва Н. В.	191
ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ Савенко О. А.	195
ПРОЯВ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ НА РІЗНИХ РІВНЯХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ Сергієнко-Бердюкова Л. В.	198
HYDROELECTRICITY: CURRENT STATE AND POTENTIAL Sribna E. V.	201
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ WEB-ПОРТАЛА КАК МЕХАНИЗМА ИНФОРМИРОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ О ПРОБЛЕМЕ ОТРАБОТАННЫХ ИСТОЧНИКОВ ПИТАНИЯ Шуптар Н. И.	205
DEMOGRAPHICS, ECONOMICS AND SOCIAL POLICY IN THE CONDITIONS OF THE LABOR MARKET INTERNATIONALIZATION	
ЄВРОПЕЙСЬКА ПРАКТИКА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ТА ОСВІТИ НА РИНКУ ПРАЦІ МОЛОДІ Батюк А. А.	208
ANALYSIS OF UNEMPLOYMENT RATE IN GEORGIA AND RECOMMENDATIONS FOR ITS DECLINE Doliashvili T., Nadiradze V.	211

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ Дружиніна В. В., Углава А. О.	215
СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ ТА МІЛЛЕНАРИСТСЬКІ АСПЕКТИ «МАЙДАНУ-2004» ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ МІЖМОВНИХ ВІДНОСИН Замкова Н. Л.	218
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS	
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БЮДЖЕТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОДОБУВНОГО КОМПЛЕКСУ Котковський Р. В.	222
КОНСТРУКЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В РАМКАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ Кузь В. І.	225
ПИТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ, АУДИТУ І АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ Мардус Н. Ю., Шкарлат А. О.	228
ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ Мосійчук М. М.	231
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ Рябенко Л. М.	233
DEFINITIONS AND CONCEPTS: PRIVATE FIXED INVESTMENT Snetkova A. V.	236
METHODOLOGICAL SUPPORT OF COSTS MANAGEMENT FOR PRODUCTION OF AGRICULTURAL PRODUCTS Tomilova N. O.	239
FINANCE, INSURANCE AND EXCHANGE BUSINESS: INNOVATION AND INVESTMENT STRATEGIES	
FISCAL POLICY MODEL OF GEORGIA AT THE MODERN STAGE Kirimlishvili N.	242
ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ Клименко С. О.	247
СТРАХУВАННЯ ВАНТАЖІВ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ Колотило О. Д.	250

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ УКРАЇНСЬКИХ АГРОХОЛДИНГІВ Корнилюк А. В.	253
СУЧАСНЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ Кравченко О. М., Ситник І. П.	255
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ Кретов Д. Ю.	258
BANKING BUSINESS STRATEGIES IN UKRAINE Kudlyak Yu. V., Barylyuk I. V., Paitra N. G.	261
БЮДЖЕТНИЙ ПЕРЕРОЗПОДІЛ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ НАДАННЯ СУСПІЛЬНИХ ПОСЛУГ Кучер Г. В.	264
ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ Лисенко Ж. П.	267
БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Ломачинская И. А., Бычкова Н. В., Мумладзе А. А.	270
FACTORS OF INFLUENCE ON FINANCIAL SECURITY OF THE STATE Маkarchuk I. M., Yevtushenko N. M., Yaremenko L. M.	274
ДО ПИТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ Напора І. Ю.	277
МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ Олексин А. Г.	279
MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
ОБОСНОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПООЩРЕНИЯ Омелаенко Н. Н.	283
МЕТОДИ РЕЙТИНГОВОГО ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ Савченко-Марущак М. С.	286
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ Самборська О. Ю.	290
СУЧАСНІ МЕТОДИ РОЗРОБКИ МОДЕЛЕЙ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ Скуртол С. Д.	293

LEGAL SUPPORT OF BUSINESS

LABOUR INSPECTIONS STANDARDS REGULATING BY EUROPEAN
AND INTERNATIONAL LABOUR LAW AND THEIR IMPLICATIONS FOR
GEORGIA

Liluashvili G. **297**

DIRECTORS' AND PARTNERS' LIABILITY IN THE LIMITED LIABILITY
COMPANY (LTD.) VIS-À-VIS THEIR CREDITORS

Shurghaia V. **300**

ECONOMIC THEORY AND NOBELELOGY: RECENT ADVANCES

ІСТОРИЧНА РЕТРОСПЕКТИВА КАТЕГОРІЇ «РОЗВИТОК»

Сита Є. М., старший викладач

*Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

Економічна теорія як система знань про економічні процеси пройшла довгий шлях розвитку. На початковому етапі еволюції історико-економічних знань сутність категорії «розвиток» була представлена працями видатних філософів, істориків та політичних діячів, оскільки економічні погляди не виділяли у спеціальну галузь знань, вони були складовою єдиної неподільної науки.

Окремі аспекти даної категорії розглядались у роботах вітчизняних і зарубіжних науковців у контексті розуміння поняття розвитку як загальнонаукової категорії [1; 3; 5-8] і пізніше з точки зору економічного розвитку [2; 4; 9; 10].

Аналіз наукової літератури свідчить, що категорія «розвиток» була і залишається предметом вивчення багатьох наукових шкіл і напрямів: меркантилістів, фізіократів, засновників класичної політекономії, економістів неокласичного напрямку, представників інституціоналізму, неокейнсіанства, посткейнсіанства та науковців сучасних напрямів теорії економічного розвитку.

До 16 століття економічну думку стосовно поняття розвитку висвітлювали великі філософи, релігійні та політичні діячі, трактуючи дане поняття з позиції створення світу, розвитку релігійного життя, розвитку суспільства та історичного розвитку мистецтва.

Найбільш повне висвітлення та обґрунтування категорія розвитку отримала у філософії – від античної філософії до класичної німецької філософії [2]. Так, у античній філософії ідея розвитку мала місце у роботах Анаксимандра, Емпедокла, Гесіота, Геракліта, Парменіда, Демокріта, Платона, Арістотеля та Плотіна.

Серед представників грецької філософії, у Плотіна вперше зустрічається своєрідне уявлення про еманцію, яке представляє зворотний еволюції процес, тобто поступове погіршення явищ [2; 5, с. 137].

У період середньовіччя питання розвитку практично не знайшло свого відображення внаслідок панування у ті часи теологічного світогляду. Проте серед представників даного періоду можна виділити Августина, який звернув увагу на проблематику формування людської особистості та розвитку суспільства.

Серед представників епохи Відродження можна виділити Бернардіно Телезіо та Джордано Бруно, в роботах яких розглядаються тенденції розвитку духовного життя.

Проблемам розвитку приділялась певна увага у роботах західноєвропейських філософів, зокрема: Ф. Бекона, Р. Декарта, Г. Лейбница та Б. Спінози.

У Німецькій класичній філософії категорія розвитку розглядається у роботах І. Канта, Й. Фіхте, Ф. Шеллінга і Г. Гегеля.

У період пізнього меркантилізму було започатковано пізнання законів розвитку і внутрішнього механізму функціонування ринкової економіки. Представниками даного періоду (Томас Мен, Антоніо Серра, Жан Батіст Кольбер, Антуан Монкрент'єн та ін.) розглядалось значення еластичності грошової системи в економічному розвитку та була розроблена одна з можливих моделей розвитку міжнародної торгівлі на підставі товарного характеру виробництва.

У середині 18 ст. в наслідок загострення соціально-політичних і економічних суперечностей, необхідності вирішення аграрних проблем у Франції розвивається економічна школа фізіократів. Яскравими представниками цього періоду були Франсуа Кене, Анн Робер Жак Тюрго. У своїх роботах Франсуа Кене розглядав економічний розвиток в контексті розвитку сільського господарства. Анн Робер Жак Тюрго є автором однієї з перших теорій прогресу. Всі процесі в області людського буття він розглядав з позиції руху на шляху прогресу, при цьому не допускаючи думки про наявність переривів у поступальному русі.

У період 18–19 ст. поняття розвитку розглядалось засновниками класичної політекономії, серед представників якої є: А. Сміт, Д. Рікардо, В. Петі, П. Буагільбер. Адам Сміт створив «першу, повноцінну працю, в якій викладено загальну основу економічної науки». У своїй роботі «Дослідження о природі і причинах багатства народів» (1776 р.) А. Сміт підкреслює важливість накопичення капіталу як важливого елементу економічного розвитку. Продовжуючи справу А. Сміта у 1817 році Д.Рікардо у своїй роботі «Початок політичної економії і податкового оподаткування» розробляє теорію економічного розвитку.

Пізніше поняття розвитку висвітлено у роботах економістів неокласичного напрямку, серед яких Густов Кассель, Джон Бейтс Кларк, Френсіс Еджуорт, Альфред Маршалл, Кнут Вікселль та ін. Важливо відмітити три головні характерні особливості неокласичних уявлень про економічний розвиток [8]: 1) Розвиток – це поступовий процес, для якого характерні, як правило, органічне зростання та еволюція; 2) Розвиток – це гармонічний процес, блага якого дістаються всім головним групам одержувачів доходів і розповсюджуються на всю систему, оскільки економіка носить такий характер, що всі її елементи взаємопов'язані і доповнюють один одного; 3) Можна розраховувати на постійний економічний прогрес, оскільки результати відкриття нових джерел ресурсів і технічних нововведень, мабуть, переважають ефект зниження віддачі від наявних обмежених ресурсів.

Засновники інституціоналізму, серед яких Т. Веблен, У. Мітчелл, Дж. Гелбрейт, Я. Тінберген зробили вагомий внесок у формування теорії соціально-економічного розвитку корпорацій, зокрема психологічної концепції розвитку економічних процесів.

У роботах Артура Льюїса, Рагнара Нурксе, Уолта Уитмен Ростоу, Пола Н. Розенштейн-Родана, Холіса Чинері особливе значення приділяється накопиченню заощаджень як важливому елементу економічного розвитку, а не ролі підприємця, при цьому увагу акцентували на важливості планування у забезпеченні процесу розвитку.

Йозеф А. Шумпетер у своїх роботах («теорія інновацій», принцип «творчого руйнування», «теорія економічного розвитку» [9]) відкидає неокласичне уявлення про розвиток, як поступовий гармонічний процес. Навпаки він наголошував, що розвиток є результатом дисгармонічних стрибків у результаті освоєння нових інвестиційних проектів. Він стверджував, що розвиток це певне чергування не досить довгих періодів процвітання та депресії. Центральне місце у його аналізі економічного розвитку займає підприємець, який діє як новатор. Основна ідея його теорії полягає в тому, що розвиток економіки ґрунтується на впровадженні новинок і інновацій.

По праву першою концепцією нового часу слід назвати концепцію екорозвитку, яка була вперше озвучена на Першій Всесвітній конференції з питань навколишнього світу (Стокгольм, 1972 р.) у доповіді Моріса Стронга. У цьому доповіді були вперше сформовані ідеї порівняння економічного розвитку з можливостями природних систем, ідея врівноваженості, збалансованості між економічними і екологічними вимогами. Суть концепції полягала в тому, що економічний ріст можливий тільки у рамках допустимого еколого-економічного балансу [10, с. 48]. Пізніше дана концепція була плавно трансформована у концепцію стійкого розвитку (доклад Гро Харлен Брундтланд, 1987 р.).

Проаналізовані теоретичні підходи щодо розуміння категорії «розвиток» дозволяють побачити всю багатогранність даного поняття. Проведене наукове дослідження в контексті історичної ретроспективи дає змогу зробити висновок, що категорія «розвиток» знаходилася в центрі уваги науковців впродовж всієї історії розвитку людства та еволюція її пізнання. Саме тому, актуальним вважаємо подальше дослідження ключових аспектів даної категорії, зокрема, економічного розвитку та вивчення існуючих теорій економічного розвитку.

Література:

1. Философская энциклопедия [ред. Ф.В. Константинов]. – М.: Т. 4. «Наука логики», Синети. 1967. – 592 с.
2. Погорелов Ю.С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства. Монографія. – Луганськ: Глобус, 2010. – 512 с.
3. Поппер К. Відкрите суспільство та його вороги Том 1. У полоні Платоновських чар / К. Поппер; пер з англ. О. Коваленко. – К.: Основи, 1994. – 444 с.

4. Капліна А.С. Поняття «розвиток» у категоріальному апараті теорії розвитку / А.С. Капліна // Економіка Менеджмент Підприємництво, № 24(11). – 2012. – С. 57-63.

5. Энциклопедический словарь. Том 40. Брокгауз-Ефрон-1904.

6. Петрушенко В.Л. Філософія : навч. посібник (в 2-х част.) / Петрушенко В.Л. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2011. – 647 с.

7. Філософія: інтерактивний курс лекцій : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Губар О.М. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 416 с.

8. Современная экономическая мысль [ред. Афанасьев В.С.; Энтов, Р. М.]. – М.: Прогресс, 1981 г.

9. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й.Шумпетер; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.

10. Акимова Т.А. Экономика устойчивого развития: Учеб. пособие / Т.А. Акимова, Ю.Н. Мосейкин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 430 с.

ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

Соболева М. В., аспірант

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

В умовах глобалізації сучасного світу зростає вплив реклами на економічні відносини. Реклама продукції дозволяє споживачам отримувати важливу інформацію щодо продуктового різноманіття та цін на ринках конкретних товарів і послуг, а виробникам і продавцям продукції розширювати канали збуту; впливати на переваги споживачів і, отже, на ринковий попит; більш ефективно реалізовувати конкурентні стратегії. Реклама, будучи ефективним методом впливу на переваги споживачів, має своєю метою збільшення обсягів попиту на продукцію відповідної торгової марки, поліпшення репутації компанії, зростання іміджу, а відповідно, і залучення нових споживачів своєї продукції, створення бар'єрів входу у галузь та формування ринкової влади.

Протягом тривалого часу вплив реклами на економіку обговорювався багатьма вченими, виникало багато протилежних думок, тверджень та моделей. Більшість досліджень реклами здійснювалося у сферах маркетингу, психології, соціології та менеджменту, а теоретичним аспектам цієї діяльності приділялось недостатньо уваги. Провідні маркетингологи Ф. Котлер та Г. Армстронг визначають рекламу як «бізнес-діяльність, спрямовану на просування товарів», або ж як «маркетингові комунікації» [2]. А у працях провідних економістів-теоретиків досі не склалося єдиної думки щодо сутності реклами, її визначення та засобів і

методів дослідження її впливу на різні аспекти формування ринкового середовища, конкуренції та добробуту.

Наприклад, британський економіст П. Дойл виділяє такі причини неузгоджень у думках інших економістів щодо реклами: по-перше, великі витрати на рекламу можуть частково бути причиною інфляції; по-друге, рекламу досить часто вважають такою, що дезінформує споживачів та негативно впливає на їх вподобання; по-третє, деякі економісти вважають, що засоби масової інформації занадто залежать від реклами; по-четверте, реклама може впливати на ринкову концентрацію та приводити до зниження конкуренції [1, р. 572].

Реклама може зміцнити позиції фірми у конкуренції, допомагаючи споживачам здійснювати вибір на основі кращої інформованості, але реклама може зробити конкуренцію і менш досконалою, переконуючи споживачів у кращих якостях конкретної марки товару. У цьому зв'язку важливо вміти розділяти рекламу на інформативну і переконуючу. Як слушно зазначає О. Вітренко, «...у реклами у сучасному суспільстві є свої проблеми, проте вона є лише інструментом ринкового розвитку та соціального спілкування. І переоцінка так само помилкова, як і недооцінка її ролі та місця в житті суспільства. Реклама лише обслуговує нові потреби і робить це або погано, або добре. Вона інструмент, знаряддя в арсеналі різних систем, здатна принести і благо, і зло, причому водночас» [3, с. 402]. Отже, реклама має неоднозначний характер і може здійснювати суперечливий вплив на реалізацію інтересів учасників ринкових відносин.

Складові рекламної поведінки фірми включаючи зміст, обсяги рекламних повідомлень, частоту їх показів та витрати формують таку стратегію, яка б викликала реакцію споживача, сприяла зростанню збуту, формувала прихильність до бренду та збільшувала ринкову частку компанії. Реакція споживача, перш ніж сформулювати його поведінку, викликає певний психологічний вплив (пізнання, відчуття, досвід). Слід мати на увазі, що свідомість споживача це не «чистий аркуш», тому майже завжди при здійсненні покупок він звертається не лише до рекламних повідомлень, а й передусім до власного досвіду, який і впливає на його поведінку.

Необхідно відзначити, що існує і зворотній вплив поведінки споживача на рекламну стратегію компанії: дослідження зміни обсягу попиту на продукцію в залежності від зміни ціни, визначення еластичності попиту за рекламою вносять суттєві зміни у поведінку господарюючих суб'єктів.

Попередні дослідження економічного впливу реклами представили суперечливі погляди. Деякі автори вважають, що реклама створює ринкову владу штучно диференціюючи товари і, таким чином, знижуючи цінову еластичність. Інші розглядають рекламу в якості ефективного джерела інформації про існуючі субститути, стверджуючи, що реклама збільшує цінову еластичність.

Таким чином, усі теоретичні дослідження реклами можна умовно згрупувати у дві групи: 1) реклама як чинник, що впливає на монополізацію; 2) реклама як чинник, що сприяє конкуренції. Антиконтрентна точка зору стверджує, що реклама посилює

диференціацію продукту у свідомості споживача і дозволяє кожній фірмі отримати більшу ступінь монопольної влади на ринку, причому зробити це за рахунок споживачів. Таким чином, можна сказати, що реклама робить криву попиту фірми менш еластичною, дозволяючи фірмі призначати більш високі ціни і отримувати підвищений прибуток. Отже, реклама зменшує конкуренцію серед існуючих фірм галузі і, виступаючи для них в якості бар'єру, захищає створені фірми від нових потенційних конкурентів. Інша, проконкурентна точка зору, розглядає рекламу як інформацію, що робить криву попиту будь-якого продавця, особливо того, що діє в умовах монополістичної конкуренції, більш еластичною, а ціни і прибутки мають тенденцію до зниження. Зростання обізнаності споживача щодо якості товарів успішно збільшує кількість замінників і робить галузь більш конкурентною. Більша частина економічної літератури, що стосується реклами, була пов'язана із проблемою вибору між цими діаметрально протилежними поглядами.

На сьогодні дослідники економічних наслідків реклами так і не дійшли спільного висновку. Ринкова економіка є динамічною та повною невизначеностей, тому, зважаючи на це, необхідно продовжувати аналізувати економічні ефекти основних ринкових елементів, – таких як реклама.

Література:

1. Doyle P. Economic aspects of advertising: A survey / P. Doyle // The economic journal. – № 78. – 1968. – Pp. 570-602
2. Kotler P. Principles of marketing / P. Kotler, G. Armstrong. – 12th ed. – 2007.
3. Вітренко А.О. Особливість сучасної рекламної інформації та її значення в умовах кризових явищ в економіці / А.О. Вітренко // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012 – С. 401-403.

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО СУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ СИСТЕМ ТА ПРИНЦИПІВ СИСТЕМНОСТІ

**Якімцов В. В., к.е.н.,
доцент кафедри**

*Національний лісотехнічний університет України
м. Львів, Україна*

Існує досить велика кількість можливостей створення (побудови) різноманітних систем методологічних принципів синергетики. Це відноситься як до кількості принципів так і до їх характеристик та взаємозалежності. Безумовно, можна включити в «суперсистему» безліч різноманітних принципів, проте це зробить таку методологічну систему

надскладною та її буде неможливо вдало застосовувати на практиці, у реальних дослідженнях, що буде неприйнятним. У той же час не можна обирати надто малу кількість принципів методологічного дослідження того чи іншого явища, процесу, суб'єкту, тощо.

Витоки сучасної теорії систем та принципів системності традиційно пов'язують з працями Л. фон Берталанфі, який розробив теорію відкритих біологічних систем у 60-х роках ХХ ст. він з'ясував принципи побудови загальної теорії систем, основу якої складала задача виявлення загальних принципів поведінки системних об'єктів безвідносно до їх специфіки, початкової природи та конкретних форм відносин між елементами. Основна ідея його теорії – це припущення про існування визначеного системно-динамічного ізоморфізму (від грец. *isos* – рівний та *morphe* – форма, вид, вигляд) – повна подібність – властивість, яка вперше була виявлена для кристалів, а в подальшому, як визначення «адаптованість» у теорії імітаційного моделювання економічних систем, об'єктів та процесів. Модель визнавалась як певний «замінник» сконструйованого об'єкту, процесу, явища, тощо в процесі дослідження, адже вона (модель) абсолютно подібна їй і тому є найбільш зручною для дослідження. У свою чергу, модель можна представити як певну алгебраїчну структуру, через математичний апарат символів та операцій. Отже, можна зробити висновок, що усі явища, об'єкти, процеси, тощо можна успішно моделювати – зображати (представляти) їх за допомогою математичних моделей, символів, складати, групувати їх у системи за певними ознаками-характеристиками, відповідно до вимог (задач), що ставить дослідник при їх моделюванні.

Головним принципом, за яким будувалися системні моделі. Були принципи виживання, адаптації до довкілля, розвитку та можливостей удосконалення з метою виживання у перспективі.

Основним результатом системної методології стало формування уявлення про систему як про цілісний об'єкт, у якому акцент робиться не стільки на саме елементи, як на структурні зв'язки-залежності, що забезпечують цілісність системи.

Синергетичний підхід до теорії систем надає можливості у якості об'єкту дослідження коректно обирати саме відкриті системи, що обмінюються з довкіллям речовиною, енергією та інформацією. Але, якщо теорія систем у біології концентрувала увагу на сталих (урівноважених) станах систем, які описували явище (процес, об'єкт) то синергетика з'ясовує можливості та властивості нестійких (неурівноважених) станів систем, що описують явище (предмет, об'єкт). Саме у таких станах були виявлені ті ефекти спонтанної самоорганізації, які стали основним предметом дослідження синергетики та вивели її як міждисциплінарну науку, що має місце та необхідність застосування у будь-яких науках, явищах, поглядах.

На нашу думку, з такою точкою зору можна погодитися лише частково, на методичному сприйнятті принципів системного аналізу до системи методологічних принципів синергетики, тобто таку систему

(методологічних принципів синергетики) можна будувати спираючись на загальні принципи теорії системного аналізу.

З іншого боку синергетична система методологічних принципів дослідження будь-якого явища (процесу, суб'єкту, тощо) має свої, притаманні лише їй характеристики й відмінності, свою специфіку. Адже, як було зазначено вище, ця система буде характеризувати такі явища-процеси-суб'єкти, що знаходяться у самоорганізації (русі, розвитку, удосконаленні) та мати певні перспективи у майбутньому.

Такі вимоги дещо ускладнюють процес дослідження, тому й системи методологічних принципів у синергетиці непрості та неоднозначні. Це підтверджується тим, що чим глибше та ширше використовуються синергетичні знання у будь-яких сферах: світогляду, парадигмі знань, різних галузях науки, різноманітних сферах життєдіяльності суспільства, а саме в економіці, екології, технічному прогресі, тощо, тим складніше, ретельніше й глибше необхідно підходити до вивчення процесів, конкретизуючи їх у відповідності до застосування в тій чи іншій галузі.

Тому існують на даний момент різноманітні школи вивчення та застосування синергетичних методологічних принципів дослідження у філософії, суспільних науках, гуманітарних, економічних, природних науках та сферах життєдіяльності людей.

Багато наукових досліджень присвячується саме специфіці синергетичних підходів до навіть таких «вузьких» та специфічних галузей як педагогіка, транспорт, управління, менеджмент, екологія (у відриві від економіки та соціології, що, на нашу думку, є просто неприпустимим).

Ми не заперечуємо корисність та необхідність таких досліджень але вважаємо необхідним зауважити, що застосування системного підходу та його принципів дослідження зокрема надає можливості досліджувати будь-які явища (процеси, об'єкти) ширше, глибше, з позицій застосування відповідної системи принципів і методології саме синергетики.

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

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Приходько І. В., к.е.н.,
асистент

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

Чинники, які впливають на стан економічної безпеки держави, можна розділити на зовнішні і внутрішні. До внутрішніх чинників національної економічної безпеки можна віднести структурні чинники, що впливають на пропорційність і збалансованість розвитку економіки, фінансові, правові, чинники, що характеризують умови виробництва і реалізації продукції та виробничого обслуговування, природні, соціально-економічні та ін. Зовнішні чинники пов'язані із залученням ресурсів ззовні, необхідних для стабільного розвитку. До зовнішніх чинників економічної безпеки належать розвиток національної структури зовнішньоекономічних зв'язків, участь країни в міжнародних економічних організаціях, чинники, що сприяють залученню прямих іноземних інвестицій, політико-економічна стабільність та імідж країни у світі [3].

Бар'єром на шляху вступу України до ЄС постала проблема територіальної цілісності країни. Україна повинна відповідати вимогам ст. 31 Копенгагенських критеріїв, що стосується зовнішньої та безпекової політики. Для виконання цієї умови Україна повинна гармонізувати свою політику у галузях з політичними деклараціями та угодами ЄС. Зокрема, держава-член повинна бути спроможна провадити діалог у межах Загальної зовнішньої політики та політики безпеки з метою ухвалення рішень за заявами ЄС, для участі у діях ЄС та застосування узгоджених санкцій та обмежувальних заходів. Взяти на себе таке зобов'язання за умов російської окупації Криму, для України проблематично [1].

Російська агресія стала основним чинником загрози економічній безпеці та процесові євроінтеграції загалом. Військові дії, анексія Криму є причиною падіння ВВП, відтоку прямих іноземних інвестицій, скорочення обсягів промислового виробництва, занепаду важкої промисловості та погіршення політико-економічного іміджу України. Дефіцит торгівлі товарами скоротився, оскільки імпорт скоротився більше ніж експорт. Експорт товарів знизився через військовий конфлікт на Сході України та торговельні суперечки з Росією. Імпортозаміщення і низький споживчий та інвестиційний попит призвели до падіння неенергетичного імпорту.

Важливим наслідком приєднання до Митного союзу загрожувало б Україні помітним зростанням середнього рівня імпортного тарифу. Це зумовлено тим, що Росія як провідний учасник Митного союзу, вступаючи до СОТ, зобов'язалася утримувати свій імпортний тариф на рівні 7,8%, що значно перевищує відповідний показник України (5,8%) і, тим більше, його чинне значення стосовно країн з режимом найбільшого сприяння (4,5%). Такі зміни означали б штучне обмеження торгівлі України з третіми країнами та заміщення більш ефективного імпорту з них імпортом з країн – членів Митного союзу, насамперед з Росії. Внаслідок цього Україна опинилася б у становищі, близькому до становища Казахстану, який після приєднання до Митного союзу змушений був підвищити імпортне мито для значної кількості товарних позицій. Спричинене цими заходами скорочення обсягу імпорту з-поза меж Митного союзу, насамперед з Китаю, відчутно проявилось ринку автомобільної продукції. У сфері торгівлі товарами приєднання України до Митного союзу означало б обмеження споживчого вибору за рахунок обмеження пропозиції з третіх країн та її заміщення імпортом з країн Митного союзу; використання Росією своєї домінуючої ринкової позиції на окремих ринках для підвищення цін; послаблення інноваційних стимулів в економіці через недостатню конкуренцію [2].

Досвід підтверджує, що політична (військова) нестабільність ускладнює інтеграційні кроки країни на шляху до Євросоюзу. Так, війни на Балканах в 90-х років теж ускладнили інтеграцію країн регіону в євроструктури. З колишніх республік Югославії статус країни – кандидата на вступ до ЄС отримала лише Словенія. Стабілізація регіону, якої вдалося досягнути завдяки втручання США та використанню військового потенціалу НАТО, дала змогу Євросоюзу з 2000 р. перейти до реалізації стосовно країн «Західних Балкан» політики стабілізації та асоціації, що підкріплювалося рішенням Європейської ради визнати ці держави потенційними країнами на вступ до ЄС [4].

Ще однією з причин, через які членство України в ЄС перетворюється на далеку перспективу є стагнація економіки. Держборг України відносно ВВП не зазнає суттєвих змін, хоча внутрішня його частина постійно збільшується, а до 2016 р. МВФ прогнозує його скорочення до 35%. Найбільший обсяг боргу відносно ВВП в нашій країні був зафіксований у 1999 р. – 61%, найменший у 2007 р. – 12,3%. Найефективнішим методом скорочення державного боргу є збільшення обсягів експорту товарів і послуг, які сприяють надходженням грошової маси в країну і, як наслідок – надходжень до бюджету.

Однак, не слід залишати поза увагою і той факт, що основними загрозами економічній безпеці зі сторони ЄС можуть бути: втрата економічного суверенітету; відсталість в економічному розвитку України від більшості країн ЄС, а тому ймовірність перетворення України на сировинний додаток інтеграційного угруповання; переміщення до України шкідливих виробництв; зростання витрат на викиди шкідливих речовин у навколишнє середовище; зростання конкуренції на внутрішньому українському ринку; небезпека падіння конкурентоспроможності

українських виробників у харчовій промисловості; ймовірність збільшення імпорту продукції з високою доданою вартістю; можливе закриття ринку країн Митного союзу через торговельні війни; зростання витрат виробництва продукції тваринництва та овочівництва за стандартами країн ЄС.

Перспективами та можливостями України від вступу до ЄС є відновлення миру та політичної стабільності, впровадження європейських стандартів, європейська колективна безпека, макроекономічна стабільність, приплив додаткових інвестицій і відкриття кордонів для вільного руху товарів, праці та капіталу.

Література:

1. Гайдай Д. Економіка під пресом. Як Україна може врятуватися від торговельного тиску Росії / Д. Гайдай // Institute of World Policy. – 2013. – 19 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.iwp.org.ua

2. Європейська інтеграція України: внутрішні чинники і зовнішні впливи // Національна безпека і оборона. – 2013. – № 4-5 (141-142). – С. 2-55.

3. Чечель О. М. Економічна безпека в контексті державної економічної політики України. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2010-1/doc/3/10.pdf>

4. Report from the Commission: The Stabilisation and Association Process for South East Europe, First Annual Report. – 2002. – April. – 163.4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2002:0163:FIN:EN:pdf>

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ

**Покопчук О. А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри**

*Житомирський національний агроекологічний університет,
м. Житомир, Україна*

**Усюк Т. В., к.е.н.,
в.о. доцента кафедри**

*Житомирський національний агроекологічний університет,
м. Житомир, Україна*

Інтенсивне реформування економіки України, в сукупності з геополітичними подіями останніх років, стало чинником масштабних структурних деформацій національної економічної системи та посилення її нестабільності. Країна змістилася в центр уваги світового співтовариства, відношення якого до перспектив розвитку та можливостей економічної співпраці залишається неоднозначним. Спроможність держави забезпечувати соціально-економічний розвиток власними зусиллями стала ще більш обмеженою. Тоді як фінансова підтримка

міжнародних кредиторів дозволяє лише тимчасово підтримувати економічну стабільність. В зазначених умовах продуктивним джерелом економічного зростання економіки може бути іноземний капітал, що ідентифікує актуальність проблеми підвищення міжнародної інвестиційної привабливості України.

Інвестиційна привабливість країни є комплексною характеристикою, що відображає спроможність економіки залучати капітал і трансформувати його у вигоди для інвестора та соціально-економічний ефект для держави. Економіка України є привабливою для іноземних інвесторів, зважаючи на наявність природних та набутих чинників формування її інвестиційного потенціалу. Визначальними природними перевагами є вигідне економіко-географічне положення та потужний природно-ресурсний потенціал, найбільш цінними складовими якого є значні запаси мінеральної сировини та чорноземних ґрунтів. Вагомою набутою конкурентною перевагою України у міжнародному бізнес-середовищі є робоча сила, ключовими компетенціями якої є її високий освітній рівень та низька вартість. Зокрема, за рівнем освіти населення у 2015 р. Україна посідала 33 позицію з 141 країни [1], при цьому якісною детермінантою освітнього процесу виступає є володіння англійською мовою. За даним показником українці входять до 30 найкращих країн світу. При цьому вартість робочої сили в країні починаючи з 2014 р. є найнижчою у Європі [2]. Підвищує конкурентоспроможність України на міжнародному ринку капіталу її високий інноваційний потенціал. За рівнем глобального інноваційного індексу, складеного виданням Bloomberg, у 2015 р. вона посідала 33 місце серед 50 найбільш інноваційних країн [1].

Незважаючи на наявність вагомих конкурентних переваг інвестиційна привабливість економіки України залишається низькою, підтвердженням чого є динаміка відповідного індексу, розрахованого за методологією Європейської бізнес асоціації (у IV кварталі 2015 р. інвестиційна привабливість національної економіки оцінена на рівні 2,57 – нижче нейтрального рівня). При цьому 80% експертів ідентифікували інвестиційний клімат у країні як незадовільний, відмітивши відсутність реальних зрушень та корумпованість її політичного керівництва [3] (рис. 1).

Свідченням відсутності позитивної динаміки у реформуванні національної економічної системи та боротьбі з корупцією також є рейтингові оцінки міжнародних експертів. Зокрема, за результатами 2015 р. економіка України визнана репресивною і за рівнем економічної свободи віднесена на 162 позицію з 178 країн [4]. Зниження також зазнав індекс глобальної конкурентоспроможності: за даними Всесвітнього економічного форуму Україна посіла 79 місце, що на 3 пункти гірше від попереднього року [5]. Негативною також є аналітична рейтингова оцінка корумпованості влади, за результатами якої у 2014 р. Україна знаходилася на 142 позиції з 175 країн світу [6]. Позитивно оцінені лише зміни у інноваційному потенціалі країни.

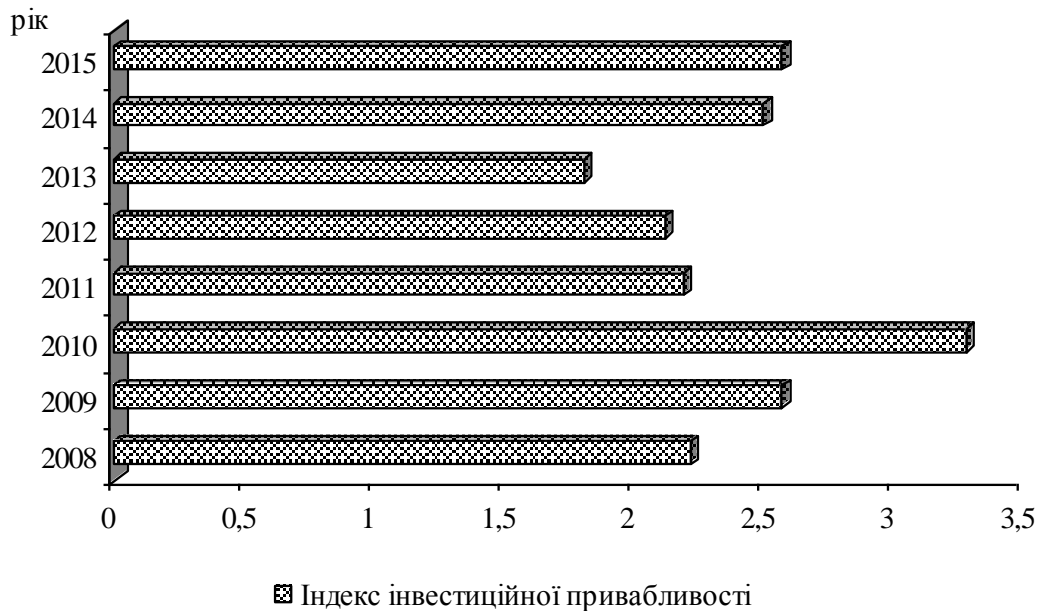


Рис. 1. Інвестиційна привабливість України за методологією Європейської бізнес асоціації, IV квартал року

Джерело: побудовано за даними [3]

Таблиця 1

Динаміка залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України

Показник	Рік					2015 р. до 2011 р., +/-
	2011	2012	2013	2014	2015	
Обсяг прямих іноземних інвестицій, млн дол. США	7207	8401	4499	410	3763,7	-3443,3
Темп росту прямих іноземних інвестицій, %	111,0	116,6	53,6	9,1	у 9 разів	-
Сукупна вартість прямих іноземних інвестицій, млн дол. США	48991,4	53679,3	57056,4	45744,8	43371,4	-5620,0
Сукупна вартість прямих іноземних інвестицій на душу населення, млн дол. США	1,07	1,18	1,18	1,07	1,01	-0,06

Джерело: побудовано за даними [7]

Посилення макроекономічної та політичної нестабільності в сукупності з врахуванням результатів міжнародних рейтингових агентств щодо поточної та прогнозованої оцінки позицій України у глобальному економічному просторі знайшли відображення на динаміці реальних інвестиційних потоків іноземного капіталу в країну. До 2012 р. обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку, мав позитивні темпи зростання, що призвело до стійкого підвищення сукупної вартості іноземного капіталу до рівня 53679,3 млн дол. США. Військові події 2014 р. на території України призвели до суттєвого підвищення інвестиційних ризиків і, відповідно, спричинили різке скорочення потоків іноземних коштів в країну (табл. 1).

У 2015 р. обсяг прямих іноземних інвестицій зріс, однак їх сукупна вартість продовжувала скорочуватися, в результаті інтенсифікації процесу вибуття капіталу та курсової різниці. На початку 2016 р. обсяг іноземних інвестицій в розрахунку на душу населення знизився до рівня 2010 р., незважаючи на суттєве зменшення чисельності українців [7].

В сукупності вищезазначене дозволяє стверджувати про зниження інвестиційної привабливості України та її активності як суб'єкта на міжнародному ринку підприємницького капіталу. При цьому визначальними чинниками негативних тенденцій є не геополітичний конфлікт щодо території Криму та Сходу України, а все ж таки безсистемність й декларативний характер процесу реформування, нестабільність і непрозорість правового та регуляторного середовища, корумпованість влади, бюрократизація дозвільних процедур, недосконалість системи захисту іноземних інвестицій та ін. Це дозволяє стверджувати про необхідність коригування інвестиційної політики у напрямі підвищення прозорості інвестиційного ринку, удосконалення системи захисту іноземних інвестицій, раціоналізації галузевого розподілу іноземних інвестицій у контексті розробки та впровадження системи заходів інвестиційного та структурного спрямування, спрощення регуляторних процедур ведення бізнесу. Реалізація вищезазначених заходів сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості економіки України, що прискорить процес відтворення та нарощування її потенціалу.

Література:

1. Україна у світових рейтингах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9160>.
2. Фактори інвестиційної привабливості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://inventure.com.ua/news/ukraine/factory_investicionnoj_privl_ekatelnosti_ukrainy.dpuf.
3. Офіційний сайт Європейської бізнес асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua>.
4. Index of economic freedom 2015. Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index>.
5. The Global Competitiveness Report 2014-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports>.

6. Звіт Transparency International Corruption Perceptions Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.transparency.org/country/#UKR>.

7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

**Ремига Ю. С., к.е.н.,
доцент кафедри**

*Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна*

Глобалізація світового господарства, посилення інтеграції вітчизняної економіки в міжнародні об'єднання, загострення конкурентної боротьби на усіх рівнях висувають перед кожним окремим суб'єктом господарювання вимоги щодо посилення рівня власної економічної безпеки.

Дослідження сутності поняття «економічної безпеки підприємства» (ЕБП) показало, що в економічній теорії та практиці не існує єдиного підходу до його визначення. Так, наприклад, деякі вчені під економічною безпекою розуміють стан економічної системи, який дозволяє їй динамічно, ефективно розвиватися, вирішуючи при цьому соціальні задачі. Інша частина вчених схиляється до того, що це стан захищеності підприємства від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, а також різного роду дестабілізуючих чинників, при якому підприємство здатне до відтворення чи реалізації своїх комерційних інтересів [1].

У цілому можна виділити декілька підходів різних науковців до визначення економічної безпеки підприємства, що відображено в табл. 1.

Таким чином, при ефективному використанні ресурсів та наявній здатності підприємства до постійного розвитку можна стверджувати про досягнення високого рівня економічної безпеки. При виявленні стабільності та безперервності виробничої діяльності на підприємстві та при здатності лише протистояти загрозам рівень економічної безпеки підприємства є низьким. Тому конкретизація градації рівнів економічної безпеки дозволить вітчизняним підприємствам об'єктивно оцінити ситуацію та намітити стратегічні напрями розвитку. Виходячи з цього, головні завдання щодо реалізації забезпечення ЕБП повинні бути спрямовані на: досягнення мети функціонування підприємства; забезпечення ефективного використання ресурсів; посилення його фінансової стійкості та платоспроможності; попередження негативного впливу зовнішнього середовища; охорону комерційної таємниці та інформації; досягнення безпеки персоналу підприємства, майна та капіталу.

Підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства»

Науковий підхід	Коротка характеристика підходу
Як захист проти економічних злочинів	Дуже часто забезпечення ЕБП зводять до протистояння, захисту від різного роду економічних злочинів (від крадіжки, шахрайства, фальсифікації, промислового шпигунства і т. д.). Виконувати аналіз комплексу цих загроз надзвичайно важливо, але обмежувати поняття економічної безпеки підприємства лише загрозами з різним рівнем деталізації не можна, особливо зважаючи на те, що це поняття є набагато ширшим та змістовним.
Як стан захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз	Підприємство – це, в першу чергу, об'єкт економічних відносин. Власник підприємства ставить результатом діяльності підприємства досягнення поставленої ним мети, яка, як правило, носить економічний характер.
Як стан ефективного використання ресурсів або потенціалу	Підхід, який намагається уникнути вживання поняття загрози у визначенні ЕБП, базується на економічних поняттях досягнення мети, функціонування підприємства, тобто є ресурсно-функціональним підходом. Економічна безпека підприємства – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам і для забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому.
Як наявність конкурентних переваг	Підхід, прихильники якого вважають, що наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням забезпечать йому певний рівень економічної безпеки. Але сам факт наявності переваг і потенціалу, без їх використання і реалізації, не гарантує підприємству економічної безпеки
Як реалізація і захист економічних інтересів	Відносно більш новий підхід, що заснований на реалізації і захисті економічних інтересів підприємства визначає ЕБП як захищеність його життєво важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз, тобто захист підприємства, його кадрового та інтелектуального потенціалу, інформації, технологій, капіталу і прибутку, який забезпечується системою заходів спеціального правового, економічного, організаційного, інформаційно-технічного і соціального характеру.

Джерело: узагальнено автором на основі [2; 3, с. 147; 4; 5, с. 13-14; 6, с. 92]

Необхідно зазначити, що разом з існуванням різних точок зору на сутність даного поняття, немає єдиної думки відносно складових економічної безпеки. В цілому, можна виділити три основні підходи до їх визначення, а саме системний, ресурсний та функціональний (рис. 1).

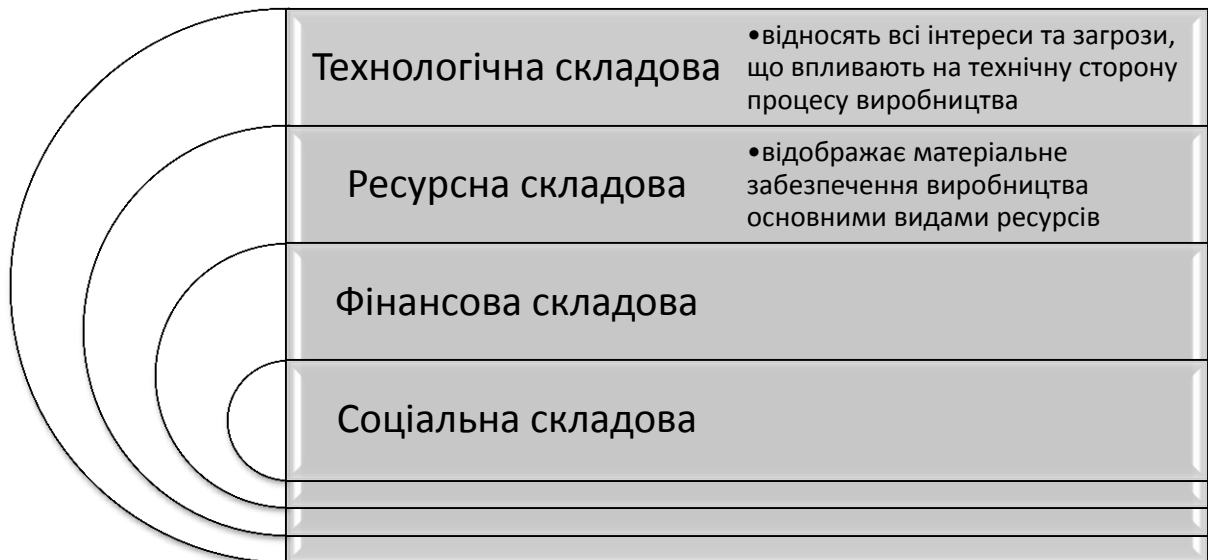


Рис. 1. Складові економічної безпеки підприємства згідно системного підходу

Розроблено автором на основі джерела [7]



Рис. 2. Основні рівні реалізації економічної безпеки підприємства

Розроблено на основі джерела [8, с. 276]

Необхідно також відзначити, що суттєво вплинути на рівень ЕБП можуть [7]:

– недостатньо правильно оформлені довгострокові контракти на постачання сировини та матеріалів (із чітко вказаними термінами поставок, якісними характеристиками сировини, виписаними штрафними санкціями);

– компетентність керівництва підприємства, що визначається ступенем професіоналізму топ-менеджменту при прийнятті тих чи інших управлінських рішень;

– державне регулювання діяльності підприємства. Важливість даного фактора визначається роллю держави у створенні необхідних умов для сприяння виробництва продукції, захисту прав національних товаровиробників, розробки та впровадження обґрунтованих фіскальних заходів;

– надійний захист комерційної таємниці, що визначається здатністю держави гарантувати збереження таємниці щодо науково-технічних розробок, підтримки інтелектуальної власності тощо.

Економічна безпека підприємства забезпечується одночасно як на оперативному, так і на стратегічному рівнях (рис. 2).

Отже, можна зробити висновок, що система економічної безпеки кожного підприємства абсолютно індивідуальна. Її повнота й дієвість багато в чому залежать від наявної в державі законодавчої бази, матеріально-технічних і фінансових ресурсів, що виділяє керівник підприємства, розуміння кожним зі співробітників важливості забезпечення безпеки бізнесу, а також від знань і практичного досвіду начальника системи економічної безпеки, що безпосередньо займається побудовою й підтримкою самої системи. Лише незначна частка підприємств виділяє такий підрозділ як система економічної безпеки, частіше за все цими питаннями займаються менеджери, аналітики, охорона підприємства. На вітчизняних підприємствах більшого розвитку отримала силова безпека, але автори наголошують на тому, що силова безпека підприємства є лише окремою складовою його економічної безпеки. Недорозвиненість організації системи економічної безпеки на підприємствах викликана, в першу чергу, недостатністю фінансових ресурсів для її забезпечення та недалекоглядністю менеджерів. При відсутності такої системи та служби економічної безпеки на підприємства є ризик їх рейдерських захоплень або поглинання.

Література:

1. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гичова // Фінанси підприємств. – 2008. – № 4. – С. 88-97.

2. Коваленко К.В. Основи створення комплексної системи економічної безпеки підприємства: теоретичний аспект // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuiv.gov.ua>.

3. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / Гусев В.С., Демин В.А., Кузин Б.И. и др. – СПб: Очарованный странник, 2001. – 288 с.

4. Лоханова Н.О. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 52-56.

5. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник / укл. І.П. Отенко, Г.А. Іващенко, Д.К. Воронков. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 256 с.

6. Меламедов С.Л. Формирование стратегии экономической безопасности предпринимательских структур: дис. канд. эк. наук: 08.00.05 / Меламедов С.Л. – СПб, 2002. – 146 с.

7. Дмитриев И.А. Определение перечня составляющих экономической безопасности предприятия / И.А. Дмитриев, А.О. Блызнюк // Экономика,

менеджмент, предпринимательство. Сборник научных статей Восточноукраинского национального университета имени В. Даля. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eme.ucoz.ua>.

8. Экономическая безопасность: учеб. пособие / В.А. Богомолов и др.; под ред. В.А. Богомолова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 295 с.

ВЛИЯНИЕ ВАЛЮТНЫХ ПЕРЕВОДОВ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Таран Д. В., студент

*Тернопольский национальный экономический университет
г. Тернополь, Украина*

Международная миграция, характерная для современного глобализированного мира, сопровождается одним из самых мощных международных финансовых потоков, который формируется благодаря переводам мигрантов заработанных за рубежом средств – своим семьям на родине. По объемам частные трансферты сравнению с международной финансовой помощью и прямыми иностранными инвестициями оказывают влияние не только на благосостояние домохозяйств-получателей, но и на макроэкономические показатели на уровне государств. Украина получает из-за рубежа значительные суммы частных трансфертов. По данным Национального банка Украины в 2012 г., частными лицами в страну было перечислено 7,5 млрд. долларов США (табл. 1), что почти равно объему прямых иностранных инвестиций (7,8 млрд. в 2012 г.).

Значение переводов для Украины убедительно было доказано в годы кризиса. По данным НБУ, 2015 от частных лиц поступило на 20% меньше средств, чем в 2014 г., однако на фоне значительного падения экономической активности их соотношение к ВВП выросло с 4,8% до 5,7% [1]. Устойчивость переводов в кризисных условиях объясняется тем, что количество мигрантов не уменьшилось, а лишь «затормозились» темпы роста их доходов. Еще одним фактором сохранения объемов переводов было возвращение или планы на возвращение части мигрантов, переводили в связи с этим свои сбережения домой. Заработанные мигрантами за рубежом средства оказывают влияние прежде всего на благосостояние их домохозяйств, поскольку главным образом расходуются на потребление. По данным обследования населения Украины о трудовой миграции, проведенного Госстатом в 2014 г., в совокупном доходе семьи, кто-то из членов которых работает за рубежом, полученные от них средства составляли в среднем 42,6% [2]. Таким образом, переводы способствуют повышению уровня жизни, уменьшению бедности. Анализ, проведенный Международным валютным фондом по 101 стране мира, доказал, что десятипроцентное увеличение переводов в расчете на душу населения обеспечивает уменьшение бедности на 3,5% [3].

Таблица 1

Объемы частных переводов из заграницы (млн. дол. США)

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
<i>По путям поступления переводов:</i>					
1. Через корсчета банков	3252	3278	3293	2410	2006
2. Через международные платежные системы	2804	3213	4084	3190	2135
3. Неформальными каналами	963	1035	1160	889	1013
<i>По источникам формирования переводов:</i>					
1. Оплата труда (без учета налогов и расходов в стране пребывания)	4022	4619	5652	4318	3452
2. Частные трансферты	2997	2907	2885	2171	1702
В том числе:					
- денежные переводы работников, работающих больше года	1890	1749	1531	1165	1016
- другие частные трансферты	1107	1158	1354	1006	686
Всего	7019	7526	8537	6489	5154
<i>Объем переводов у % до ВВП</i>	<i>4.1</i>	<i>4.1</i>	<i>4.5</i>	<i>4.8</i>	<i>5.7</i>

Под влиянием переводов меняется структура расходов домохозяйств: они направляют меньшую долю доходов на питание и жилье, большую на образование, лечение, отдых, приобретение товаров длительного пользования. Все это способствует накоплению человеческого капитала. Исследования, проведенные во многих странах мира, свидетельствуют, что благодаря переводам растет образовательный уровень молодежи, сокращается детская смертность. После удовлетворения основных потребностей семьи часть переводов направляется на сбережения и инвестирования, то есть обеспечение будущих доходов. Это несравнимо меньше, чем тратится на потребление. Однако подсчитано, что, например, в Мексике 1/5 капитала, инвестированного в микропредприятия, обеспечено преданию мигрантов. Исследования в 13 странах Карибского бассейна показали, что увеличение переводов на 1% приводит к росту частных инвестиций на 0,6%. Такую же закономерность была обнаружена по данным семи стран Средиземноморья [4]. В Украине по данным различных опросов для открытия или расширения бизнеса за счет заработанных за рубежом средств, прибегают только 7-8% мигрантов. Причина в недостаточных для серьезных инвестиций суммах заработков, недоступности дешевых кредитов, неблагоприятном для малого бизнеса инвестиционном климате в стране. Вместе с тем, сравнение характеристик мигрантов и всего населения дает основания для вывода, что миграция определенным образом все же связана с развитием предпринимательства [5]. В то же время, необходимо

учитывать косвенное влияние переводов на инвестиции. Во-первых, они снижают инвестиционные риски домохозяйства, во-вторых, высвобождают другие средства для инвестиций. В-третьих, поскольку переводы уменьшают риски нестабильности отечественной экономики, они могут повышать привлекательность инвестиций. В-четвертых, превращаясь в сбережения, накапливаясь в финансовых учреждениях, переводы способствуют удешевлению кредитов, что может привести к увеличению инвестиций за счет заемных средств. Причем заимствования могут быть больше, чем поступления от мигрантов, с расчетом, что долг будет обслуживаться из будущих переводов. Однако, направленные на потребление заработки мигрантов также могут иметь положительное влияние на экономику благодаря мультипликативному эффекту. Например, подсчеты показали, что в Мексике каждый доллар переводов, полученный городскими домохозяйствами, способствовал увеличению валового национального продукта на 2,69 доллара, а сельскими – на 3,17. В Бангладеш было подсчитано, что эффект мультипликации переводов составляет 3,3 относительно ВВП, 2,8 – в отношении потребления, 0,4 – в отношении инвестиций [6].

При этом влияние переводов на экономику неоднозначное. Они действительно способствуют уменьшению бедности, однако в то же время приводят к росту имущественного расслоения. По данным обследований бюджетов домохозяйств Украины переводы составляли 4,5% в доходах самых бедных домохозяйств и 6% – в доходах самых богатых [5]. Определенные вызовы возникают и в связи с вкладами переводов в накопление человеческого капитала, если рост спроса на образование не сопровождается повышением ее качества, а структура выпускников вузов не соответствует потребностям экономики. Не автоматически срабатывает и мультипликативный эффект переводов. Он работает, когда отечественная экономика гибко реагирует на рост потребительского спроса. В других же случаях речь может идти о росте цен, инфляции, импорта и дефицита торгового баланса. Есть также свидетельства того, что переводы производят нравственные проблемы, увеличивают потребительские настроения, особенно среди молодежи, обесценивают авторитет труда, провоцируют снижение экономической активности и ориентацию на выезд за границу, что может привести к дефициту рабочей силы, затормозить будущий экономическое развитие. На основе анализа ситуации во многих странах-реципиентах переводов мигрантов исследователи обратили внимание на обусловленные ими политико-экономические проблемы. Поскольку переводы являются источником доходов, независимым от внутренней экономической ситуации, получая их, граждане теряют мотивацию к контролю над деятельностью своих правительств [6]. По мнению исследователей, это может способствовать ухудшению качества управления, росту коррупции, использованию власти в интересах обогащения, обуславливает консервацию неблагоприятной экономической ситуации и продолжения эмиграции [5]. Таким образом, для использования позитивного потенциала переводов необходимо

создать благоприятные для этого условия. Вместе с тем в Украине четкой политики в отношении переводов не выработано.

Литература:

1. Національний банк України. Огляд приватних грошових переказів в Україну, що відображаються в статистиці платіжного балансу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Balans/Ogl_grosh_perekaz.pdf
2. Державний комітет статистики України: www.ukrstat.gov.ua
3. Ratha D. Leveraging remittances for development /Migration Policy Institute. – Policy brief. – June. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.migrationpolicy.org/pubs/MigDevPB_062507.pdf
4. Світова міграція у 2010 році. Звіт МОМ: «Майбутнє міграції: Розбудова дієвості заради змін» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iom.org.ua>.
5. Глущенко Г., Пономарев В. Миграция и развитие. – М.: Экономика, 2013. – С. 156.
6. Населення України. Трудова еміграція в Україні. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – 233 с.

ГЕНЕЗИС ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ

Фролова Т. О., д.е.н, професор

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

Луцишин З. О., д.е.н, професор

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

Глобалізація світової економіки, що стрімко розвивається, призвела до виникнення такого феномена, як розвиток офшорної діяльності. Ця діяльність виражається в різних формах: створення офшорних юрисдикцій, офшоринг, розширення діяльності офшорних компаній, бурхливий розвиток сфери офшорних послуг.

Вважається, що термін «офшор» (від англ. offshore – «поза берегом», «поза межами») в економічній літературі вперше з'явився в американській пресі наприкінці 1950-х років та характеризував відхід фінансової організації від урядового контролю шляхом географічної вибірковості своєї діяльності. Офшорні зони з'явилися на економічній карті світу приблизно у 1960-ті роки, коли виникла концепція вільних економічних зон. У сучасному світі, разом із терміном «офшорна зона»,

використовуються поняття «податковий притулок» та «податкова гавань» [1, с. 43-47], «фіскальний оазис».

Специфіка генезису явища офшору в світовій економіці полягає в тому, що спочатку воно виникло у вигляді офшорних територій (податкових гаваней), а вже потім – як офшорних компаній і офшорних послуг, тобто розвивалося від макрорівня до мікрорівня, в той час як зазвичай розвиток економічних суб'єктів йде у зворотному напрямку.

Використання офшорних схем не є винятково сучасним явищем. Історія офшорів відома ще з часів Стародавнього світу і Середніх століть, коли повсюдно створювалися торгові та консигнаційні склади, зони портових міст, які могли зберігати і реалізовувати товари безмитно за умови сплати фіксованого збору. Коли Древні Афіни ввели 2% імпортний і експортний податок, то грецькі і фінікійські купці почали робити об'їзд у двадцять миль, щоб уникнути сплати цих зборів. Незабаром невеликі сусідні острови стали притулком для безмитної і безподаткової торгівлі.

Офшорний бізнес зародився наприкінці ХІХ століття, отримав імпульс до розвитку після Першої світової війни і став пускати широкі корені в світовому господарстві в 1960-1970-х роках.

Наприкінці ХІХ ст. північноамериканські штати Делавер і Нью-Джерсі гостро мали потребу в залученні капіталу. Рішенням даної проблеми стало спрощення всіх процедур і формальностей, що супроводжували створення компанії і введення фіксованого збору за реєстрацію. Саме простота і швидкість реєстрації юридичної особи (найчастіше компанію можна зареєструвати за 24 години) – в числі основних ознак офшорів сьогодні. Пізніше, в 20-х рр. ХХ ст. Швейцарський кантон Цуг (Zug) став першим в Європі, хто перейняв цю практику.

Наступним важливим фактором в стратегії офшорного бізнесу є практика скасування оподаткування. Вважається, що практика скасування оподаткування для компаній з юридичною адресою у Лондоні, які не ведуть свою діяльність в Королівстві, бере початок від декількох судових рішень у 1929 р. З цього моменту стало можливим реєструвати компанії у Великобританії і не платити місцеві податки. Значимість цих рішень ще більше зростає, якщо взяти до уваги той факт, що вони мали силу у всій Британській імперії, і зокрема на Бермудських, Багамських і Кайманових островах. Тобто, історично перша подібність офшорів з'явилася кілька століть тому у Великобританії. Причому саме Лондон протягом багатьох століть залишався офшором – зареєстровані там банки користувалися податковими пільгами. Однак золотий час офшорів настав у середині ХХ ст.

Спочатку це були британські колонії, які перебували в юрисдикції імперії і могли надавати податкові пільги компаніям, що відкривали там представництво. Черговий стимул офшори отримали в 1963 р., коли з'явилися єврооблігації. Ці знов винайдені інструменти представляли собою облігації на пред'явника, тобто були анонімними, і випускалися в офшорах. Банк, штаб-квартира якого знаходилася в Лондоні, емітував їх в амстердамському аеропорту Схіпхол, ухиляючись від британського

гербового збору, а виплати за купонами відбувалися, наприклад, в Люксембурзі, щоб уникнути британських прибуткових податків [2].

Ще одним наріжним каменем розвитку офшорів стали зміни в банківському законодавстві Швейцарії в 1934 р. Під впливом депресії 1929 р. і серії банкрутств в Австрії та Німеччині швейцарські законодавці, прагнучи убезпечити свою банківську систему, ввели вимоги щодо нерозголошення банківської таємниці. За їх порушення передбачалася кримінальна відповідальність. Закон гарантував, що як тільки капітал перетинав кордони конфедерації, він перебував під захистом швейцарського уряду. Швейцарія і сьогодні лідирує в рейтингу дотримання фінансової таємниці [3].

Періодом активного становлення та розвитку офшорів прийнято вважати 1960-1990 рр. ХХ ст., що пов'язується із збільшеним рівнем оподаткування в 60-і рр. Не менш значущим імпульсом для офшорів стало також виникнення євrorинку. У 1957 р Банк Англії ухвалив не визнавати місцем здійснення угоди Сполучене Королівство у разі трансакції місцевих банків з нерезидентами (як по залученню, так і по розміщенню коштів). Це означало, по суті, що такі операції не підпадали під які-небудь обмеження і регулювання з боку держави, але фактично місцем здійснення операції був Лондон, тому інші держави не могли регулювати цей ринок. У 60-х рр. британські банки почали активно проводити свої операції на євrorинку на островах Джерсі і Мен, які на сьогодні є ключовими офшорними центрами у Західній Європі.

Таблиця 1

Порівняння типів офшорних ринків

	Тип Нью-Йоркської ІВФ (внутрішні і зовнішні угоди розділені)			Лондонський тип (внутрішні і зовнішні угоди об'єднані)		Типи «податкові сховища»
	Токіо грудень 1987 р.	Нью-Йорк грудень 1981 р.	Сінгапур листопад 1968 р.	Лондон, кінець 50-х років	Гонконг, 1957-1958 роки	
Встановлене оподаткування						Багамські і Кайманові о-ви, кінець 60-х рр.
Корпоративне	так	так	так	так	так	немає
Інше	місцевий і гербовий збір					реєстраційні внески і платня за ліцензії
Допускається оподаткування ділових цінних паперів	немає	немає	так	так	так	немає

Джерело: Уривок із *Economist* (February 21, 1987): 83

Існує три основних типи офшорних ринків. Перший передбачає наявність спеціальних формально встановлених домовленостей з такими

авторитетними фінансовими центрами, як Токіо, Нью-Йорк і Сінгапур. Ці ринки забезпечують міжнародні банківські послуги, що є ознакою офшорних ринків (табл. 1). На цих ринках встановлюються спеціальні рахунки окремо від внутрішніх вони є вільними від обмежень, якщо відносяться до внутрішнього фінансового ринку.

Другий тип офшорного ринку це лондонська модель. У Лондоні, Сянгані та інших містах фінансові угоди вільні від обмежень незалежно від того, ким вони здійснюються – чи резидентськими, чи нерезидентськими учасниками ринку. У цих місцях офшорні ринки – це просто офшорні угоди між нерезидентами, оскільки внутрішні та зовнішні угоди об'єднані.

Третій тип офшорного ринку – «податкові сховища». До цієї категорії належать ринки Багамських та Кайманових островів. На цих ринках угоди, які здійснюються нерезидентами, зовсім не оподатковуються [4, с. 170-171].

Таблиця 2

Етапи розвитку офшорного бізнесу

Етапи	Особливості
За Паланом Р.	
I етап (кінець XIX ст. – 1920-і рр.)	Зародження окремих елементів, характерних для офшорів
II етап (1920-1930-і рр.)	Поява перших офшорних зон
III етап (1960-1990-і рр.)	Активне виникнення і розвиток сучасних офшорів
IV етап (2001 р. по теперішній час)	Період активного «наступу» на офшори з боку розвинених держав
За Вороніною А. М.	
«Нульовий етап» (до кінця 1950-х рр.)	Попередній етап формування «офшорного бізнесу» як такого що не відбувся, але ще з прадавніх часів мали місце приклади створення автономних утворень, що користувалися тими чи іншими пільгами і привілеями порівняно з іншою частиною держави, які можна вважати «прообразом» офшорних юрисдикцій
I етап (кінець 1950-х рр. – початок 1980-х рр.)	Зародження офшорного бізнесу в його класичному розумінні при незначній кількості країн і числі зареєстрованих в них офшорних компаній. Метод офшору застосовувався вузькоспеціалізовано та вів індивідуальну розробку під кожного конкретного клієнта, компанію (найчастіше ТНК).
II етап (кінець 1980-х рр. – початок 1990-х рр.)	Етап зростання. Кількість офшорних юрисдикцій значно збільшилася і кількість реєстрованих в них компаній досягло максимуму. Метод використання офшорної оптимізації оподаткування став відомим і популярним, в слід за цим були створені стандартні схеми застосування безподаткових фірм, які не вимагали висококваліфікованого консультування. На ринку реєстрації компаній вийшло безліч малих і середніх адвокатських бюро та фірм, що надають консалтингові послуги. На національному рівні вживались заходи, які закликали обмежити можливості безподаткових організацій.

III етап (кінець 1990-х рр. – 2000 р.)	Стабілізація офшорного бізнесу. Вперше висуваються вимоги про досягнення необхідної прозорості офшор. Кількість компаній, які реєструють свій бізнес в ВЕЗ трохи знизилася, і разом з цим ускладнилися механізми самих офшорних фірм, услід за чим деякі юрисдикції перестали надавати офшорні послуги та пішли з ринку. Цей етап знаменує початок міжнародного антиофшорного регулювання.
IV етап (2001-2004 рр.)	Тимчасовий спад розвитку офшорного бізнесу. Відбувається скорочення кількості офшорних зон і компаній внаслідок прояву на них державного та міждержавного регулювання. Посилилися вимоги до прозорості через трагедію в США в 2001 р., через що обмежується застосування конфіденційних інструментів офшорного бізнесу. Після – зростає вплив на ринок банків і великих консалтингових фірм, які не відносяться до офшорів. Відбувається повернення до індивідуальних офшорних інструментів.
V етап (2004 р. по теперішній час)	Модернізація офшорного бізнесу. Трансформації у світовій економіці та посилення контролю призводять до модернізації офшорного бізнесу. Частина країн після цього йде з ринку, інші намагаються знайти нові ніші для застосування офшорних механізмів (наприклад, офшорний аутсорсинг послуг, різні послуги і операції на ринках інформаційних та інформаційно-телекомунікаційних технологій, організація азартних ігор через Інтернет, кептивне страхування, створення нових, що задовольняють всім міжнародним вимогам організаційно-правових форм офшорних організацій тощо); вперше входять в офшорний бізнес треті країни.
За Живіхиною О. С.	
I етап (кінець XIX ст. – 1930-і рр.)	Розвиток трьох основних інструментів податкових гаваней: – зниженого або нульового рівня оподаткування для нерезидентів; – полегшеного порядку заснування фірми; – юридично захищеної секретності.
II етап (1940-і – 1960-і рр.)	Початок використання режиму пільгового оподаткування групою країн на чолі зі Швейцарією в якості міжнародної стратегії розвитку
III етап (1970-і рр. – кінець 1990-х рр.)	Пік розквіту
IV етап (кінець 1990-х рр. по теперішній час)	Активне втручання наглядових органів в діяльність офшорних юрисдикцій

Джерело: складено авторами за [5; 6; 7]

Розвиток офшорного бізнесу можна розглядати як цілеспрямовану діяльність щодо залучення офшорного капіталу. Він відбувався поетапно в різних країнах, причому мета появи окремих елементів часто не мала нічого спільного з нинішнім розумінням і завданнями використання офшорів. І тільки після Першої світової війни з'явилися країни, які стали розвивати цілісну офшорну стратегію. У працях авторів Р. Палана «Taxhavens: howglobalizationreallyworks», А.М. Вороніної «Еволюція

офшорного бізнесу» та О. С. Жівихіной «Регулювання офшорного бізнесу з метою вдосконалення податкового планування» виділяються періоди розвитку офшорного бізнесу, що представлені в табл. 2.

Отже, світовий офшорний бізнес, пройшовши певний історичний шлях розвитку, на кожному етапі якого мав специфічні особливості як ведення, так і регулювання офшорної діяльності, на рубежі ХХ-ХХІ століть став серйозною економічною силою, що реально і відчутно впливає на процеси, які відбуваються в міжнародних економічних відносинах. Глобальне охоплення, яке придбала сьогодні діяльність офшорів, широта і частота їх використання у фінансово-економічних операціях, підсилюють підстави вважати світ офшорного бізнесу самостійним сектором світової економіки, глибоко залученим до роботи світових фінансових ринків. Використати позитивний потенціал офшорної економіки і звести до мінімуму її негативний вплив на світогосподарські процеси – завдання, яке світовій спільноті доведеться зараз вирішувати спільно.

Література:

1. Волкова Ю.О. Розвиток офшорних центрів у системі міжнародного бізнесу / Ю.О. Волкова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 1. – С. 43–48.
2. Обухова Е., Огородников Е. Пора возвращаться с островов / Е. Обухова, Е. Огородников // Эксперт. 2013. № 4 (28 января). – С. 23–24.
3. Financial Secrecy Index [Electronic resource]. – TaxJusticeNetwork, 2011. – Mode of access: <http://www.financialsecrecyindex.com/2011results.html>.
4. Энг Максимо В., Лис Френсис А., Мауер Лоренс Дж. Мировые финансы / Пер. с англ. – М.: ООО Издательско-консалтинговая компания «ДеКА». – 1998.
5. Воронина А.М. Эволюция офшорного бизнеса // Финансы и кредит. – 2006. – № 13. – С. 42–47.
6. Живихина О.С. Регулирование офшорного бизнеса в целях совершенствования налогового планирования: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.10; 08.00.14 / Российская академия народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС). – М., 2013. – 23 с.
7. Ярошевич В., Сарган А. Оффшорный сегмент мировой экономики: эволюция и тенденции развития / В. Ярошевич, А. Сарган // Банкаўскі вестнік. – Сакавік, 2013. – С. 33-39.

НАПРЯМИ ІНВЕСТУВАННЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Цибуляк А. Г., к.політ.н.

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

В умовах різновекторного впливу комплексних процесів, що формують сучасні тенденції розвитку світового господарства, вагомим значення набуває проблема екологізації економічної діяльності. Зважаючи на динамічне зростання обсягів міжнародних експортно-імпортних операцій, зумовлене розвитком процесів глобалізації, інтеграції, транснаціоналізації, розширенням міжнародного поділу праці, екологізація світової торгівлі вимагає пошуку підходів до формування екологічно безпечних засад співробітництва в цій сфері. Взаємодія суб'єктів торговельних відносин з природним середовищем спричиняє необхідність напрацювання спільних механізмів оптимізації відповідної діяльності з урахуванням її безпечності для навколишнього середовища. В цьому зв'язку особливої уваги вимагає питання фінансування екологізації торговельної взаємодії країн світової спільноти, одним із джерел якого є інвестиційна діяльність. Йдеться як про залучення іноземних інвестиційних ресурсів, так і про державне фінансування розвитку екологічних орієнтирів.

Специфічною особливістю екологічно орієнтованих інвестицій є те, що вони переважно не приносять прямих економічних ефектів, проте соціальні та екологічні наслідки їх реалізації здійснюють вагомий вплив на забезпечення екологічно орієнтованого розвитку світового господарства [1, с. 99]. Екологічні інвестиції мають свій прояв, насамперед, у розробці та використанні природоохоронного та очисного обладнання; використанні ресурсозберігаючих технологій; створенні матеріально-технічної бази для використання у виробничому процесі відновлювальних та екологічно чистих джерел енергії; виробництві екологічно чистих продуктів та розвитку екологічної інфраструктури.

За формою прояву екологічні інвестиції передбачають фінансування проектів, спрямованих на екологічну модернізацію виробництва, впровадження ресурсозберігаючих технологій; фінансування процесів розробки та імплементації нових нормативних документів у екологічній сфері та удосконалення існуючого природоохоронного законодавства на основі його узгодження з міжнародними стандартами; розробку екологічно орієнтованих технологій [2, с. 346].

Серед основних напрямів інвестування світової торгівлі слід виділити наступні. По-перше, інвестиції міжнародних організацій, фондів та установ у природоохоронні заходи. В цьому зв'язку слід відмітити діяльність ООН, СОТ, Глобального екологічного фонду, Північної екологічної фінансової корпорації. Їх функціонування напряму пов'язане з

розв'язанням протиріч розвитку торговельної співпраці між країнами світу та природно-ресурсного потенціалу. Тут варто відмітити, що в структурі Світової організації торгівлі функціонує Комітет з питань торгівлі та охорони навколишнього середовища, основним завданням якого є виявлення взаємозв'язків між торговельною діяльністю та довкіллям, співвідношення між положеннями міжнародних природоохоронних угод і нормами цієї організації, розробка необхідних заходів у разі виникнення міжнародних суперечок.

Глобальний екологічний фонд об'єднує зусилля урядів 182 держав-членів у партнерстві з міжнародними організаціями й приватним сектором для вирішення глобальних екологічних проблем. У даний час фондом виділяються найбільші кошти на фінансування проектів з глобального покращення стану навколишнього середовища. В свою чергу, Північна екологічна фінансова корпорація фінансує широке коло екологічних проектів, що забезпечують економічно ефективно покращення стану навколишнього середовища в країнах Центральної та Східної Європи.

Крім того, ряд організацій, в тому числі МБРР, ЄБРР, опосередковано пов'язані з забезпеченням екологічних аспектів економічної взаємодії в сфері торгівлі. Слід зауважити, що переважна частка програм, що ними фінансуються, спрямована на підвищення енергетичної ефективності виробництва як вагової складової забезпечення екологічних засад господарювання

По-друге, інвестиційне співробітництво в межах регіональних програм та міждержавних субрегіональних програм співробітництва, багатосторонніх та двосторонніх угод, міжнародних неурядових організацій. Важливе значення має Рамкова програма ЄС з наукових досліджень та інновацій «Горизонт 2020», що передбачає фінансування різних складових інноваційного спрямування, серед яких важливе значення для розвитку екологічної складової має напрям «sustainable growth», що включає в себе складові сталого розвитку, ефективного використання ресурсів та ін.

По-третє, формування інвестиційної політики в сфері екологізації державами світової спільноти, які здійснюють вплив на інтенсивність процесу екологічного інвестування за рахунок можливостей використання інструментів різного спрямування. Вони охоплюють екологічні субсидії, позики, податки, пов'язані з нормуванням викидів шкідливих речовин, забезпечують цілеспрямовані нагромадження певних фінансових коштів на державних рахунках або у спеціальних екологічних фондах та їх раціональний розподіл і цільове використання. Поряд з цим, державне регулювання повинно враховувати механізми, спрямовані на заохочення здійснення екологічних інвестицій, та систему обмежень для тих учасників господарських процесів, які здійснюють негативний вплив на навколишнє середовище, зокрема, нормування викидів, штрафи або збори за використання природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища тощо [3].

В цьому зв'язку доцільно брати до уваги досвід індустріально розвинутих держав. Екологічна ситуація в них перебуває під жорстким

державним контролем завдяки напрацьованим методам екологічного менеджменту, економічним та інституційним механізмам підвищення ресурсовіддачі, утилізації первинної та вторинної сировини, зменшення антропогенного тиску на довкілля. Цьому сприяють також вдосконалення податкової політики і системи національних рахунків з огляду на екологічний чинник.

По-четверте, інвестиційна активність підприємств, які враховують екологічні аспекти розвитку в своїй діяльності на зовнішніх ринках. Вона має свій прояв, зокрема, в інвестуванні у виробництво екологічно чистої продукції з метою відповідності торговельним умовам доступу на ринки країн світу та збільшення конкурентних переваг. Причини цього слід вбачати в тому, що з одного боку, реалізація екологічно чистих та енергозберіжливих товарів забезпечує високий рівень порівняльних переваг по відношенню до представлених на ринку компаній, а з іншого – отримання доступу на ринок в багатьох випадках пов'язане з відповідністю продукції національним та міжнародним вимогам щодо її екологічності. Важливим проявом інвестиційної діяльності підприємств є також фінансування екологічних заходів, спрямованих на зменшення шкоди навколишньому середовищу.

В цілому слід відзначити, що інвестування екологізації світової торгівлі має позитивні соціально-економічні наслідки, які мають свій прояв у підвищенні конкурентоспроможності суб'єктів торговельних відносин; зменшенні негативного впливу на навколишнє середовище та збереженні природних ресурсів; зростанні продуктивності міжнародного виробництва за рахунок застосування інноваційних та екологічних технологій.

Література:

1. Андреева Н. Н. Экологически ориентированные инвестиции: выбор решений и управление / Н. Н. Андреева. – О. : ИПРЭЭИ НАН Украины, 2006. – 536 с.
2. Daly H. Ecological economics: Principles and applications / H. Daly, J. Farley. – N.Y., 2010. – 544 p.
3. Вишницька О. І. Екологічні інвестиції: сутність, класифікація, принципи та напрями реалізації / О. І. Вишницька // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2009. – № 2. – С. 51–58.

**THE INFLUENCE OF GLOBAL CAPITALS
AND PERSPECTIVE FOR GEORGIA**

შენგელია ქ. ჭ. ეკონომიკის დოქტორი, პროფესორი
საქართველოს ეროვნული უნივერსიტეტი სეუ,
ქ. თბილისი, საქართველო

Shengelia K., Doctor of Economics, Professor
National University of Georgia SEU
Tbilisi, Georgia

Abstract

The borders become more transparent under the conditions of globalization not so much due to the wish of politicians but due to the influence of the modern global business. The ability of Georgia to play the role of a transit country attracts the attention of international community and its geopolitical and geo-economic position is of international interest. Although, only the transit function of the country is not a satisfactory condition to fully participate in the global economy. The proper functioning of the transport corridor requires the development of other branches – telecommunication, energy, hotels, industrial and agricultural production and service sectors. Georgian market volume is very small and the degree of attractiveness of Georgia for the investors oriented on the market volume is not so high. Despite of that the interest of foreign companies towards Georgia is growing, because the country, due to its location, is a kind of a bridge, which connects the most important regions. Through investing in Georgia the foreign companies can serve the regional markets and strengthen their positions. Countries rather benefit economically than face difficulties through using the opportunities connected with the globalization and integration. According to the recent researches the countries which could successfully involve into the process of globalization could achieve economic growth. The poverty rates decrease in such countries. High inflation rates, unemployment, poverty, economical stagnation is characterized for the countries developing isolated from the world economic development.

თანამედროვე პერიოდში, როდესაც ასე ღრმად გაიდგა ფესვები გლობალიზაციის პროცესებმა, თანამედროვე გლობალური ბიზნესის გავლენით საზღვრები უფრო გამჭვირვალე ხდება.

საქართველოში გლობალიზაციისკენ გადადგმული პირველი ნაბიჯი იყო საქონლისა და მომსახურების სამინაო ბაზრის გახსნა, უცხოური კაპიტალის შემოსვლისათვის ხელსაყრელი პირობების შექმნა, სხვადასხვა საერთაშორისო ორგანიზაციებში, ინტეგრაციულ

გაერთიანებებში გაწევრიანება და საერთაშორისო პროექტებში მონაწილეობა.

ამჟამად, საქართველო სხვადასხვა საერთაშორისო ორგანიზაციის წევრია. საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ გაწეულმა ფინანსურმა და ტექნიკურმა დახმარებამ, ასევე, სხვადასხვა მიზნობრივი პროგრამების განხორციელებამ, მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანა გარდამავალი პერიოდის მწვავე სოციალური პრობლემების გადაწყვეტაში. განსაკუთრებით დიდი მოცულობის ფინანსური მხარდაჭერა განხორციელდა მსოფლიო ბანკის პროგრამების ფარგლებში.

Heritage Foundation-ის ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსის მიხედვით, რომელიც ქვეყნების მდგომარეობას აფასებს 0-100 ქულიანი სკალით, სადაც ქულა 100 შეესაბამება თავისუფლების ყველაზე მაღალ დონეს, საქართველოს ეკონომიკური თავისუფლების ქულა არის 73.0¹. მისი საერთო ქულა გაიზარდა 0.4-ით გასულ წელთან შედარებით. პირველ რიგში იგი ასახავს გაუმჯობესებას თავისუფლების, კორუფციის, მონეტარული პოლიტიკის და სამთავრობო მართვის საკითხებში. ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსის მიხედვით ქვეყანათა რეიტინგში ქვეყნები დაყოფილია თავისუფალ, ძირითადად თავისუფალ, ზომიერად თავისუფალ, ძირითადად არათავისუფალ და რეპრესირებულ ქვეყნებად:

თავისუფალი ქვეყნები, რომელთა ინდექსი მერყეობს 100-80 ფარგლებში – შედის 5 ქვეყანა: ჰონგ-კონგი – 89,6; სინგაპური – 89,4; ახალი ზელანდია – 82,1; ავსტრალია – 81,4; შვეიცარია – 80,5.

ძირითადად თავისუფალი ქვეყნები (80-70). აქ შედის 29 ქვეყანა. მათ შორისაა: კანადა – 79,1; ესტონეთი – 76,8; გერმანია – 76,3; იაპონია – 73,3; ლუქსემბურგი – 73,2. საქართველო აქ 22-ე ადგილზეა მაჩვენებლით – 73,0.

ორგანიზაცია Global Policy² გლობალიზაციის ინდექსის რეიტინგში მოცემულ 62 ქვეყანას შორის სამხრეთ კავკასიის ქვეყნები და, მათ შორის, საქართველო არ ფიგურირებენ, რაც მიგვანიშნებს, რომ გლობალურ ეკონომიკასთან ამ ქვეყნების ინტეგრირების ხარისხს არ მიუღწევია იმ სიდიდისთვის, რომ ანგარიშგასაწევს წარმოადგენდეს, მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომიკის ღიაობის ხარისხი საკმაოდ მაღალია. მსოფლიო ბანკის, ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის მონაცემების თანახმად, საგარეო ეკონომიკური ურთიერთობების თვალსაზრისით საქართველოს ეკონომიკა ლიბერალიზაციის საკმაოდ მაღალი დონით გამოირჩევა. ძლიერ ლიბერალურია ქვეყნის საგარეო სავაჭრო რეჟიმი, ასევე ხელსაყრელი პირობებია შექმნილი

¹ <http://www.heritage.org/index/ranking>

² <https://www.globalpolicy.org/globalization.html>

(საკანონმდებლო წესით) უცხოური ინვესტიციების ქვეყანაში შემოსვლისთვის.

საქართველოს საგარეო პოლიტიკური კურსი საგარეო სავაჭრო კავშირების დივერსიფიკაციაზეა ორიენტირებული. ვაჭრობის სფეროში მისი განხორციელების თვალსაზრისით მნიშვნელოვანია ქვეყნის წევრობა ვმო-ში, რომელიც წარმოადგენს მძლავრ ინსტიტუტს და ქმნის ურთიერთშეთანხმებისა და ურთიერთსარგებლობის პრინციპებზე დაფუძნებულ სავაჭრო სისტემას. მის ფარგლებში მსოფლიო ვაჭრობის 95% წარიმართება. ფაქტობრივად, ვმო-ს შეთანხმება ქმნის ჩარჩოს, რომლითაც განისაზღვრება ეროვნული სავაჭრო პოლიტიკის ხასიათი. საქართველო მრავალმხრივი სავაჭრო სისტემის აქტიურ მონაწილეს წარმოადგენს, რასაც, ცხადია, მეტი უპირატესობა აქვს, რადგან ამ შემთხვევაში ვაჭრობის ლიბერალიზაცია ეყრდნობა ურთიერთდათმობებს.

საქართველოს საგარეო სავაჭრო ბრუნვა 2013 წელს შეადგინა 10 921 მლნ აშშ დოლარი, 2014 წელს – 11 454 მლნ. აშშ. დოლარს, ხოლო 2015 წელს 9 928 მლნ. აშშ. დოლარამდე შემცირდა. საგარეო ვაჭრობის სალდო დეფიციტურია და შეადგენს 5 521 მლნ. აშშ. დოლარს წინა წლის 5 733 მლნ. აშშ. დოლარის ნაცვლად.

გლობალურ ეკონომიკასთან ქვეყნის ინტეგრირების მნიშვნელოვანი მაჩვენებელია ასევე პირდაპირი ინვესტიციების მარაგი. პუი საქართველოში ყოველწლიურად იზრდებოდა. 2013 წლისთვის მისი მოცულობა იყო 941,9 მლნ. აშშ დოლარი, 2014 წლისათვის -1 758.4 მლნ აშშ. დოლარი, 2015 წლისთვის მისი მოცულობა გახდა 1 351,1 მლნ აშშ. დოლარი.¹

გრძელვადიან პერიოდში, სატრანსპორტო კორიდორის გაფართოებასთან ერთად, მეტი უცხოური ინვესტიცია იქნება მოზიდული.

საინტერესოა UNCTAD-ის შეფასება, გაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენცია (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) – გაეროს გენერალური ასამბლეის ორგანო, მისი შეფასების თანახმად, მსოფლიოში დინამიკურ სექტორებს მიეკუთვნება ის სექტორები, რომლებიც 1995 წლის შემდგომ 5-ჯერ მაინც გაიზარდა. ეს სექტორები ხასიათდება მოთხოვნის მდგრადი ზრდითა და ტექნოლოგიური და კვალიფიკაციის განვითარებით. მათში შედის სასმელები, საზღვაო პროდუქტები, ენერგეტიკული პროდუქტები (მაგალითად, ბიოსაწვავი), სამრეწველო საქონლიდან ელექტრონიკა, საავტომობილო ნაწილები, საფეიქრო და ტანსაცმლის წარმოება, მომსახურება (საინფორმაციო ტექნოლოგიების, სამშენებლო, სატრანსპორტო, ტურიზმი, ტელეკომუნიკაციები,

¹ http://geostat.ge/?action=page&p_id=136&lang=geo

ფინანსური და პროფესიული, კომერციული). განსაკუთრებით აღსანიშნავია შემოქმედებითი დარგები, რომლებიც 2000 წლის შემდგომ საშუალოდ წლიურად 7%-ით იზრდება და მისი მსოფლიო ბაზრის მოცულობა 1,3 ტრლნ დოლარს აღწევს.

გლობალური კომპანიების გავლენისა და განვითარების პროცესში მათი როლის შესახებ მრავალი მეცნიერული კვლევაა მოცემული. მკვლევარები აღიარებენ, რომ გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნები ტრანსნაციონალური კომპანიებისთვის (ტნკ)-სულ უფრო მიმზიდველნი ხდებიან. განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების მიერ ახალი საწარმოების მშენებლობაში მოზიდული ინვესტიციების მოცულობა ყოველწლიურად იზრდება.

საქართველოში ოფიციალური წარმომადგენლობები აქვთ ისეთ გიგანტებს, როგორებიცაა Microsoft, ფრანგული სატელეკომუნიკაციო კომპანია Alcatel. კომპანია Microsoft საქართველოში პარტნიორული ქსელის განვითარებას, შემკვეთებთან მუშაობას, ასევე, თავისი გადაწყვეტილებებისა და ლიცენზირებული პროგრამული უზრუნველყოფის პოპულარიზაციას ახორციელებს. კომპანიები Sun Microsystem და Sony საქართველოში პარტნიორული ქსელის გაფართოებას გეგმავენ. კომპანია Sun Microsystems საქმიანობა რუსეთსა და დსთ-ს რეგიონში 2006 წლიდან 40%-ით გაიზარდა. იგი საქართველოში იმ კომპანიების მხარდაჭერას გეგმავს, რომლებიც მისი ბიზნესით იქნებიან დაინტერესებულნი. იუ-ჯი-თი საქართველოს საინფორმაციო ტექნოლოგიების სფეროში ლიდერი კომპანიაა. მისი სტრატეგიული პარტნიორები და მომწოდებლები არიან საინფორმაციო ტექნოლოგიების დარგში მსოფლიოს ლიდერი კომპანიები, ისეთები როგორიცაა Microsoft, SAP, HP, Cisco, IBM, Sun Microsystem, Oracle და სხვა. საქართველოში წარმომადგენლობა აქვს, ასევე, კომპანია Samsung-ს.

ასევე მაღალია საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებისა და უცხოური კომპანიების აქტივობა საქართველოს საბანკო სექტორში. 18 კომერციული ბანკიდან უცხოური კაპიტალი წარმოდგენილია 11 ბანკში.

ასე, რომ საქართველოს ბაზრით მსოფლიოში ცნობილი კომპანიების დაინტერესება სულ უფრო იზრდება.

დასკვნის სახით უნდა ითქვას, რომ საქართველოს კონკურენტუნარიანობის დონე არც თუ ისე სახარბიელოა, როგორც ტექნოლოგიური განვითარების, ასევე, ეროვნული ბიზნეს-გარემოს ხარისხის მიხედვით. სამუშაო ძალის შედარებით დაბალი ღირებულების შეხამება მაღალტექნოლოგიურ და ცოდნასთან დაკავშირებულ უპირატესობებთან მნიშვნელოვანი დეტერმინანტია კონკურენტუნარიანობისა. გლობალური ბაზარი საჭიროებს გლობალური პროდუქტებით მომსახურებას. გლობალური

ეკონომიკის პირობებში ის ქვეყნები აღწევენ წარმატებას, რომლებიც ახერხებენ ტექნოლოგიასა და კაპიტალს შორის სინერგიული ეფექტის მიღწევას. საქართველომ უნდა გაზარდოს მონაწილეობა გლობალურ საწარმოო და გასაღების ქსელებში. მაღალტექნოლოგიურ და სპეციალიზებულ დარგებში მიზანშეწონილი იქნებოდა გლობალურ კომპანიებთან ალიანსების შექმნა.

გლობალიზაციის პირობებში, საზღვრები უფრო გამჭვირვალე ხდება არა იმდენად პოლიტიკოსთა სურვილის გამო, რამდენადაც თანამედროვე გლობალური ბიზნესის გავლენით. საქართველოს შესაძლებლობები შეასრულოს სატრანზიტო ქვეყნის როლი საერთაშორისო თანამეგობრობის ყურადღებას იზიდავს და მისი გეოპოლიტიკური და გეოეკონომიკური პოზიცია საერთაშორისო ინტერესის საგანს წარმოადგენს. თუმცა სატრანზიტო ფუნქცია არ არის საკმარისი პირობა გლობალურ ეკონომიკაში სრულფასოვანი მონაწილეობისათვის. სატრანსპორტო კორიდორის სრულფასოვანი ფუნქციონირება საჭიროებს სხვა დარგების განვითარებას – ტელეკომუნიკაციები, ენერგეტიკა, სასტუმროები, სამრეწველო და სასოფლო-სამეურნეო წარმოება და მომსახურების დარგები.

საქართველოს ბაზრის მოცულობა ძალიან მცირეა და ბაზრის ზომაზე ორიენტირებული ინვესტორებისათვის საქართველოს მიმზიდველობის ხარისხი არც ისე მაღალია. მიუხედავად ამისა, იზრდება უცხოური კომპანიების დაინტერესება საქართველოთი, რადგან თავისი ადგილმდებარეობით ქვეყანა არის ერთგვარი ხიდი, რომელიც აკავშირებს მსოფლიოს უმნიშვნელოვანეს რეგიონებს. უცხოურ კომპანიებს საქართველოში ინვესტირებით შეუძლიათ მოემსახურონ რეგიონის ბაზრებს და განიმტკიცონ პოზიციები.

გლობალიზაციის და ინტეგრაციის შესაძლებლობების გამოყენებით, ქვეყნები უფრო მეტად ეკონომიკურ სარგებლიანობას ნახულობენ, ვიდრე აწყდებიან სირთულეებს. ბოლო გამოკვლევების მიხედვით ქვეყნებმა, რომლებმაც მოახერხეს გლობალიზაციის პროცესში წარმატებულად ჩართვა, მიაღწიეს ეკონომიკურ ზრდას. ამ ქვეყნებში სიღარიბის მაჩვენებელი მცირდება. ხოლო მაღალი ინფლაცია, უმუშევრობა, სიღარიბე, ეკონომიკური სტაგნაცია დამახასიათებელია ისეთი ქვეყნებისათვის, რომლებიც მსოფლიო ეკონომიკური ინტეგრაციისგან მოწყვეტით ვითარდებიან.

References:

1. <http://www.heritage.org/index/country/georgia>
2. <https://www.globalpolicy.org/globalization.html>
3. <http://www.unctad.org/fdiprosects>
4. <http://www.newsgeorgia.ge/economy/>
5. http://geostat.ge/?action=page&p_id=139&lang=geo

ВПЛИВ ТРАНШІВ МВФ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Шепель Т. В., к.е.н., доцент

*Херсонський державний аграрний університет
м. Херсон, Україна*

Сучасний етап розвитку України характеризується значними економічними і політичними труднощами. В умовах подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи та необхідності відновлення економічного зростання, співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями спрямовується на залучення додаткових фінансових ресурсів для реформування національної економіки та реалізацію пріоритетних інвестиційних проектів.

Починаючи з 1994 року, наша країна веде активну політику співробітництва з МВФ у сфері кредитування. Співпраця України та міжнародного валютного фонду розпочалась за програмами кредитування STF, STAND – by та «Механізму розширеного фінансування» (EFF), за якими отримала близько 4,3 млрд. дол. США. Необхідно зауважити, що значна частина цих коштів пішла на фінансування дефіцитів платіжного та торговельного балансів, а також формування валютних резервів. 2008 рік відзначився світовою фінансовою кризою у світі, котра не оминула і економіку України. Відбувся загальний спад ВВП, зростання величини від'ємного сальдо торговельного балансу, зменшення обсягів іноземного інвестування. Тому в кінці жовтня 2008 року МВФ прийняв рішення про виділення Україні кредиту в розмірі 16,5 млрд. доларів США на 15 років під 4% річних в рамках програми STAND- by для подолання проблем в економіці [3].

На початкових етапах, значна увага приділялась саме економічній суті траншів. Згодом виникла необхідність більш глибоко дослідити взаємозв'язок траншів та їх впливів як на економічний, так і соціальний розвиток української держави.

Західні фінансові аналітики вважали, що для порятунку нашої економіки від дефолту позичених Міжнародним валютним фондом коштів може бути замало, а російський чинник та війна на Донбасі лише ускладнює цю ситуацію. Український фінансовий сектор активно кредитували західні та російські банки, які тепер мусять співпрацювати для підтримання фінансової стабільності в Україні. Українська банківська система перебуває у глибокій скруті, але принаймні з російськими фінансовими установами, що присутні в Україні, західні банки та міжнародні фінансові інституції ведуть конструктивний діалог, зокрема, на зустрічах так званої «Віденської ініціативи» [4].

В квітні 2014 року МВФ ухвалило надання Україні позики STAND – by обсягом 16,5 млрд доларів США. В рамках цієї програми Україна отримала два транші обсягом 3 та 1,3 млрд доларів США, але влітку 2014 року макроекономічні показники, закладені у програму, було значно відкореговано через загострення в Україні масштабної економічної кризи

на фоні військових подій на сході країни. З огляду на це, вже 11 березня 2015 року МВФ ухвалило заміну програми STAND- by на Extended Fund Facility. Перший транш, обсягом 5 млрд доларів США за новою програмою, було отримано одразу після її ухвалення. Надання другого – обсягом 1,7 млрд. доларів США (що було повністю спрямовано на поповнення резервів Національного банку) було ухвалено Радою директорів МВФ 31 липня 2015 року [2].

Суттєвий вплив на зростання боргу мала девальвація гривні. Державний борг на кінець грудня 2014 р. становив 947 млрд. грн. Під дією курсового чинника зовнішній державний борг зріс більше ніж у два рази – до 486 млрд. грн. Внутрішня складова державного боргу також зросла на 79,4% – до 461 млрд. грн. Водночас, у доларовому еквіваленті, державний та гарантований борг знизився на 3,4 млрд. дол. США – до 69,8 млрд. дол. США [6].

Отже, перші два транші вплинули не тільки на економіку країни, а й на її населення: підвищення цін на комунальні послуги; прийняття нового податкового кодексу та проведення змін в пенсійному законодавстві.

Варто підкреслити, що Україна, отримавши кошти від МВФ, почала вирішувати проблему зростаючого дефіциту державного бюджету і державного боргу, нарощуючи ті самі борги. Стрімке нарощування боргу, його обслуговування та погашення вимагає нових запозичень.

Сектори загального державного управління та органи грошово-кредитного регулювання збільшили свої зобов'язання до 34,7 млрд. дол. США. У III кварталі 2014 р. було залучено: кредитів від Світового банку (0,5 млрд. дол. США), Канади та Японії (0,3 млрд. дол. США), кредит STAND-by від МВФ – 1,4 млрд. дол. США [6].

В Міністерстві фінансів України вважають, що співпраця з МВФ є цінною для країни принаймні з двох причин. Перша – це вартість ресурсів фонду. Якщо по комерційному валютному боргу, що залучала України у попередні роки, середньозважена відсоткова ставка складала близько 8%, то кредити МВФ коштують менше 3%. І якщо середній період погашення комерційного боргу складає 5-7 років, то діюча програма співробітництва з Фондом передбачає повернення коштів за 10 років, при чому перші 5 років – це пільговий період, під час якого основна сума боргу не сплачується [1].

Але легальні виплати по зовнішнім боргам Уряду і Нацбанку в 2014 році, перевищували 8 млрд. дол. Для того, щоб зменшити навантаження на НБУ та бюджет, було отримано новий кредит, який допоміг підтримати стабільний курс гривні. Третій транш комісія МВФ може надати Україні тільки внаслідок виконання таких умов, як підвищення тарифів на газ та електроенергію для населення; замороження на теперішньому рівні соціальних програм і виплат, збалансування бюджету та стабільність валютного курсу.

На даний час виконані не всі умови. Адже, щоб отримати додатковий транш, уряд буде змушений погодитись на всі умови МВФ. Потрапивши в залежність від міжнародної організації, український уряд втратить

незалежність і самостійність у прийнятті рішень, а тим самим призведе до часткової втрати суверенітету. Крім цього, Міжнародний Валютний Фонд надав позику у вигляді спеціальних прав запозичення (SDR), емітованих у вигляді платіжних засобів, а не у вигляді твердої валюти. Таким чином, статистичні показники поліпшуються за рахунок того, що отриманий кредит враховується при обчисленні міжнародних резервів Національного банку України. Але можливості використання SDR є досить обмеженими тому, що вони не є ні валютою, ні цінними паперами. Для того, щоб мати можливість використання SDR, їх необхідно перевести в долари або в іншу вільно конвертовану валюту, але про це потрібно попередньо домовлятися з США або іншою розвиненою країною [5].

Для погашення заборгованості за попередніми кредитами доведеться брати нові кредити і у великих розмірах. Адже тільки за рахунок залучення зовнішніх коштів економіка країни не може розвиватися. На стабільне економічне становище в країні не слід сподіватись до тих пір, поки сальдо зовнішньоторговельного балансу не стане позитивним, а внутрішнє виробництво не стане міцним. Тому основною метою уряду має стати зміна економічної політики, яка б стабілізувала та вирівняла торговий і платіжний баланс, до зменшення зовнішніх боргів.

В даний час, дії уряду України, реалізація програми реформ та підтримка міжнародних партнерів, дозволили стабілізувати ситуацію в економіці країни.

Співробітництво з МВФ допомагає підвищенню кредитного рейтингу країни на світовому фінансовому ринку, сприяє удосконаленню банківської та грошово-кредитної системи держави. Співпраця з МВФ дозволила скорегувати поточний платіжний баланс та не допустила дефолту у країні.

Проте вимоги МВФ мають негативний вплив на добробут населення в довгостроковій перспективі.

Таким чином, основним завданням уряду повинно бути не нарощування співробітництва з фінансовими інституціями, а перебудова бюджетної політики, насамперед розумне витрачання залучених коштів на розвиток реального сектору економіки України.

Література:

1. Наталія Яресько. Вимоги МВФ до України в сучасних умовах//Університет банківської справи. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/natalija-jaresko-programa-spivrobotnictva-ukraini-z-mvf-%D1%94-vigidnoju-dlja-nashoi-kraini-category=mizhnarodne-spivrobotnict>
2. Сайт Міністерства фінансів України. Електронний ресурс. <http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spivrobotnictvo/mvf>
3. Програма сотрудництва МВФ и Украины не решила структурных проблем – отчет МВФ [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://economics.unian.net/rus/detail/110606>
4. IPress.ua. – МВФ зробив величезну помилку, коли недооцінив російського чинника та позичив гроші Україні. – [Електронний ресурс]. – Доступ до

ресурсу: http://ipress.ua/articles/mvf_zrobyv_velycheznu_pomylku_koly_nedootsinyv_rosiyskogo_faktora_ta_pozychyv_groshi_ukraini_96256.html

5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу: <http://www.bank.gov.ua>

6. «Banking system of Ukraine in 2015: challenges and perspectives» [Online] / The official website of National Bank of Ukraine, available at: <http://www.bank.gov.ua>

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

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО ОСВІТНЬОГО ПРОСТОРУ: ЕКОНОМІКА, ПЕРЕВАГИ, РИЗИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Авдєєва О. М., аспірант

*Донбаська державна машинобудівна академія
м. Краматорськ, Донецька область, Україна*

Формування сучасного освітнього простору здійснюється в двох напрямках – вдосконалення форм і методів навчання та вдосконалення організації й управління освітнім процесом. Усі форми організації освітньої діяльності користуються популярністю у студентів і широко використовуються в університетах України. У сучасному конкурентному середовищі України значні переваги мають вищі навчальні заклади, які знаходяться у центрі країни, мають статус національного, впроваджують активні методи навчання (АМН), підтримують міжнародні відносини, мають контракти співробітництва та працевлаштування тощо. Сучасний консолідований рейтинг ВНЗ України містить 286 позицій, перші три місця належать Київському національному університету ім. Т. Шевченка, Харківському національному університету ім. В. Н. Каразіна, Національному технічному університету України «Київський політехнічний інститут» [2]. Характерні риси сучасного освітнього процесу наведено у табл. 1.

Досягнення вказаного у таблиці результату (третя графа) можлива тільки за умови того, що і студент, і викладач підвищують кваліфікаційні та організаційні вимоги, перш за все до себе, а саме:

- передбачається від студента мати знання основ теорії і практики з темою кожного заняття; систематично працювати з першоджерелами науково-методичної літератури; завжди виконувати правило «6 П-і»: «проблема-планування (проектування)-пошук рішення-продукт-презентація-портфоліо»;

- передбачається від викладача розробка методології конкретного предмета дослідження і моделей у вигляді імітаційних та неімітаційних форм організації навчання. Проте, в рамках матеріалу даної таблиці, побудованої на вивченні сучасних концепцій, роль педагога в освітньому процесі занижена.

Вимоги, які пред'являються до сучасного студента наступні: він повинен бути креативною особистістю, фокусувати свою увагу на вирішенні проблем, обґрунтовано і відповідально приймати рішення, мати персональну націленість на постійне безперервне навчання.

Характерні риси сучасного освітнього простору

Категорія освітнього процесу	До виникнення теорії АМН (в радянський і перші роки пострадянського періоду)	Результат впливу АМН на освітній процес (поточний період)
Вимоги	Знання, вміння, навички	Компетенції, візія
Підхід	Заснований на знаннях	Практико-орієнтований
Позиція студента	Пасивна (знання) (в певний період для вступу до ВНЗ був потрібний стаж)	Активна [Пізнавальна діяльність] (вміння та навички)
Роль педагога	Професіонал, який займається викладацькою і виховною роботою	Організатор процесу навчання, лідер групи, фасилітатор, творець умов для ініціативи слухачів
Результат	Отримання комплексу знань як інтелектуальної основи професії	Формування у студентів продуктивних підходів до оволодіння інформацією, багатогранне освоєння навчального матеріалу
Предмет дослідження	Основи наук	Науки в розвитку
Характерні риси	Професіоналізація	Професіоналізація, симбіоз СРС і НДР викладачів

На момент вступу до університету студент-першокурсник уже має певну «цифрову грамотність» – він має досить широкі знання в області інформаційних технологій і вміє працювати з інформацією та ІКТ. В освітньому процесі він опановує фундаментальні та прикладні аспекти різних дисциплін з широким використанням ІКТ в рамках того напрямку або спеціальності, які спочатку вибрав. Відповідно, вимоги до сучасного викладача також підвищилися. Він повинен уміти / володіти глибокими знаннями в сфері, по якій працює; іноземними мовами та ІКТ-компетенціями; комунікаційними навиками; глибокими знаннями в галузі права, педагогіки, психології та дидактики; навичками для розробки куррікули і додаткових дидактичних матеріалів і їх впровадження; організувати навчання, яке орієнтоване на студента, об'єктивно оцінювати і асистувати індивідуальну роботу студента; навичками академічного і наукового письма; навичками керування проектами; раціонального розпорядження часом; дослідницької та академічної цілісності. Якщо виходити з теорії того, що освітній процес пройшов основні три етапи (традиційна система освіти (1900-і рр.), система освіти з використанням ІТ (1990-ті рр.) і система освіти, що базується на ІТ (2010-і рр.)), то характеристику освітнього процесу по основних учасниках і об'єктах можна представити таким чином (табл. 2).

Трансформація освітнього процесу в XXI столітті

Категорії характеристики	Традиційна система освіти	Система освіти з використанням ІТ	Система освіти, що базується на ІТ
Передача знань	Викладач-студент	Викладач-студент, студент-студент	Викладач-студент, студент-студент, студент-викладач
Місце навчання	Навчальна аудиторія	Навчальна аудиторія, Інтернет	Практично будь-яке місце
Викладач	Педагог-професіонал	Педагог-професіонал	Не тільки педагог-професіонал, а й експерт того суспільства, яке представляє і того, в якому працює
Студент	Пасивно-активний учасник освітнього процесу	Активний учасник освітнього процесу	Ініціатор рівня викладу матеріалу в рамках освітнього процесу
АМН і ІТ в навчанні	Практично не використовуються	Використовуються обмежено	Є базою освітнього процесу

Вітчизняна освіта перманентно знаходиться у стані реформування. Це зумовлено як потребами суспільства, так і європейсько-інтеграційними тенденціями. Не дивлячись на те, який вектор освітнього розвитку українське суспільство обирає, залишається актуальна проблема – суперечність між сферою вищої освіти і ринком праці у контексті потреб, кваліфікації, навичок, системи матеріального заохочення тощо.

Систематизація матеріалів за категоріями «теорія-практика АМН», «студент-викладач» дозволила встановити наступне. За масовості навчання спостерігається одночасна персоналізація і індивідуалізація освітніх програм, за соціалізації – швидке оновлення і доступність освітнього контенту, існує також тенденція навчання протягом усього життя. Формування сучасного освітнього простору має певні ризики. Вони пов'язані із неадекватними сучасними тенденціями управління якістю освіти та обмеженим фінансовим забезпеченням, яке засновано на розвиненості економічного механізму формування конкурентних переваг

на ринку освітніх послуг. Зниження цього, найвпливовішого, ризику можливе через певну моральну та матеріальну мотивацію учасників освітнього процесу. Для формування загальних і приватних пропозицій щодо теми дослідження і виявленої проблеми доцільно охарактеризувати загальносвітову тенденцію освітнього процесу (рис. 1).



Рис. 1. Тенденції освітнього процесу в світі: динаміка світового ринку електронної освіти, млрд дол. [1]

У XXI столітті такої тенденції набула електронна освіта. У 2012 р. електронна освіта займала 7,1% від всього глобального ринку освітніх послуг, у 2016 р. e-Learning зберігає високий потенціал глобального зростання – на рівні 23% щорічно. Очікується, що наприкінці 2017 р. частка електронної освіти в провідних країнах виросте до 15-20% від всього ринку освітніх послуг. Відповідно загальносвітовим тенденціям, українським університетам доцільно формувати нову політику освітньої поведінки. Якщо адаптувати загальні пропозиції до конкретних, то процес вдосконалення сучасного освітнього простору повинен передбачати:

- розширення застосування електронних освітніх технологій як в освітньому процесі, так і на етапі контролю якості знань (розробка та поширення комплексу сучасних електронних науково-методичних посібників з усіх предметів; створення і інтеграція в освітній процес бази електронних освітніх ресурсів (e-Learning); здійснення заходів щодо подальшого розвитку дистанційної освіти);

- створення Центру інформації та ресурсів (або Центру інформаційних технологій) щодо застосування ІКТ в освіті (зі структурою: сектор експлуатації, диспетчерська, лабораторія АСУ ВНЗ, сектор технічного обслуговування, лабораторія комунікаційних технологій) для організації раціонального використання світових інформаційних ресурсів, підтримки більш широкого використання інтерактивних навчальних ресурсів і т. д.;

- розширення видів діяльності з відповідним нормуванням тимчасових трудовитрат викладача, в т.ч. по здійсненню дистанційного освітнього процесу;

- розвинення механізму фінансового забезпечення функціонування сфери освіти України з прозорою системою стимулювань та обмежень.

Література:

1. Батаев А. В. Анализ мирового рынка дистанционного образования // Молодой ученый. – 2015. – № 20. – С. 205–208.

2. Консолидированный рейтинг вузов Украины [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ru.osvita.ua/vnz/rating/25712/зов України>

НАЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ СВІТУ

Акімова Л. М., к.е.н., доцент

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

**Акімов О. О., к.держ.упр., доцент,
начальник відділу**

*Національна служба посередництва і примирення
м. Київ, Україна*

Національна економіка як наука показує теоретичні і практичні аспекти системи організації господарського життя людей на конкретній території в межах державних кордонів. Її формування – тривалий процес та проміжок часу. Тому важливо розглянути сучасні підходи, а також праці відомих зарубіжних та вітчизняних економістів минулого і сьогодення щодо сутності національної економіки, концепції її формування і розвитку, ситуацію в Україні. Адже розгляд національної економіки України як економічної системи відкриває можливість переходу від теоретичних узагальнень до практичного вирішення питань визначення параметрів еволюційних зрушень. При моделюванні економічної перспективи нашої держави принципово необхідно опиратися на сучасні наукові розробки з теорії національної економіки, водночас враховуючи вітчизняний досвід, менталітет та наукові напрацювання.

Функціонування національної економіки відбувається у межах стійкої історичної спільноти людей із певними соціальними зв'язками та інформацією, характеризується специфічними етнічними рисами, зумовленими особливостями економічного та культурного розвитку, спільністю території, мови, звичаїв, традицій і побуту. Принциповим завданням функціонування господарського механізму національної економіки варто вважати регулювання розподілу виробничих факторів, яке найкраще задовольняє в першу чергу внутрішні економічні потреби.

Проте зарубіжний досвід свідчить, що макроекономічна динаміка держав, господарські відносини яких побудовані на принципах вільного доступу до виробничих факторів, хоча і відрізняється більш високими параметрами розвитку, також супроводжується негативними, у ряді випадків непередбачуваними, явищами. Необхідність організаційних змін у національних економіках виникає незалежно від ідеології, традицій, політичного ладу і стартового рівня розвитку. Для країн, які демонструють відмінно високі показники економічного зростання, характерне переважно інтенсивне використання наявних в їх розпорядженні ресурсних факторів (енергоносіїв, продукції первинної переробки тощо).

Ресурсна експансія на зовнішніх ринках супроводжується відставанням рівня життя в цих країнах. Зазначене певною мірою відноситься і до країн, котрі мають обмежені власні природні ресурси та порівняно низькі темпи економічного зростання, але здатні до високого конкурентного статусу завдяки наявності на національному рівні сучасних технологій. Національні економіки, що мають високі темпи економічного зростання, постійно трансформують внутрішній організаційний устрій та удосконалюють зовнішні зв'язки. Необхідний інноваційний підхід, при якому зміни і показники стають затребуваними зовнішнім середовищем. Макросистеми, що демонструють найбільш високі показники розвитку, не просто хочуть пристосуватися до змін у зовнішньому середовищі, а й активно впливають на них [1].

Система у своєму розвитку прагне до стабільної досконалості, але на певному етапі, навіть за умови внутрішньої рівноваги, зміни у зовнішньому середовищі чи внутрішні потреби примушують її до продовження розвитку. При цьому подальший розвиток національних економік характеризується високим рівнем складності. Зміни напрямків розвитку національної економіки відбуваються в результаті прийняття рішень на державному рівні. Вибір того чи іншого рішення проходить у структурній складовій макросистеми, якій підпорядковані підсистеми нижчого рівня. Розвиток соціальної сфери залежить від результатів економічної діяльності і визначається державним підходом до розподілу результатів виробництва і науково-технічного прогресу. За умов радикального перегляду стратегії розвитку макроекономічної системи в ряді випадків спостерігаються негативні явища, спричинені відставанням виробничого сектора від політичної надбудови. Крім того, у програмах розвитку рівень і темпи економічного зростання включають у себе параметри кількісного і якісного характеру, які не завжди можна чітко визначити на тривалий період часу. Тому для макроекономічних систем виключно важлива їх здатність до адаптації, яка дає можливість досягти позитивних результатів за недостатньої попередньої інформації щодо змін внутрішніх потреб та впливів зовнішнього оточення [2].

Розгляд національної економіки України як економічної категорії відкриває можливість переходу від теоретичних узагальнень до практичного вирішення питань визначення параметрів еволюційних зрушень і обрання оціночних параметрів її функціонування та основних

принципів державного розвитку. Доцільно розглянути теорії функціонування національної економіки на різних етапах розвитку соціально-економічних систем та їх вивчення закордонними і вітчизняними вченими. У моделі національної економіки, яку дослідили меркантилісти у XIV-XVI ст. у різних країнах Західної Європи за допомогою збирання, описування та часткової класифікації реальних фактів, головним чином з'ясовувались механізми нагромадження багатства у вигляді грошей, формування торговельного балансу, розвитку експортоорієнтованих галузей господарства та державного регулювання. А. Сміт та його послідовники національну економіку розглядають як сукупність окремих індивідуальних господарств, діяльність кожного з яких приносить користь не лише для себе, але й для суспільства. В основу функціонування національної економіки вони поклали принцип невтручання держави у господарські процеси. Майже в один проміжок часу Т. Мальтус, Д. Рікардо, Ж. Б. Сей, згодом Дж. Ст. Міль розробили власні оригінальні теорії національної економіки, прагнучи більш глибоко проаналізувати системні процеси господарського розвитку.

На території тодішньої Російської імперії І. Вернадський у своїх працях відстоював принципи економічного лібералізму, виступав за ліквідацію кріпосного права та індустріалізацію. У XIX ст. формуються і розвиваються соціалістичні ідеї. Викривачами недоліків економічної системи початку і середини XIX ст. виступили А. де Сен-Сімон, Ш. Фур'є, Р. Оуен та інші, які критикували приватну власність, процеси індустріалізації та розробили проекти побудови справедливого суспільства. К. Маркс прагнув дослідити господарські процеси і явища, що відбувались у 1840-1880 рр., створити абстрактну модель тогочасної економічної системи. Головні положення його вчення викладено у фундаментальній 4-томній праці «Капітал». Соціалістичні ідеї в Україні пропагували І. Франко, М. Зібер, Ю. Бачинський та інші [3].

Новаторськими дослідженнями системи господарства країни відзначався відомий український вчений М. Туган-Барановський. У «Принципах політичної економії» він виклав своє бачення моделі економічної системи. М. Туган-Барановський створив власну систему національної економіки, визначивши її найважливіші елементи та обґрунтувавши параметри розвитку. У всесвітньовідомій книзі Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936 р.) та інших працях вчений обґрунтував концепцію державного регулювання національної економіки і визначив конкретні напрями втручання держави у господарське життя, які охоплюють грошовий обіг і грошову політику, нагромадження капіталу та інвестування, реалізацію вироблених товарів. У 1950-1960 рр. набуває визнання концепція неокласичного синтезу, обґрунтована П. Самуелсоном, де було запропоновано поряд з макроекономічним використовувати мікроекономічний аналіз. Це зумовлено тим, що в другій половині XX ст. великий вплив на розвиток національних економік мав науково-технічний прогрес, посилювалися процеси глобалізації та ускладнилася система господарських зв'язків між країнами [4].

Таким чином, у формуванні теорії національної економіки брали участь різні покоління мислителів з багатьох країн світу. Українські вчені-економісти також були учасниками процесу створення концепцій національного господарства.

Отже можемо зробити наступні висновки: а). Найбільш важливим завданням функціонування господарського механізму національної економіки необхідно вважати розподіл виробничих факторів, що в першу чергу найкраще задовольняє внутрішні потреби держави. б). Інститути національної економіки – це ключові елементи, механізми упорядкування економічних дій, які становлять основу економічної системи суспільства. в). Потенціал та основні чинники України в цілому, за умови їх ефективного використання і вдосконалення, дозволяють забезпечити оптимальні темпи економічного зростання та підвищення життєвого рівня населення.

Література:

1. Попова В. Національна макросистема як економічна категорія / В. Попова // Науковий вісник Національного аграрного університету. – К. : Національний аграрний університет, 2007. – № 9. – С. 285-291.

2. Петровська О. Сучасна модель економічного розвитку національної економіки / О. Петровська // Економічна теорія. – 2008. – № 1. – С. 30-41.

3. Заблоцький Б. Ф. Національна економіка / Б. Ф. Заблоцький. – Львів : Новий світ-2000, 2009. – 582 с.

4. Гринів Л. С. Національна економіка / Л. С. Гринів, М. В. Кігурчак. – Львів : Магнолія 2006, 2009. – 464 с.

АЛГОРИТМ УПРОВАДЖЕННЯ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМУ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ

Бандура Д. Ю., аспірант

*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

У світовій практиці контролінг є невід'ємною складовою менеджменту на туристичних підприємствах. Під час аналізу літератури було виявлено, що лише кілька методів контролінгу мають широке використання у галузі туризму. Важливим аспектами управління у сучасному світі є підвищення контролю за якістю послуг у туристичній дестинації для забезпечення високих стандартів у галуззі.

Контролінг якості базується на проактивному підході та призначений для забезпечення безперервного покращення якості, шляхом використання основних принципів: узгодженість вимог внутрішніх і зовнішніх клієнтів, виконання вимог клієнтів кожний раз після їх отримання, зменшення

кількості відходів і загальних витрат, попередження проблем, використання гнучкої програму розвитку, розуміння важливості кожної роботи, залучення всіх працівників всіх сферах, використання кількісних показників якості, постійні підвищення культури працівників, підтримання творчих здібностей працівники галузі. Міжнародний досвід свідчить про необхідність використання сьомій критеріїв якості: лідерство, стратегічне планування, використання людських ресурсів, швидкість реагування, забезпечення інформацією, задоволеність клієнтів.

На регіональному рівні у вільній ринковій економіці уряд, як правило не зацікавлений в проведенні детального контролю управління туризмом через вартість і низьку ефективність централізованого планування в туризмі з його різноманітною продукцією і направленістю. Згідно аналізу, контроль на рівні громади з'являються коли представники підприємств галузі і місцеве населення бачать власну вигоду від розвитку туризму.

Впровадження контролінгу в систему регіонального управління розвитку туризму в Україні стане важливим кроком для покращення діючої системи внутрішнього контролю. Це дасть змогу державним органам приймати оптимальні рішення. Доцільно використовувати 4 етапи впровадження контролю у системи регіонального управління туризмом.

На першому етапі визначається цілі і пріоритети розвитку туризму у регіоні для того щоб підпорядкувати завдання розвитку туризму зростанню соціально-економічних показників регіону в цілому з урахуванням ступеня їх можливого впливу. На цьому етапі до внутрішніх факторів можна віднести наявність і стан фінансових засобів рівень технічної оснащеності трудових ресурсів кількість і стан туристичних об'єктів тощо, до факторів зовнішніх відносять стан світового ринку праці, ресурсів, економічну і екологічну ситуацію в державі, політичної ситуації в світі.

На другому етапі розробляється система координації контролю за процесом досягнення обраних результатів, формується система підконтрольний показників. Всі показників повинні бути гнучкими та маневреними, тим самим сприяючи досягненню певних цілей. У процесі їх реалізації у державній регіональній політиці розвитку туризму найбільший та істотний контроль за визначеними показниками можуть проводити посадові особи у центрах відповідальності. У зв'язку з цим є доцільним створення єдиного кінцевого показника, що буде залежати від показників нижчих рівнів, це дасть змогу включити всі компоненти, незначні зміни будуть доступні для керівників вищих рівнів.

На третьому етапі визначається відхилення фактично підконтрольних показників від планових, аналізуються причини їх появи, що може бути досягнуто завдяки створенню внутрішньої документації.

Також визначаються особливості функціонування регіональної системи розвитку туризму: визначають акти відхилення від планових показників за центрами відповідальності, визначають місця відхилення за центрами, причини відхилення, можливі наслідки, складається повний звіт у кожному центрі відповідальності.

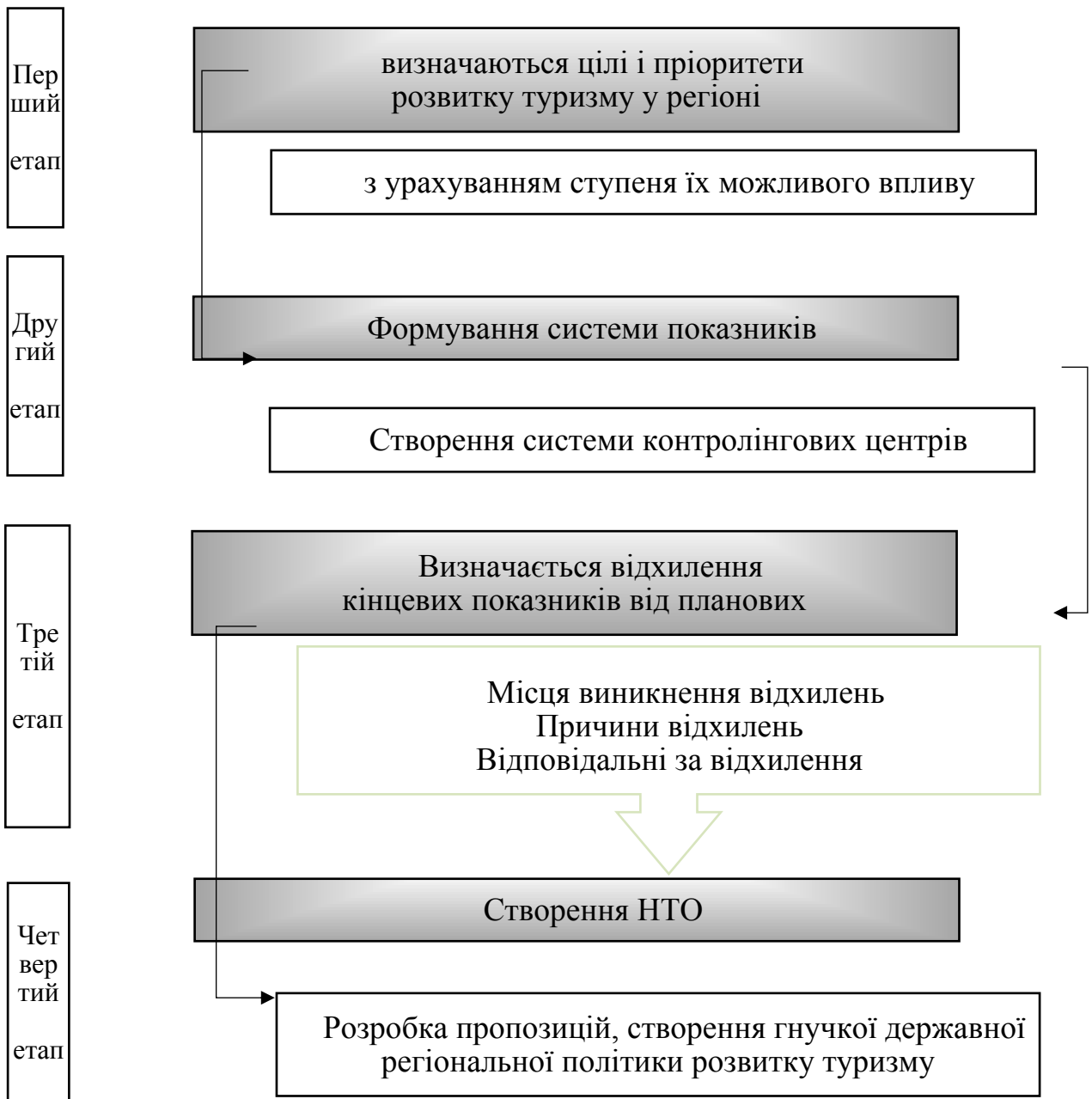


Рис. 1. Алгоритм упровадження системи контролінгу розвитку туристичної галуззі в Україні

На четвертому етапі створюється єдині контролінгові центри для того щоб змінити показники або навіть елементи процесу формування державної регіональної політики в галузі туризму. Все це є основою для оперативного впливу на ситуацію та своєчасного реагування на неї.

Створення національною туристичною організацією в Україні дасть змогу проводити не тільки фінансове, планово-економічне планування в галузі туризму, а також надавати обґрунтовані пропозиції, щодо розвитку туризму. Національна туристична організація повинна мати можливість отримувати повну інформацію, організувати за допомогою інших служб збір додаткової інформації необхідної для аналізу, впроваджувати нові

процедури збору інформації, доводити отриману інформацію до вищих органів державної управління.

Аналіз сучасних структур дає змогу говорити про переважну їх орієнтацію на дивізіональну структуру організації. Основними типами цих структур є місцеві, регіональні та центральні управлінські структури. За такої конфігурації організації центр управління діяльністю служб контролінгу сконцентрований у головному виконавчому органі. Розділені на дивізіони сфери діяльності органів регіонального управління мають свої контролінгові служби (відділи) [1].

Ми вважаємо за доцільне створення організації яка буде підпорядкована вищими органів державної області і буде виконувати свої функції за його дорученням. Національна туристична організація буде радити, у разі надходження запитів від керівників або за вказівкою керівника, але не ухвалюватиме самостійних рішень. Вона буде виступати, як внутрішній консультант, кожна з пропозицій буде розглянута у процесі формування державної регіональної політики розвитку туризму. Як свідчить практика ефективність роботи служби залежить не тільки від конфігурації організаційної структури, а також від порозуміння між службами, авторитетності представників національної туристичної організації.

Література:

1. Гладченко Т. М. Контролінг : конспект лекцій / Т. М. Гладченко. – Донецьк : ДонДУУ, 2006. – 113 с.
2. Кіндрацька Л. Управлінський облік та контролінг у системі управління банку / Л. Кіндрацька // Вісн. НБУ. – 2001. – № 8. – С. 20–24.
3. Оліфіров О. В. Контролінг інформаційної системи підприємства : монографія / О. В. Оліфіров. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. – 325 с.
4. Пісьмаченко Л. М. Контролінг в органах державної влади й органах місцевого самоврядування : навч. посіб. / Л. М. Пісьмаченко. – К. : НАДУ, 2008. – 81 с.
5. Поліщук Н. В. Логістичний контролінг в системі управління підприємством : автореф. дис.... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Поліщук Н. В. – Львів, 2005. – 21 с.
6. Теорія та історія державного управління : навч. посіб. / Г. С. Одинцова, В. Б. Дзюндзюк, Н. М. Мельтюхова та ін. – К. : Видавн. дім «Професіонал», 2008. – 288 с.
7. Фольмут Х. Й. Инструменты контроллинга от А до Я : монография : пер. с нем. / Х. Й. Фольмут ; под ред. М. Л. Лукашевича, Е. Н. Тихоненковой. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 288 с.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ КРІЗЬ ПРИЗМУ ПРОЦЕСІВ САМООРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ СИСТЕМ

Богачев Р. М., к.філос.н., доцент, докторант
*Національна академія державного управління
при Президентові України
м. Київ, Україна*

Сьогодення характеризується переходом від класичної до холичної парадигми мислення: «ціле більше, ніж сума частин», «думай глобально, а дій локально» тощо. Виникає цілий напрям – синергетика, яка демонструє особливі переваги при вивченні надскладних, ієрархічних, відкритих систем. На жаль, реальність свідчить про інше: активно відбувається процес заміщення національного суспільства так званим мультикультурним; проходить руйнування старих (індустріальних) соціально-політичних зв'язків; вирує загальна атомізація суспільства.

Навіть в економічній сфері результати глобалізації ставляться під дуже серйозний сумнів: глобалізація як соціально-економічна інтеграція світового економічного простору супроводжується його фрагментацією, постає системна криза сьогодення та розгортається реальна можливість для більшості країн втратити не тільки власну ідентичність та суб'єктивність в історичному поступі (незалежність та суверенітет), але навіть і елементарну суб'єктивність, тобто право голосу, самостійність вирішення внутрішніх проблем. Головне, на тлі агресивних процесів глобалізації, за умов тотальної лібералізації всіх сфер суспільного життя відбувається актуалізація модусів дезінтеграції людини-людей-людства. В чому причини цього? Які механізми? Зрештою – яка мета?

На жаль, більшість феноменів, що вважаються наслідками або етапами розвитку глобалізаційних процесів, штучно втискають в низку нових термінів: глокалізація як поєднання термінів глобалізація та локалізація (один з авторів Р.Робертсон), що відображає ідею децентралізованого та «справедливого» світу, в якому глобальні та локальні тенденції взаємодоповнюють та взаємопроникають одна в одну, хоча й не гарантують від можливості зіткнення та конфлікту; фрагментація як поєднання термінів фрагментація та інтеграція (співавтор терміну Дж.Розенау), що на тлі основних факторів глобалізації – революції навичок та вмінь; кризи влади; організаційного вибуху; біфуркації світових подій; вибуху мобільності; мікроелектронних технологій; послаблення територіальності держав та суверенітетів, глобалізації національних економік, – виводить поєднуючі протилежні тенденції цих понять.

На нашу думку, це просто чергова спроба сучасного «реформування» діалектики, спроба «підігнати» діалектику процесів самоорганізації під один з методів системно-структурного дослідження.

Саме в контексті сучасних суспільних проблем поняття глобалізація та локалізація як модуси процесів самоорганізації знаходяться у

зовнішньому, суто формально-логічному протиставленні та байдужому співіснуванню, а тому й суто механічно зводяться до поняття глокалізація.

Ключ до розуміння процесів самоорганізації дає розгортання зовнішньої протилежності між локальним-диференційованим-суб'єктивним та глобальним-інтегрованим-суб'єктивним як сукупності суспільних взаємозв'язків та взаємодій у внутрішню суперечність інтеграції та дезінтеграції.

Завдяки локалізації-диференціації здійснюється розділення, фрагментація інтегрованого (дісно конкретного) на складові. Подальші процеси інтеграції зумовлюють новий рівень формалізації та узагальнення – цілісності, всебічності, істинності дійсної конкретності, – взаємозв'язків відповідно до ступеня щільності, насиченості та інтенсивності взаємозв'язків. Інтегрованому знову зовнішньо протиставляється локалізація-диференціація (абстрактно конкретне), але й знову передбачається своя-інша якість, дезінтеграцію (дійсно абстрактне).

Саме дезінтеграція має значення заперечення зовнішньої визначеності, подолання зовнішніх, несуттєвих, зайвих зв'язків у системі відповідно до зразка-моделі «інакше можливого» та забезпечує підготовку належної сутнісної основи для проведення узагальнення – суб'єктивності.

Диференціація-локалізація лише вказує та виокремлює суто зовнішні особливості взаємозв'язків – суб'єктивне, – виступає «дезінтеграцією по формі» та не може забезпечити підготовку логічної «сировини» для подальшого узагальнення та формування нового рівня дійсної конкретності.

Інтеграція виступає формою самоорганізації, моментом здійснюваної суперечності як щось постійно заперечуване, що об'єктивно тендує до спочатку до зовнішнього збалансування, певної рівноваги, а потому – гармонізації. Тому за відсутності дезінтеграції як заперечення та вивільнення потенціалу зразка-матриці «інакше можливого» в процесі зняття всі спроби довести взаємопроникнення локалізації та глобалізації є цілком штучними та зовнішніми.

Тільки завдяки здійсненню суперечності інтеграції-дезінтеграції через вузлові міри узагальнення – інтеграційне-інтегроване-суб'єктивне, – поступово формується всезагальне (конкретно дійсне), для позначення якого запропоновано послуговуватися понятійним блоком «мережевість» «мережування», «мереживо» (постінтегроване).

Мережевість розкриває сутність, закон перетворення старого та вказує на джерело виникнення нового, властивість та здатність до самоорганізації.

Мережування – процес здійснення суперечностей самоорганізації до рівня «суспільного-всезагального», гармонійно оформленого змісту суспільного способу виробництва як продукування людей та процес «живого спілкування».

Мереживо – це результат самоорганізації, «вища форма колективності» творчої діяльності людини-людей-людства (постінтеграція), тобто адекватна змістовна форма дійсно цілісних, всебічних та істинних взаємозв'язків. Дійсна суб'єктивність історичного процесу.

Результат: сходження диференціація-інтеграція-мережування як форма прояву сходження одиничне-загальне-всезагальне в процесах самоорганізації. Саме ці явища знаходять прояв у сучасних суспільних практиках розвитку так званих мережевих структур, віртуальних спільнот тощо. Це наразі свідчить про давно назрілу суспільну потребу в цих процесах та необхідність їх теоретичного осягнення.

Такі процеси лише зовнішньо корелюють з поняттями глобалізації чи глокалізації. Глокалізація як результат взаємопереходу, «взаємодоповнення» та «взаємопроникнення» процесів глобалізації та локалізації... не виникає. Має місце суто умоглядне, штучне та механічне поєднання. Тому немає й сходження локалізоване-глобальне-глокалізоване. Відбувається лише його імітація в царині фіктивної конкретності. Лапідарно: натомість глокалізації виникає глюкалізація. Процеси самоорганізації гальмуються, а потому й припиняються взагалі.

Причина: надто вже неолібералізм захоплений процесами фрагментації, атомізації суспільного життя та разом з постмодерном переймається переходом від концепцій масового виробництва й масового споживання до концепції масової культури та масовості як загального уніфікаційного критерію системи.

А в сутності доводиться констатувати, що світ розпадається – умоглядно розчленовується, – на окремі, відносно незалежні одна від одної частини зі власною історією, законами розвитку etc. Універсальність світу доволіно замінюється плюралістичним описом нескінченної низки уніфікованих, незалежних одна від одної складових, що вони суто механічно поєднані навколо абстрагованого від суспільного та редукованого до рівня індивідуально-групового, кастового, вузько націоналістичного, корпоративіського etc. інтересу. Єдність історичного процесу розвитку зникає взагалі, все віддається під владу випадку...

Таким чином реалізується остаточний відхід від позицій класичного антропоцентричного гуманізму, від векторів поставання дійсного гуманізму на позиції сучасного «універсального гуманізму», розвитку анти ієрархічних ідей культурного релятивізму, релігійного, культурного та екологічного екуменізму, що відображається у відповідному баченні сучасних процесів самоорганізації суто зовнішньо та механічно.

Відбувається штучне фабрикування нових форм, цілком відірваних від реальності, не кажучи вже про дійсність, утворюється певна логіка, яка є абсолютно формально-байдужою до всього, що може виступати відображенням реального руху та процесів саморозвитку. Ця «логіка» починається протиставленням глобалізації-локалізації в думках, продовжується глокалізацією в почуттях, а закінчується глюкалізацією всієї світ-системи в практиках...

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

Ватченко О. І., аспірант

*Університет митної справи та фінансів
м. Дніпропетровськ, Україна*

У сучасних цивілізованих країнах світу найпрогресивнішою суспільною системою вважається змішана економіка. Вона передбачає співіснування в межах однієї держави різних економічних секторів. Одним з таких секторів є домашні господарства.

Тривалий час проблема домогосподарства як інституту і суб'єкта економіки недооцінювалась вченими. З різних причин саме домогосподарство є одним з найменш вивчених економічних суб'єктів. Як господарюючий суб'єкт, домогосподарства функціонують на ринках праці, споживчих благ, фінансових ринках і в інших сферах економіки. Їх економічна поведінка і функції сприяють формуванню виробничого і економічного потенціалу, визначають темпи економічного зростання, впливають на результати проведених економічних і соціальних реформ в країні.

Домашнє господарство має глибоке коріння. Воно виникло в епоху первіснообщинного ладу на стадії формування основних галузей виробничої діяльності [1]. В працях Платона, Аристотеля, Ксенофонта домогосподарство було позначено як окремий елемент економіки, таким чином, визначалося його місце і роль в господарському обороті. Представники класичної політичної економії Ф. Кене, А. Сміт, Ж. Б. Сей та їх послідовники, досліджували їх прибутково-видаткові потоки [2]. У кейнсіанському напрямку макроекономічний рівень дослідження припускав вивчення домогосподарств з позицій їх подвійної ролі в економіці: як основних постачальників всіх економічних ресурсів і як основної групи, яка витрачає ресурси в національному господарстві. Представники неокласичної економічної теорії Г. Беккер, Дж. Мінсер, К. Ланкастер, Т. Шульц, Р. Евенсон, ін., досліджували домогосподарство як виробничу одиницю, що здійснює ринкову і неринкову діяльність. В традиційній інституційній теорії (Т. Веблен) і в неоінституціоналізмі (Р. Поллак, Д. Норт, Ф. Найт та ін.) домогосподарство виступає одним з інститутів ринкової економіки, а його функціонування розглядається в умовах невизначеного інституціонального середовища [2]. Крім того в різних культурах практично не існує єдиного поняття, яке б визначало термін «домогосподарство». За рекомендаціями ООН домогосподарство визначається як «особа або група осіб, поєднаних з метою забезпечення всім необхідним для життя», тобто об'єднаних спільним веденням господарства. Поняття «домогосподарство» ні в якому разі не слід ототожнювати з поняттям «сім'я» [3]. Дослідження домогосподарства показують розбіжності в оцінці різними напрямками економічної теорії його ролі в системі суспільного відтворення.

З середини ХХ століття домогосподарство в роботах вчених представляється як особлива економічна категорія, що розкривається з позицій економічної теорії, філософії, статистики, історії та соціології. Перехід до ринкової економіки в Україні вимагає подальших досліджень домогосподарства, який стає економічним суб'єктом.

В 2000 році приймається закон України «Про Всеукраїнський перепис населення». В розділ 1 (ст. 1) цього закону [4] дається визначення поняття «домогосподарство» – це «...сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати у родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких з цих стосунків, або бути і в тих, і в інших стосунках. Домогосподарство може складатися з однієї особи».

Характерною особливістю домогосподарств є те, що в економічній системі суспільства вони безумовно виступають у ролі отримувачів доходів. Останні в ринковій економіці формуються за рахунок доходів трудового походження (заробітної плати), яка складає більше 50%, доходів від власності на природні ресурси (ренти), доходів на вкладений капітал (відсотків) і доходів від підприємницької діяльності (підприємницького прибутку) та ін. [5].

Що стосується України, то джерела формування доходів такі ж самі, як у країнах ринкової економіки, але основна частка припадає на заробітну плату і соціальну допомогу (пенсії, стипендії), і в більшості випадків саме ці два показники визначають благополуччя домогосподарства.

За даними Державної служби статистики України [6], частка заробітної плати в 2010 р. склала 47,6%, в 2014 р. – 48,8%, а частка соціальної допомоги та соціальних трансфертів становили: в 2010 р. – 25,8%, а в 2014 р. – 27,0%.

Приріст заробітної плати в 2014 р. відносно 2010 р. збільшився на 1,2%, а в 2014 р. відносно 2013 р. зменшився на 1,8%. Приріст частки соціальної допомоги в 2014 р. відносно 2010 р. збільшився на 1,2%, а в 2014 р. відносно 2013 р. зменшився на 0,1%. Зростання частки відбулося за рахунок розширення гарантій соціального захисту, що призвело до зниження мотиваційного ефекту до праці. Люди не відчувають потреби в праці, а більше розраховують на державну соціальну допомогу.

При аналізі приросту сукупних ресурсів на 1 домогосподарство в національній валюті (гривні) і в доларах США спостерігаємо однакові негативні тенденції по приросту доходів домогосподарств (рис. 1).

За 2010–2014 роки темп приросту доходів в гривні зменшився на 13,37%, а в доларах на 44,71%.

По Україні в гривнях приріст доходів домогосподарств в 2014 році порівняно з 2010 роком зменшився на 13,37%, а в 2014 році порівняно з 2013 роком на 5,79%. В доларах США приріст доходів домогосподарств також зменшувався. В 2014 році порівняно з 2010 роком зменшився на 44,7%, а в 2014 році порівняно з 2013 роком на 36,99%.

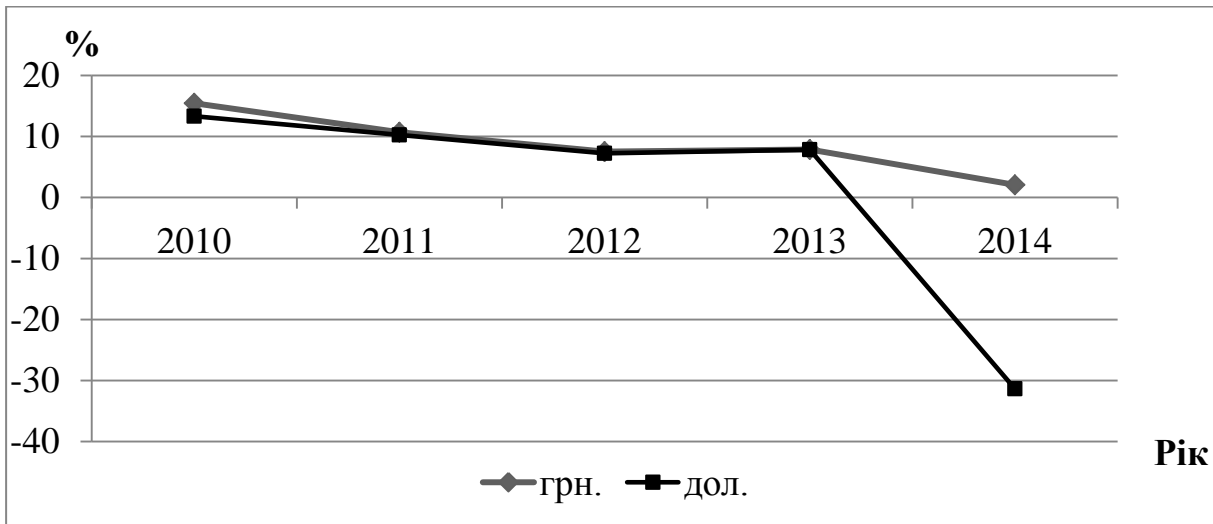


Рис. 1. Динаміка приросту сукупних ресурсів на 1 домогосподарство за місяць у гривні і доларах США по Україні за 2010-2014 рр.

В 2014 році порівняно з 2013 роком приріст доходів домогосподарств був від’ємний. По Україні він склав 31,36%. Це вперш за все пов’язано із стрімким збільшенням курсу долару США на 3,8937 грн. за 1 дол. Також на зменшення приросту доходів значно вплинули події на Сході країни, а саме проведення антитерористичної операції в Донецькій і Луганській областях. Ці події значно погіршили економічні і політичні процеси в Україні.

Для покращення ситуації, яка склалася навколо доходів домогосподарств в Україні потрібно збільшувати частку доходів від підприємницької діяльності в загальній структурі доходів домогосподарств. Для цього держава повинна реалізовувати завдання, що сформовані в Стратегії сталого розвитку: «Україна – 2020» а саме: створити сприятливе середовище для ведення бізнесу, розвитку малого і середнього підприємництва, залучення інвестицій до цих секторів економіки; запровадити стимулюючі механізми інвестиційної діяльності, виходячи із найкращої світової практики; скасувати регуляторні акти, які ускладнюють ведення підприємницької діяльності та скоротити кількість органів державного нагляду (контролю).

Література:

1. Основи економічної теорії: Підручник / Крупка М. І., Островерх П. І., Реверчук С. К. – К.: Атіка, – 2001. – 344 с.
2. Иванова Н.А. Развитие домохозяйств как института трансформационной экономики: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.01. – М., 2009.
3. Заглинський А. Політична економія: Навчальний посібник / Анатолій Заглинський, Микола Матусевич. – Рівне: ППФ «Волинські обереги», 2000. – С. 214-215.
4. Про Всеукраїнський перепис населення. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2058-14>.

5. Скібіна С.О. Еволюція факторних доходів з погляду постіндустріальних тенденцій сучасності / Скібіна С.О. // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2009. – № 869. Економічна серія. – С. 53-57.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ДИСПРОПОРЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ

Вдовічен А. А., к.е.н., доцент

*Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Чернівці, Україна*

Економічний розвиток України, Грузії, Туреччини, Румунії, Швеції чи будь-якої іншої країни передбачає постійні зміни в структурі між основними інституційними секторами, видами економічної діяльності, підприємствами з різною формою власності та ін. Диспропорції та відмінності, які мають місце у трудовій сфері, як надають ознак динамічності в процесі формування економічного простору функціонування суб'єктів ринку праці, так і посилюють розрив та глибину розшарування між ними. В свою чергу, наявні диспропорції функціонування та розвитку соціально-трудової сфери, є підґрунтям та обмежувачем економічних процесів. Тому інтереси дослідників з різних країн світу зосереджуються на процесах, які відбуваються у трудовій сфері, на дослідженні природи диспропорцій її розвитку, обґрунтуванні основних детермінант, що їх зумовлюють, визначенні шляхів їх пом'якшення в умовах сьогоденних цивілізаційних змін.

Існує низка досліджень, присвячених аналізу впливу технологічних змін в економіці на обсяг та структуру пропозиції праці. Проводячи дослідження зв'язку між технологічними змінами економіки та змінами структури попиту на працю слід відзначити роботи В. Мартіна та Д. Йоргенсона, в яких основна теза полягає в обґрунтуванні зростаючих вимог до кваліфікаційного рівня працівників, якості людського капіталу та віддачі від інвестицій [1; 2].

Процеси, що мають місце на ринку праці за умов реструктуризації докладно досліджувалися фахівцями Міжнародної організації праці, Європейського комісаріату з питань зайнятості, які відзначають, що структурні зміни в економіці насамперед посилюють вимоги до освітнього рівня найманих працівників, що в свою чергу підвищує частку населення із третинною освітою, сприяють підвищенню економічної активності та мобільності [3; 4]. Праця D. Anxo, T. Ericson, A. Jolivet присвячена аналізу диспропорцій ринку праці у восьми європейських країнах (Данії, Франції, ФРН, Італії, Нідерландах, Швеції, Польщі, Великій Британії) вказують на розповсюдження новітніх неусталених форм зайнятості, гендерних

особливостей та ін.. Автори дійшли висновку про схожість причин, які викликають ці диспропорції, що відповідно уможлиблює типовість заходів щодо зменшення негативних наслідків у соціально-трудої сфері [5].

Так, сучасному ринку праці України притаманні серйозні проблеми і протиріччя:

Викривлення макропропорцій в економічному розвитку країни, що проявляються у порушенні співвідношень темпів зростання продуктивності праці та оплати праці. Існують думки, що темпи зростання заробітної плати можуть випереджати зростання ВВП без негативних макроекономічних наслідків за рахунок скорочення витрат матеріально-товарних ресурсів і перерозподілу пропорцій між видами первинних доходів. Л.Г. Ткаченко вказує, що за тривалого низького або нульового зростання зарплат продуктивність праці знижується, оскільки втрачають сенс інвестиції у дослідження та розробки (R&D), збільшення капіталомісткості виробництва та впровадження праце заощаджуючих технологій [6]. S. Storm в своєму дослідженні, що проводилося по сукупності країн ОЕСР, показав, що зростання реальної заробітної плати на 1 в.п. обумовлює зростання продуктивності праці на 0,3%, а в деяких країнах (Франції, Німеччині, Нідерландах, Великій Британії, США, скандинавських країнах) – на 0,38 в.п. [7].

Ми погоджуємося, що за умов безпрецедентного падіння рівня заробітної плати у короткостроковому періоді темпи зростання зарплати можуть перевищувати темпи зростання продуктивності. Проте, слід враховувати особливості та українські реалії, тобто наявність прихованої форми оплати праці, яка не фіксується органами статистики, тому, на наш погляд, вирішальним чинником економічного зростання його базисом, є створення умов для достатньої оплати кваліфікованої праці, реалізації потенціалу найманих працівників, а також формування потужного класу власників та підприємців за рахунок зростання продуктивності праці [8].

Однак, відставання зростання продуктивності від заробітної плати на досить тривалому проміжку часу провокувало кризу в сфері праці, а її сучасні критичні темпи зростання свідчать про економічну неможливість підвищення низької оплати праці. Вихід із цієї ситуації полягає в першу чергу у державному регулюванні рівня мінімальної оплати праці та основних соціальних стандартів, встановлення її на рівні, що дозволяє забезпечувати основні принципи гідної праці, а також у зниження трудомісткості виробництва за рахунок впровадження нових технологій. Такий підхід забезпечить підвищення загального рівня оплати в економіці.

Розбалансованість ринку праці та освітніх послуг, унаслідок чого виникли перекося в кількісно-якісній структурі ринку праці та невідповідність рівня кваліфікації потребам роботодавців. Наявність феномену одночасно надмірної та дефіцитної праці, збільшення частки структурної складової безробіття, з одного боку, стимулює трудову міграцію, з іншого – зайнятість не за фахом. Система освіти є джерелом пропозиції кваліфікованої праці на ринку, але відсутність ефективної системи адаптації структури підготовки кадрів на потребу ринку поглиблює структурні диспропорції в цій сфері.

На українському ринку праці спостерігається масштабна диспропорція між кількістю робочих місць, з одного боку, й кількістю працівників з певною спеціалізацією – з іншого. Згідно з результатами соціологічного опитування тільки 36% співробітників працюють за спеціальністю, робота 20% пов'язана з отриманою спеціалізацією, в той час як 44% працівників узагалі змінили професію [9].

Деформалізація соціально-трудових відносин. Це свідчить про наявність значного прошарку тіньової зайнятості. Питома вага неформального сектора на українському ринку праці значна і збільшувалася, незважаючи на економічне зростання. Точніше сказати – завдяки цьому зростанню, оскільки ці два процеси відбувалися паралельно. В результаті залежно від використовуваної методології до цього сектора сьогодні можна віднести кожного п'ятого зайнятого. Зростання неформальної зайнятості виступає, мабуть, зворотним боком поступового скорочення формального сектора, вкрай чутливого до низької якості інституційного середовища. Зайняті в неформальному секторі працюють переважно поза сферою державного регулювання.

Надмірна експансія неформальної зайнятості, її тісне переплетіння з формальною обумовлює дерегульованість та неконтрольованість багатьох процесів у соціально-трудовій сфері. Однак у короткостроковій перспективі, особливо для вирішення певних завдань, наприклад, зайнятість у регіонах, постраждалих від збройного конфлікту, зайнятість у неформальному секторі є можливістю людей вижити у складній, скрутній ситуації. Неформальна зайнятість сприяє розвитку нових підприємницьких здібностей людини, повнішій реалізації її здібностей до праці, а також до виконання функцій адаптації робочої сили до сучасних ринкових умов.

Нові форми організації зайнятості й умов праці пов'язані з динамікою інноваційних процесів в світовій економіці. Поширюється нестандартна зайнятість, зростають інвестиції у нові види діяльності, розвивається мобільність робочої сили, тощо. Як свідчать результати досліджень фахівців, до основних детермінант нестандартної зайнятості можна віднести рівень доходів населення, напруженість на ринку праці, демографічні характеристики населення, розповсюдженість інформаційних технологій, що дозволяє використовувати віддалену роботу та ін.

Нетипова гнучкість українського ринку праці, що проявляється у пристосуванні до ринкових змін не шляхом зміни чисельності зайнятих, а гнучкою заробітною платою та затримками її виплати.

Отже, основними детермінантами структурних диспропорцій (асиметрій, дисбалансів) ринку праці на сьогодні є глобалізація світової економіки; нестабільність політичної ситуації, відсутності узгодженості дій суб'єктів державного управління; структурна, макроекономічна та інституційна макроекономічна кризи, що призводить до скорочення можливостей створення нових робочих місць; погіршенням демографічної структури населення в цілому і економічного активного зокрема; поступового звуження обсягів попиту на робочу силу з одночасним

наростанням деформаційних змін у його структурі; лібералізацією соціально-економічної політики; уповільненням темпів економічного зростання; зниженням ролі держави у забезпеченні стійкого розвитку соціально-трудової сфери; прихована війна.

Література:

1. Martin B. Technology Foresight in Rapidly Globalizing Economy [Електронний ресурс] // The proceeding of the UNIDO Technology Foresight Conference for Central and Eastern Europe and the Newly Independent States, Vienna, 4–5 April. – 2001. – Доступний з : http://www.forschungsnetzwerk.at/downloadpub/2001_vienna_MartinBen.pdf
2. Jorgenson W. D. Presentation «Understanding the know-ledge economy. Harvard University» [Електронний ресурс] / W. D. Jorgenson // Maddison Master Class in Economic History and Development ; Groningen Growth and Development Centre. – 2012. – 23th of April. – Доступний з : <http://economics.harvard.edu/faculty/jorgenson/>
3. The Financial and Economic Crisis: a Decent Work Response. For Debate and Guidance [Електронний ресурс] // 304th Session International Labour Office of Committee on Employment and Social Policy. – Geneva. – 2009. – March. – Доступний з : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_norm/@relconf/documents/meetingdocument/wcms_103507.pdf
4. New Skills for New Jobs: Anticipating and matching labour market and skills needs – Communication from the Commission to the European Parliament, adopted on 16 December 2008 [Електронний ресурс] // Office for Official Publications of the European Communities. – Luxembourg, 2009. – 40 p. – Доступний з : <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=2352&langId=en>
5. Anxo D., Ericson T., Jolivet A. Working longer in European countries: underestimated and unexpected effects // International Journal of Manpower. – 2012. – Vol. 33. – Is. 6(May). – P. 612–628.
6. Ткаченко Л. Г. Продуктивність та оплата праці: діалектика взаємодії / Л.Г.Ткаченко // Демографія та соціальна економіка. – 2013. – № 1. – С. 132–141.
7. Storm S. Wage-led or Profit-led Supply: Wages, Productivity and Investment [Електронний ресурс] / Servaas Storm, C.W.M. Naastepad // Conditions of Work and Employment Series No 36. – Geneva : International Labour Office, 2012. – 30 p. – Доступний з : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_187309.pdf
8. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток : наукова доповідь / [Шинкарук Л.В., Бевз І.А., Барановська І.В. та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України Л.В. Шинкарук ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2015. – 304 с. : табл., рис.
9. Украинцы работают не по специальности [Електронний ресурс] // Исследования HeadHunter Украина. – 2011. – 12 апреля. – Доступний з : <http://hh.ua/article/news-1202>

ПРЕОБРАЗОВАНИЕ СОБСТВЕННОСТИ ЛЕЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ УКРАИНЫ

Вовк С. М., к.э.н., доцент

*Донецкий национальный медицинский университет
имени Максима Горького
г. Краматорск, Донецкая область, Украина*

Лобас В. М., д.гос.упр., профессор

*Донецкий национальный медицинский университет
имени Максима Горького
г. Краматорск, Донецкая область, Украина*

Черныш Е. И., д.гос.упр., профессор

*Донецкий государственный университет управления
г. Мариуполь, Донецкая область, Украина*

Трансформационный период в экономике Украины дает возможность по-новому рассмотреть преобразования собственности лечебных учреждений, которые происходили в прошлом, так и незавершенные по сей день. В общих принципах модернизация медицинской помощи, в рыночных условиях, сводится к малому (частному) и среднему (медицинские организации) предпринимательству [1, с. 3].

По мнению ряда ученых-экспертов [1-9], разработка подходов к социально-ориентированным преобразованиям в здравоохранении переходного периода, как способа и метода управления отраслью, представляет собой интерес как в теоретико-методологическом, так и практическом плане. Отсюда, возникает необходимость исследования этих процессов, разработки соответствующего анализа и оценки социальных последствий автономизации субъектов медицинской сферы в Украине.

Цель – рассмотреть подходы к преобразованию собственности лечебных учреждений Украины, выделить основные аргументы «за» и «против».

Главное конкурентное преимущество современной Украины, по мнению ученых [1-4], должно быть связано с человеческой личностью, охраной ее здоровья, прежде всего работающей. Человеческий потенциал и приумножение социального капитала движущая сила экономических преобразований. К сожалению, проведенные реформы здравоохранения Украины не имели единой организационной основы (концепции), а многочисленные трансформационные мероприятия, часто не стыкуются с реальной действительностью.

Сегодня управление здравоохранением нашего государства по-прежнему остается советского образца в стадии распада (бюджетно-ведомственное) [3, с. 316], просто его перенесли в новое время. Медицинскую (практическую) часть составляют лечебные учреждения, а финансирование остается из бюджета, за счет выделяемых для этого

процентов валового внутреннего продукта (ВВП). Тем не менее, если ранее медицина оставалась исключительно государственной, то сейчас часть ее уже занимает частная. Поэтому уменьшение размеров государственного сектора (разгосударствление), главная особенность преобразования собственности лечебных учреждений в трансформационной экономике.

Обобщение опыта денационализации за рубежом позволяет выделить несколько моделей, которые, по нашему мнению, наиболее интересны для разгосударствления в сфере здравоохранения Украины. Это – британская модель [8, с. 12], французская модель [6, с. 7], китайская модель [9, с. 112].

Эти современные модели используют основные признаки разгосударствления: переход прав собственности государства в пользу частных лиц (частного сектора) или смены государственной собственности на частную; делегирование госпредприятию права распоряжения средствами производства; полная продажа госпредприятия частным лицам или группе лиц; продажа части активов [1, с. 4]. Поэтому некоторые специалисты называют приватизацией процесс создания партнерств частного сектора и государства. По определению части ученых [2-6], приватизация – это аргумент разгосударствления. Но есть и другая точка зрения.

Проанализировав, разгосударствление в различных странах мира, мы выделили ряд общих черт изменения государственной собственности в период модернизации, которые характерны и для Украины. Эти этапы развития позволяют выделить аргументы «за» и «против». Именно они, на наш взгляд, должны стать основой для создания изменения черт государственной собственности здравоохранения в трансформационный период развития Украины. Однако в украинских условиях разгосударствления государственного имущества присущи серьезные внутренние недостатки [1, с. 8].

В результате системного анализа и синтеза экономической политики Украины, в выработке путей усовершенствования сферы здравоохранения, мы выделили три направления: первое – основывается на безвозмездной передаче права собственности на имущество государственных предприятий всем украинским гражданам; второе – безвозмездная передача государственных предприятий трудовым коллективам; третье – это наиболее простое по замыслу, приватизация государственных предприятий – продажа их имущества тому, кто обладает средствами для выкупа. Очевидно, что способы и организационные формы еще не отработаны, будут со временем меняться и совершенствоваться.

По нашему мнению, для создания рыночной среды в медицинской сфере не обязательно проводить разгосударствление, достаточно передать коллективам лечебного учреждения собственность на условиях аренды или полного хозяйственного ведения, поставить его в те же условия, в которых находятся другие предприятия. Цель заключается в том, чтобы передать имущество эффективным собственникам, способным усовершенствовать производство медицинских услуг.

В пользу модернизации здравоохранения выдвигаются определенные аргументы, но не меньше и контраргументов. Противники утверждают, что было бы наивно ожидать снижения затрат на предоставляемые по контрактам услуги даже в долгосрочной перспективе [3, с. 316]. По их убеждению, преобразование собственности лечебных учреждений является причиной, снижения качества и роста цен на медицинскую помощь. Частные структуры будут стремиться в первую очередь обслуживать наиболее платежеспособных и «выгодных» клиентов, пренебрегая трудоемким и невыгодным лечением. Кроме того, снижение стоимости медицинских услуг часто достигается не повышением эффективности лечебного процесса, а падением его качества, за счет сокращения количества медикаментов. Разгосударствление может привести к снижению или даже прекращению финансовой поддержки беднейших и незащищенных слоев населения. Сторонники [4, с. 151] – отвергают эти опасения как преувеличенные, заявляя, что на самом деле оно приводит к усилению подконтрольности государству и улучшению предоставляемых услуг.

По нашему мнению, только четко составленные государственными органами контракты и контроль исполнения могут гарантировать качество услуг и их предоставление всем нуждающимся. Кроме того, поскольку клиенты сами платят за услуги, то ценовой механизм обеспечивает обратную связь, удостоверяющую их качество.

Подведем итог, в странах с развитыми традициями разгосударствления, модернизация собственности медицинских предприятий используется как средство повышения эффективности производства, оздоровления финансов, в частности сокращение бюджетного дефицита, внутреннего, внешнего долга, снижения расходов государства на финансирование общественного сектора, а также антимонопольного регулирования. Таким образом, разработка концепции социально-ориентированных преобразований в здравоохранении переходного периода, как способа и метода управления отраслью, представляет собой интерес как в теоретико-методологическом, так и практическом плане для перспектив дальнейших исследований.

Литература:

1. Власюк О. С. Проблеми та пріоритети державної регіональної політики у соціально-економічній сфері // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – № 1. – С. 3-9.
2. Лехан В. М., Слабкий Г. О., Шевченко М. В. Аналіз результатів реформування системи охорони здоров'я у пілотних регіонах: Позитивні результати, проблеми та можливі шляхи їх вирішення // Україна. Здоров'я нації. – 2015. – С. 67-71.
3. Місержи С. Д. Модернізація системи охорони здоров'я в Україні: пошуки шляхів // Гілея: науковий вісник. – 2015. – № 96. – С. 315-319.
4. Ковалева И. П. Обобщенная характеристика рынка медицинских услуг // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – № 44. – С. 149-159.

5. Babie P. T. Ukraine's transition from Soviet to Post-Soviet law: property as a lesson in failed regulation // U. of Adelaide Law Research Paper. – 2016. – № 2016-02.

6. Benghozi P. J., Lyubareva I. When organizations in the cultural industries seek new business models: a case study of the french online press // International Journal of Arts Management. – 2014. – Т. 16. – № 3. – P. 6-19.

7. Bojcun M. Origins of the Ukrainian Crisis // Critique. – 2015. – Т. 43. – № 3-4. – С. 395-419.

8. Surrey J. The British electricity experiment: privatization: the record, the issues, the lessons. – Routledge, 2013. – Т. 1. – P. 20.

9. Zhang X., Chang X. China's Reform Under the Global Perspective // The Logic of Economic Reform in China. – Springer Berlin Heidelberg, 2016. – P. 111-125.

ПАРКОВІ УТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ: ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ

**Гапак Н. М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри**

*Ужгородський національний університет
м. Ужгород, Україна*

**Бойко Я. М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри**

*Ужгородський національний університет
м. Ужгород, Україна*

Інституційними інструментами економічного розвитку національної економіки в цілому та її окремих регіонів є досить значний перелік інституцій. До них, зокрема, належать і різного роду паркові утворення. В Україні практика законодавчої ініціативи та, відповідно, діяльності даних економічних суб'єктів є відносно недавньою (у порівнянні з передовим світовим досвідом).

Так, згідно Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», технологічний парк – це юридична особа або група юридичних осіб, що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції [1].

Він являє собою об'єднану навколо наукового центру (великого вузу, науково-дослідного інституту) науково-виробничо-навчальну зону, у якій забезпечується безперервний інноваційний процес, здійснюється практичне використання науково-технічних досягнень. Це інноваційний комплекс, що поєднує у своєму складі науковий, виробничий, кадровий потенціал з метою створення і впровадження високоефективних видів

техніки, технології, матеріалів та продуктів нових поколінь. До діяльності технопарків зазвичай залучаються малі підприємства, що спеціалізуються в таких перспективних галузях, як біотехнологія, розроблення спеціального обладнання, нових оригінальних субстанцій та ін.

Перший технопарк в Україні з'явився у 2000р. Сьогодні у світі є близько 500 технологічних парків, в Україні – 8 реально функціонуючих (при загальній кількості 16). Проте, результативність діяльності українських технопарків є досить високою. Так, у 2000-2012рр. на 1 грн. держпідтримки було випущено 24,87 грн. інноваційної продукції (це один з найбільших світових показників), до того ж з видаткової частини держбюджету не було здійснено жодних витрат [2, с. 63]. Загалом, технологічні парки були першими інноваційними структурами, створеними в Україні.

Відповідно до Закону України «Про наукові парки», науковий парк є юридичною особою, що створюється з ініціативи вищого навчального закладу та/або наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проектів наукового парку [3]. Базовими елементами наукового парку визначені вищий навчальний заклад та/або наукова установа. Він є договірним об'єднанням суб'єктів господарювання, створеним за принципом поєднання можливостей освіти, науки, виробництва і бізнесу шляхом координації виконання інноваційних проектів наукового парку його учасниками/партнерами. Функціонування наукового парку має дати можливість створювати високоінтелектуальну продукцію, здійснювати науковий і кадровий супровід її промислового випуску та виведення на ринки. Тобто, наукові парки орієнтовані на розвиток наукових досліджень та виведення інноваційних продуктів на ринок, їхню комерціалізацію через створення стартапів та інкубацію інноваційних швидкозростаючих технологічних бізнесів.

Наукові парки входять до інноваційної інфраструктури (поряд з інноваційними центрами, бізнес-інкубаторами, технологічними парками, інноваційними кластерами і ін.). Їхня діяльність прив'язана до конкретних територій, створюється на базі науково потужних вищих учбових закладів, що мотивує місцеву владу розвивати регіональні інноваційні середовища, які надають додаткові інтелектуально наповнені робочі місця і залучають зовнішній інноваційний капітал.

Зараз у світі нараховується біля 400 наукових парків. В Україні ж перший науковий парк з'явився у 2007 р. На сьогодні вже зареєстровано 17 наукових парків, а у 2015 р. було створено Національну асоціацію наукових, технологічних парків та інших інноваційних організацій України, діяльність якої сприятиме підвищенню ролі наукових та технологічних парків в інноваційному розвитку України [4].

Відповідно до Закону України «Про індустриальні парки» індустриальний (промисловий) парк – це визначена ініціатором створення індустриального парку відповідно до містобудівної документації облаштована відповідною інфраструктурою територія, у межах якої учасники індустриального парку можуть здійснювати господарську

діяльність у сфері промислового виробництва, а також науково-дослідну діяльність, діяльність у сфері інформації і телекомунікації на умовах, визначених цим законом та договором про здійснення господарської діяльності у межах індустріального парку [5]. Тобто, в основу створення та діяльності індустріальних парків закладено територіальний принцип. Станом на 2014 р. в Україні до Реєстру індустріальних парків внесено 8 парків [6].

Отож, технологічні та наукові парки відрізняються від індустріальних (промислових) парків наявністю ядра у вигляді великих наукових центрів, початковою орієнтацією на розвиток наукових досліджень та виведення інноваційних продуктів на ринок, тобто їхню комерціалізацію. Такі зони орієнтовані не на індустріальний тип зростання території, а на активізацію інноваційної діяльності та закладання основи переходу до постіндустріальної стадії розвитку. Промислові ж зони створюються, насамперед, для здійснення їхніми учасниками господарської діяльності (але не обов'язково пов'язаної з інноваційними напрямками), залучення інвестицій, розвитку експортного потенціалу та створення нових робочих місць [7]. Тобто, індустріальні парки фокусуються на забезпеченні подальшого розвитку бізнесів і «розширенні діяльності» стартапів шляхом надання підприємствам-резидентам парку доступу до необхідної промислової, транспортної, виробничо-складської, адміністративної та соціальної інфраструктур.

Література:

1. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків / Закон України № 991XIV від 16.07.1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/99114>
2. Мазур А.А. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми / А. А. Мазур, С. В. Пустовойт // Наука та інновації. – 2013. – № 3. – С. 59-72. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/scinn_2013_3_9.pdf
3. Про наукові парки / Закон України № 1563-VI від 25.06.2009р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1563-17>
4. Наукові та технологічні парки України створили асоціацію / Інформація Міністерства освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mon.gov.ua/usinovivni/novini/2015/06/26/naukovitatexnologichniparkiu_krayinistvoriliasocziacziyu/
5. Про індустріальні парки / Закон України № 5018VI від 21.06.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/501817>
6. Створення індустріальних парків в Україні: перші кроки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://issuu.com/nataliyakobylchak/docs/ind_parks_in_ukraine.
7. Підоричева І., Осадча Н. Перспективи спрощення законодавства з питань формування та розвитку в Україні паркових утворень [Електронний ресурс] // Віче (журнал ВРУ). – 2015. – № 18 (вересень). – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/4917>

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

ОСОБЛИВОСТІ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ РЕГІОНУ

Поляню В. В., к.е.н., доцент

*Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Чернівці, Україна*

Економічні та соціальні перетворення суттєво вплинули на розвиток внутрішньої торгівлі України. Загострення конкурентної боротьби внаслідок змін у системах ціноутворення, оподаткування, кредитування та розрахунків; розвиток та поява нових господарських утворень; проникнення на ринок великої кількості зарубіжних фірм призвели до втрати підприємствами торгівлі традиційних структур і функцій. Вже тривалий характер мають трансформаційні зміни і в роздрібній торгівлі України. З усією очевидністю на сучасному етапі можна констатувати, що у ній завершився етап розсупільнення і вона стала багатоукладною та демонополізованою з високим потенціалом конкурентоспроможності у всіх регіонах країни.

Сфері торгівлі, як важливій складовій внутрішнього ринку, відведена значна роль у формуванні економічного потенціалу регіону. Більше 20% суб'єктів господарювання, зареєстрованих у м. Чернівці, здійснюють свою діяльність у торговельній сфері. Підприємствами торгівлі міста, створюється понад 17% внутрішнього валового продукту. Від цього виду діяльності місто отримує значні податкові надходження (понад 200 млн. грн.. щорічно). Сьогодні м. Чернівці позиціонує себе як торговельне місто. Суттєво впливає на таке позиціонування активізація в останні роки ярмаркової діяльності. Так, Петрівський ярмарок, який відомий ще з 18 століття як найбільша торговиця регіону, отримав статус міжнародного. Кількість його учасників у 2015 р. перевищила тисячу, а відвідувачів та покупців за два дні роботи – 100 тис. осіб.

Традиційно основним індикатором розвитку роздрібної торгівлі вважається роздрібний товарооборот, який забезпечується шляхом реалізації товарів споживчого призначення через різноманітні канали реалізації. Аналіз розвитку роздрібно-товарообороту торгової мережі підприємств-юридичних осіб Чернівецької області дозволяє зробити як песимістичні, так і оптимістичні висновки.

По-перше, роздрібний товарооборот в регіоні в діючих цінах розвивається достатньо швидкими темпами. Разом з тим, більша частка

приросту товарообороту досягається завдяки зростанню цін на товари. У 2014р. роздрібний товарооборот підприємств-юридичних осіб склав по області 6427,7 млн. грн., що у порівнянних цінах всього на 0,8% більше показника 2013 р.

По-друге, в умовах високих темпів інфляції та падіння купівельної спроможності населення регіону, розвиток роздрібного товарообороту в певній частині забезпечується продажем товарів покупцям, які приїжджають із сусідніх держав, з якими межує область (Румунія, Молдова).

По-третє, у роздрібному товарообороті торгової мережі підприємств 64,8% у 2014 р. становили непродовольчі товари. Однак порівняно у 2013 р. обсяг продажу непродовольчих товарів знизився на 5,9%, а частка їх у загальному роздрібному товарообороті зменшилась на 1,9%. В той же час продаж продовольчих товарів підприємствами області зріс на 14,2%, що загалом свідчить про погіршення життєвого рівня населення регіону.

По-четверте, товарооборот у міських поселеннях розвивається більш швидко, ніж у сільській місцевості. Продаж споживчих товарів в останні роки здійснюється переважно в обласному центрі і у 2014 р. він склав 70,0% обласного обсягу реалізованих у роздріб товарів. Це призводить до стійкої негативної тенденції до збільшення розриву в товарообороті на одну особу в містах і в сільських поселеннях.

По-п'яте, значну частину товарів, реалізованих через торгову мережу підприємств області, зокрема 88,7% продовольчих та 55,0% непродовольчих, у 2014р. становили товари, вироблені на території України.

Не дивлячись на те, що обсяг роздрібного товарообороту мав тенденцію до зростання, чисельність підприємств роздрібної торгівлі й торгова площа магазинів в останній час скоротились. Станом на 01.01.2015 р. в області нараховувалось 869 об'єктів роздрібної торгівлі підприємств – юридичних осіб, що на 7 менше, ніж на відповідну дату 2014 р. Скорочення торгової мережі відбулось за рахунок зменшення кількості магазинів. Кількість непродовольчих магазинів у 2014 р. зменшилась на 28, продовольчих – збільшилась на 5. крім того, на 8,6% збільшилась кількість напівстаціонарних об'єктів (кіосків, палаток та АЗС), кількість об'єктів торгівлі поза магазинами, навпаки, зменшилась на 15,9%. Зменшення чисельності торговельних підприємств призводить до збільшення радіусу їх дії, а відповідно й до збільшення витрат часу населення на дорогу до магазину і назад, зростання кількості покупців, що обслуговуються одним підприємством. Це призводить, з одного боку, до підвищення ефективності використання торговельних підприємств, а з другого, до погіршення якості обслуговування покупців.

Аналіз розвитку роздрібної торгівлі регіону показав, що вона останнім часом розвивається «стихійно», все більше, під впливом суб'єктивних, а не об'єктивних чинників. У зв'язку з цим в області постала нагальна необхідність розроблення й затвердження нормативів розвитку та методичних рекомендацій щодо розміщення роздрібної торговельної мережі, як у містах, так і в сільській місцевості, розроблення реальних

важлив впливу з боку органів місцевої влади на координацію розвитку роздрібної торгівлі. Слід зазначити, що наявні дані про розвиток торгівлі Чернівецької області не дають однозначної відповіді, наскільки ефективним є механізм управління торгівлею у регіоні. Це, насамперед, є наслідком того, що у місцевих державних адміністраціях відсутня дієва методика оцінки ефективності розвитку торгівлі, яка була б орієнтована на підвищення державних та регіональних інтересів у взаємозв'язку з інтересами галузі, власників та працівників торговельних підприємств.

Ми підтримуємо думку вчених, які вважають, що виміряти ефективність розвитку торгівлі дозволяє порівняння результатів торговельної діяльності з витратами та ресурсами, зазначаючи, що головними результативними показниками є прибуток та товарооборот. Прибуток – головна ціль діяльності торговельних підприємств, в той час як товарооборот виступає для власників допоміжним показником для одержання прибутку, а для ринку є індикатором добробуту.

При виборі міри результату і витрат необхідно забезпечувати їх порівнянність та сумісність між собою. Достатньо точно дозволяють оцінити ефективність роздрібної торгівлі порівняння результатів з поточними витратами. Разом з тим для такої оцінки доцільним може бути і використання ресурсного методу, при якому ефект від торговельної діяльності порівнюється із сукупною сумою витрат підприємств роздрібної торгівлі регіону.

Найскладнішою проблемою для визначення ефективності розвитку роздрібної торгівлі регіону є вибір показників ефективності та обґрунтованої методики їх розрахунку, яка була б прийнятною для всіх суб'єктів ринку, ясною і точною.

Можна погодитись з думками більшості науковців, що для оцінки як ефективності діяльності конкретного торговельного підприємства, так і ефективності розвитку торгівлі регіону загалом не варто шукати один узагальнюючий показник. Дослідження сутності ефективності торгівлі, вибір виміру ефекту та витрат дозволили вітчизняним науковцям запропонувати систему узагальнюючих та комплексних показників соціально-економічної ефективності розвитку торгівлі в регіоні, до яких віднесені показники розвитку товарообороту, показники ефективності фінансової діяльності та комплексний показник розвитку торгівлі регіону [1, с. 152-153]. Пропоновані показники, доповнені частковими показниками ефективності окремих видів ресурсів і витрат (рентабельність основних і оборотних засобів, показники якості праці та обслуговування тощо), можуть створити основу методики оцінки ефективності розвитку роздрібної торгівлі Чернівецької області.

Література:

1. Внутрішня торгівля : регіональні аспекти розвитку : Монографія / Кол. авт. ; за ред. О.О. Шубіна, Я.А. Гончарука – Донецьк-Львів : Дон НУЕТ, 2007. – 404 с.

2. Продаж споживчих товарів через мережу роздрібної торгівлі підприємств Чернівецької області у 2014 р. / Державна служба статистики України Головне управління статистики у Чернівецькій області. – Чернівці, 2015. – 28 с.

ПОСИЛЕННЯ РОЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Сучков А. В., к.е.н., доцент

*Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна*

Впровадження соціальної відповідальності бізнесу на малих українських підприємствах необхідне не тільки через потребу забезпечення соціального захисту громадян держави та подолання кризових явищ у соціальній та економічній сферах. Для самих малих підприємств соціальна відповідальність бізнесу несе перспективну можливість поліпшення їх конкурентоспроможності на українському та, особливо, на міжнародних ринках. Соціальна відповідальність малих українських підприємств сприятиме покращенню конкурентних позицій не тільки самих підприємств та підприємців а й держави в цілому. Крім того розвиток соціальної відповідальності українського малого бізнесу дозволить підприємствам інтегруватись у світову бізнес спільноту, а таку конкурентну перевагу важко переоцінити. Таким чином використання принципів соціальної відповідальності бізнесу є невід'ємною частиною розвитку ринкових відносин, дієвим інструментом у конкурентній боротьбі та обов'язковою

Малий та мікро бізнес це авангард ринкової економіки і водночас її фундамент, тому що саме численність і ефективність роботи підприємств саме цього рівня забезпечує стабільність функціонування економічної системи. Тому і потрібно приділити значну увагу розвитку соціальних функцій саме цього рівня бізнесу.

Очевидно, що надмірні соціальні зобов'язання малого бізнесу можуть негативно позначитися на динаміці його розвитку, приведуть до зниження конкурентоспроможності та, в кінцевому рахунку, погіршення матеріального становища працівників. Разом з тим, зведення соціальних функцій малих підприємств тільки до своєчасної і повної сплати податків, створенню для працівників нормальних (відповідних законодавству) умов праці, повної та своєчасної виплати заробітної плати зробить процес подолання негативних тенденцій у соціальній сфері більш тривалим і складним, а також значно послабить конкурентні позиції підприємств.

Особливого значення набуває соціальна відповідальність малого бізнесу в умовах світової фінансово-економічної кризи. Якщо в період економічного підйому багато підприємців розглядали соціально відповідальну політику як економічно вигідний спосіб інвестування у

власний імідж, то в нових умовах чисто економічна ефективність такого інвестування стає, як мінімум, сумнівною. Це висуває на перший план соціальні аспекти відповідальності бізнесу перед суспільством.

Вивчивши сучасну економічну літературу з цього питання можна виділити такі переваги та недоліки розвитку соціальної відповідальності малого українського бізнесу:

1. Сприятливі для бізнесу довгострокові перспективи. Фірми, які визнали необхідність соціальної діяльності, прагнуть забезпечити собі довгострокові гарантії забезпечення прибутку. Ця тенденція стала закономірною реакцією на поліпшення ставлення суспільства до соціально відповідальних компаній. Соціальна відповідальність сприяє формуванню сприятливого ділового іміджу організацій в суспільстві, в якому вони функціонують.

2. Морально-етичні зобов'язання. Комерційні та виробничі фірми можуть і повинні мати так звану соціальну совість. Їм варто нести перед суспільством відповідальність вже тому, що відповідальні дії відповідають їх власним інтересам.

3. Формування сприятливої репутації в суспільстві. Фірми прагнуть поліпшити свою репутацію в суспільстві для того, щоб збільшувати обсяги продажів, мати можливість наймати кваліфікованих працівників, отримувати доступ до державного фінансування та інші вигоди і пільги. Оскільки громадськість вважає соціальні цілі важливими, компанії можуть сформувати сприятливу суспільну думку про себе, вирішуючи ті чи інші соціальні завдання.

4. Поліпшення зовнішнього середовища. Участь фірм у соціальних заходах сприяє вирішенню багатьох серйозних проблем суспільства і веде до поліпшення обстановки в ньому. Вони можуть допомогти підвищити якість життя у своєму місті і сформувати в ньому бажане суспільне середовище, що, в свою чергу, сприяє залученню і найму кваліфікованих і морально відповідальних працівників.

5. Зменшення державного регулювання. Державне регулювання викликає додаткові економічні витрати і обмежує гнучкість менеджерів у процесі прийняття рішень. Підвищуючи рівень своєї соціальної відповідальності, компанія може очікувати скорочення тиску з боку державних органів.

6. Наявність ресурсів. Комерційні та виробничі фірми мають фінансові ресурси, технічних фахівців та досвід в сфері управління, це є достатніми для надання підтримки громадським і благодійним проектам, яким потрібна допомога.

7. Краще передбачати проблеми, ніж ліквідувати їх наслідки. Будь-які соціальні проблеми рано чи пізно доведеться вирішувати. Компаніям варто робити певні дії перш, ніж ці проблеми стануть серйозними, а їх вирішення дорогим і таким, яке буде потребувати значних витратах енергії менеджерів, призначеної для досягнення іншої мети, зокрема виробництва продукції та послуг.

Недоліки розвитку соціальної відповідальності малого бізнесу:

1. Порушення правила максимізації прибутку. Дане правило являє собою основу класичної точки зору на проблему соціальної відповідальності. Відповідно до неї, бізнес вже соціально відповідальний, якщо займається виключно власними економічними інтересами, залишаючи при цьому здійснення всіх інших видів діяльності за іншими установами.

2. Розмивання мети. Переслідування соціальних цілей розмиває первинну ціль бізнесу – досягнення високих економічних показників. Якщо ж ні економічні, ні соціальні цілі не досягаються належним чином, може постраждати суспільство.

3. Витрати. Найчастіше витрати на соціально орієнтовану діяльність компанії відшкодовуються не повністю. У цьому випадку хтось повинен їх компенсувати. Суб'єктам малого бізнесу або доведеться нести ці витрати самим, або відшкодовувати їх за рахунок споживачів, збільшуючи ціни на свою продукцію і послуги.

4. Недостатність навичок і досвіду. Керівники і менеджери невеликих компаній професійно підготовлені, в першу чергу, до економічної діяльності. Для вирішення проблем соціального характеру вони звичайно не мають достатніх знань.

5. Недостатність відповідальності. Представники політичних кіл переслідують соціальні цілі, і саме на них суспільством покладено відповідальність за прийняття відповідних рішень. Це не стосується керівників і менеджерів компаній. Чітких форм і процедур звітності комерційних компаній за свою діяльність перед громадськістю не існує.

6. Недостатність підтримки з боку громадськості. Суспільство не наділяло суб'єктів малого бізнесу особливими повноваженнями для вирішення соціальних проблем і не зверталося до них з таким закликом. Громадськість поки не виробила єдину думку про соціальну відповідальність бізнесу. Обговорення цієї теми і сьогодні викликає гарячі дискусії. Будь-які дії, розпочаті в умовах такого неоднозначного ставлення до даної проблеми, швидше за все приречені на невдачу.

Але незважаючи на співвідношення переваг та недоліків і труднощі, що супроводжують розвиток соціальної відповідальності малого бізнесу, можна сказати, що цей процес є невідворотним соціально та економічно обумовленим явищем. Його успішність у рівному ступені залежить і від державного сприяння, і від участі менеджменту українських малих підприємств у поширенні ідеї соціальної відповідальності бізнесу та її практичній реалізації на конкретних підприємствах. Разом із значною соціальною складовою розвитку соціальної відповідальності бізнесу у масштабах держави та окремих економічних переваг для кожного конкретного підприємства розвиток цього напрямку діяльності українських підприємств має значно покращити їх положення на міжнародних ринках і взагалі підсилити позиції українського бізнесу у світовій економіці.

Література:

1. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н Лі. – К.: Изд-во А. Капусты, 2005. – 302 с.
2. Краплич Р. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: Досвід Фондації Острозьких: Посібник для бізнесу та неприбуткових організацій / Р. Краплич. – Рівне, 2010. – 74 с.
3. The concept of stable development and social responsibility definition. – [E-resource]. – Mode of access: <http://www.moodle.udec.ntu-kpi.kiev.ua>.
4. Research & Insights. 2013 Cone Communications/Echo Global CSR Study. E-resource. Access Mode: [<http://www.conecomm.com/2013-global-csr-study-report>].

ECONOMY OF ENTERPRISE AND CORPORATE GOVERNANCE: MODERN TRANSFORMATION PROCESSES

ПРОЦЕСИ УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

**Русінова О. С., к.е.н.,
доцент кафедри
ПВНЗ «Європейський університет»
м. Київ, Україна**

Вибір і формування стратегії розвитку вітчизняних промислових підприємств в умовах мінливого зовнішнього середовища орієнтовано на довгостроковий якісно певний напрям розвитку підприємства, що стосується сфери, засобів і форм його діяльності, системи взаємин усередині організації, а також позиції в оточуючому середовищі [1]. Узагальнюючи різні підходи до змісту процесу розробки стратегії, слід зазначити, що єдиного способу розробки стратегії, як і єдиної форми організації, не існує. Проте, в загальному виді процес формування стратегії розвитку промислового підприємства передбачає виконання наступних етапів (рис. 1).

Ресурсне забезпечення промислового підприємства представляє собою сукупність потенційних можливостей розвитку підприємства при використанні яких відбувається забезпечення реалізації та впровадження стратегічних заходів з розвитку організації.

Дефіцит того чи іншого виду забезпечуючих ресурсів або їх відсутність мають вплив на вибір напрямку за яким має розвиватися промислове підприємство. Таким чином, можна зробити висновок, що існуюча ресурсна база забезпечення підприємства має профілюючу роль при розробці та формуванні стратегії розвитку, що також має відношення до оцінки та стану забезпечуючих ресурсів при розгляді та виборі стратегічних альтернатив розвитку.

На рис. 2 представлено підхід до формування та реалізації обраної стратегії розвитку з точки зору існуючого або очікуваного рівня ресурсної бази забезпечення промислового підприємства.

Детальніше процеси управління забезпеченням в ході розробки та формування стратегії розвитку промислового підприємства представлено на рис. 3. З представленої схеми на рис. 3 окремо звернемо увагу на момент визначення обґрунтованого (необхідного) рівня ресурсної бази забезпечення розвитку промислового підприємства.

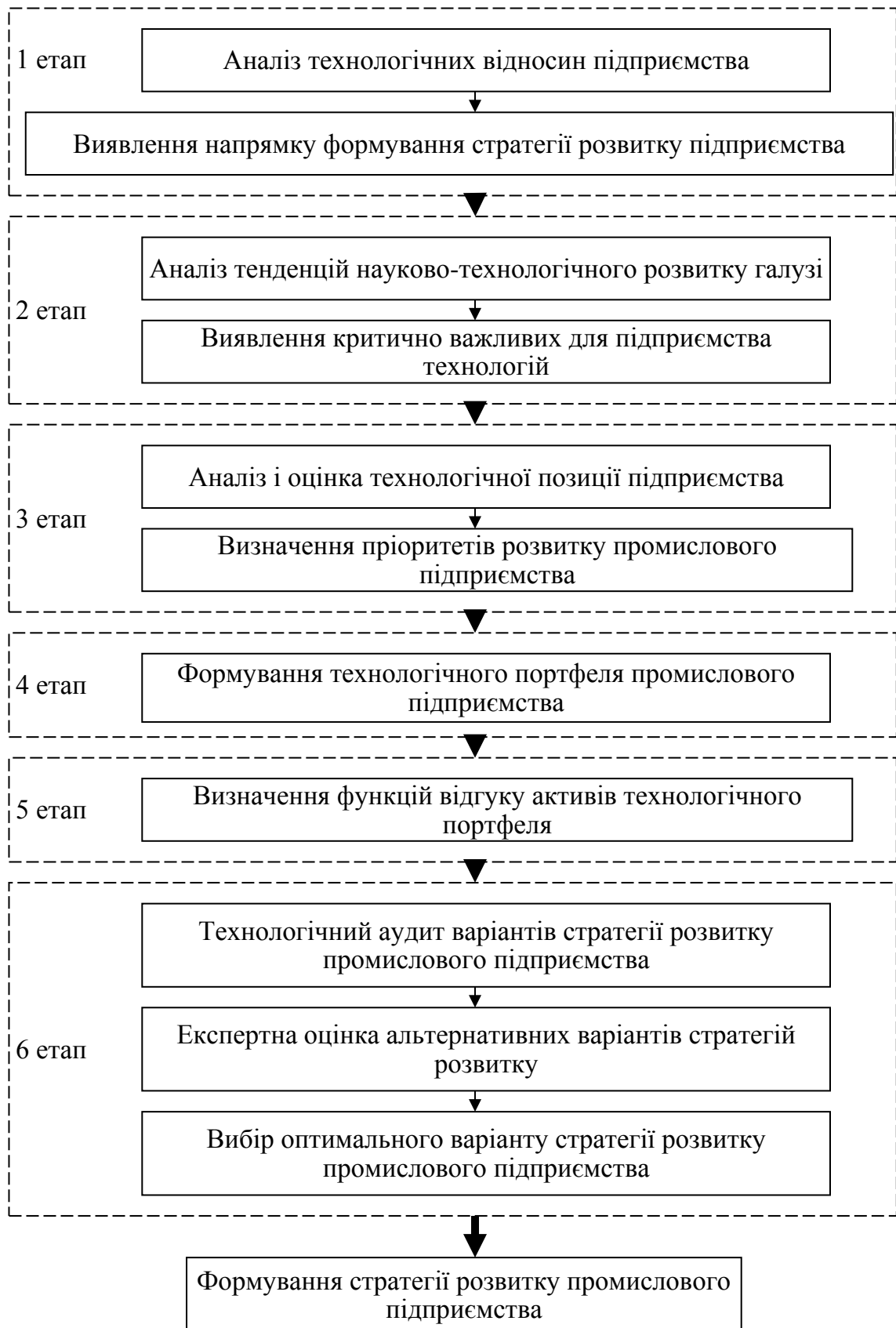


Рис. 1. Узагальнена схема процесу розробки стратегії розвитку промислового підприємства [2]



Рис. 2. Процес розробки та формування стратегії розвитку промислового підприємства по критерію використання забезпечуючих ресурсів

Для визначення обґрунтованого (необхідного) рівня ресурсної бази забезпечення розвитку необхідно провести оцінку:

- фактичного стану ресурсної бази забезпечення розвитку обраних підприємств промисловості для дослідження;
- потенційні резерви для зростання ресурсної бази забезпечення розвитку;
- оцінки можливостей розвитку підприємства за різними сценаріями коливання зовнішнього середовища.

На підприємствах повинні розроблятися і впроваджуватися комплексні ресурсозберігаючі проекти, що забезпечують оптимізацію споживання всіх видів ресурсів. При цьому стратегічне управління ресурсоспоживанням має забезпечуватися дотриманням ряду принципів, до числа яких слід віднести:

- науковість у поєднанні з елементами мистецтва управління;
- цілеспрямованість стратегічного управління;
- гнучкість стратегічного управління;
- єдність стратегічних планів і програм;
- створення необхідних умов для реалізації



Рис. 3. Схема організації процесів управління забезпеченням при формуванні стратегії розвитку промислового підприємства

- стратегій ресурсоспоживання (формування сильної організаційної структури, розробку системи мотивації, вдосконалення структури управління) [3].

Таким чином, запропоновано підхід до організації процесів управління забезпеченням при формуванні стратегії розвитку промислового підприємства на основі аналізу та вибору пріоритетних стратегічних альтернатив за результатами якого стає можливим встановити взаємозв'язок між довгостроковими цілями розвитку підприємства та існуючих або очікуваних (потенційних) ресурсів, що входять до складу ресурсної бази забезпечення.

Література:

1. Люлёв А.В. Методические подходы к выбору стратегии управления предприятием машиностроительной отрасли / А.В. Люлёв // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 3, Т. 1. – С. 146–161.

2. Єременко В.В. Концепція формування стратегії інноваційно-технологічного розвитку машинобудівного підприємства / В.В. Єременко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т. 2. – С. 243–247.

3. Іваниенко В.В. Стратегія управління ресурсами підприємства: теоретико-методические аспекты формирования и реализации / В.В. Іваниенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 410–414.

ДІАГНОСТУВАННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ВІДПОВІДНО СТАДІЇ ЙОГО ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Савчук Я. О., к.е.н.

ПВНЗ «Академія рекреаційних технологій і права»

м. Луцьк, Україна

Діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства є процесом, цілеспрямована і систематична реалізація якого дає змогу ідентифікувати фінансову ситуацію, причини і перспективи її зміни, оцінити ефективність господарських рішень і на цій основі здійснювати економічно обґрунтоване та скоординоване стратегічне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства відповідно до умов функціонування і стадії його розвитку.

Оскільки діагностика дозволяє вивчати проблеми, що виникають у діяльності суб'єкта господарювання, то саме вони визначають напрямок дослідження. При цьому проблеми також характеризують стадію розвитку суб'єкта господарювання.

Діловий економічний цикл підприємства характеризується зміною динаміки таких зовнішніх факторів, як рух грошової маси, відсоткових

ставок, рівня зміни цін, інфляційних процесів, інвестиційної структурної та податкової політики уряду. Має вплив зовнішньоекономічна політика уряду, рівень зовнішньої конкуренції. Стан фінансових, матеріальних і трудових активів, їх оборотності є внутрішніми факторами стабільності підприємства, його ділового економічного циклу. До факторів, які носять комплексний характер, необхідно віднести невизначеність і ризик. Вони, в свою чергу, залежать від організації менеджменту підприємства [1, с. 136].

На кожному із етапів життєвого циклу підприємства слід виділяти певну сукупність факторів, що визначають можливі варіанти його розвитку, а також відслідковувати взаємозв'язок проблем кожної фази із основними завданнями діагностики (табл. 1).

Таблиця 1

Напрями діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства залежно від етапу його життєвого циклу

Етапи життєвого циклу підприємства	Характеристика етапів	Типові проблеми розвитку підприємства на кожному із етапів	Основні напрямки діагностики
1. Виникнення і становлення	формування первинної структури підприємства, його входження у ринкове середовище	фінансова нестабільність, що пов'язана в основному із нестачею власних оборотних коштів, може призвести до збоїв у виробництві та постачанні продукції; неналагоджена структура збуту загрожує втратами від значних обсягів нереалізованої продукції і недоотриманням запланованої виручки	дослідження складу та структури фінансових ресурсів підприємства, ефективності прийняття управлінських рішень, потенціалу подальшого розвитку, безперервне відслідковування симптомів кризових явищ та ін.
2. Розвиток	освоєння та завоювання певної ринкової ніші, визначення конкурентної позиції	ріст витрат, що пов'язаний із необхідністю розвитку ринку та продукту, недостатньою технічною оснащеністю і виробничими потужностями. За таких умов суб'єкт господарювання ризикує увійти в область спаду або стагнації, утрати-ти сегмент ринку, знизити свою рентабельність	дослідження розвитку суб'єкта господарювання, його видів діяльності, структури потенціалу, тактики і стратегії

3. Зрілість	зміцнення ринкової позиції, підтримання обраної конкурентної стратегії. Темпи росту обсягів реалізації поступово сягають середніх значень у сфері діяльності	керівництво стикається із необхідністю додаткових витрат на управління; це зумовлено потребою у диверсифікації функцій управління, а також перебудови структури підприємства	дослідження впливу структури управління на показники розвитку підприємства; вибіркові дослідження ефективності окремих управлінських рішень
4. Насичення	досягнення фінансової стійкості, стабільності фінансових надходжень, певного рівня рентабельності діяльності	загрози стагнації, спаду, недоодержання прибутку в результаті недогляду вигідних операцій, симптоми кризи управління	вбіркові деталізовані дослідження пріоритетних сфер діяльності, або ж таких, що потребують негайної корекції, наприклад: витрати на збут продукції, підтримання належного рівня її якості й інших напрямків
5. Спад	припинення розвитку, що призводить до спрощення структури підприємства, поступового згортання його діяльності	скорочення обсягів діяльності, розміру прибутку, стрімке або поступове зниження потенціалу до відновлення ефективності	безперервні деталізовані дослідження ефективності управління фінансовим станом, структурою заборгованості підприємства, обґрунтування реорганізаційних процедур, що, як правило, супроводжують даний етап
6. Криза і ліквідація	деструктуризація, припинення існування підприємства, розпад структури системи у зв'язку із неможливістю ефективного функціонування	застосування процедур банкрутства та ліквідації підприємства або ж кардинальних реорганізаційних процедур	дослідження структури та рівня ліквідності активів, нагляд за погашенням зобов'язань, безперервна оцінка ефективності системи управління в період процедур банкрутства

Дослідження, що різняться масштабною, глибиною, особливостями об'єкта діагностики, часовим лагом її здійснення, переслідують однак ряд спільних задач: проведення моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовища бізнесу, виділення основних факторів, що визначають динаміку фінансового стану та особливості управління ним; визначення на основі аналітичного аналізу інформації положення підприємства та причин реальних чи потенційних ускладнень; простеження тенденцій розвитку підприємства, оцінка його можливостей та формування на цій основі тактичних та стратегічних цілей і програми дій щодо їх досягнення.

Фінансова ситуація підприємства є результатом впливу на параметри його фінансово-господарської діяльності факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Її ідентифікація має на меті підвищити гнучкість та адаптивність керованої системи, здатність до своєчасного реагування на виникаючі можливості і загрози, більш ефективно використання потенціалу підприємства.

Література:

1. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики діяльності підприємств : навч. посіб. / О. І. Гадзевич. – К. : Кондор, 2004. – 180 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ ПРОДУКТОВО-РИНКОВОЇ СТРАТЕГІЇ АГРОБІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Садовник О. В., к.е.н., доцент

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Сучасний стан аграрного сектора економіки України можна охарактеризувати як сегмент світової економіки з перманентним розвитком, який на відміну від інших сегментів економіки України знаходиться на початковій стадії економічного розвитку. Не зважаючи на затьяжну економічну та політичну кризу в країні, агробізнес має значну кількість наукових та політичних пропозицій розвитку окремих галузей агропромислового виробництва, розроблені проекти стратегій довгострокового розвитку, а окремі спеціалізовані консалтингові підприємства обґрунтовано оцінюють перспективи, переваги, загрози та механізми реалізації програм розвитку сільського господарства та агропромислового сектора в цілому. За таких умов розробка ринкової стратегії сільського господарства та аграрного підприємства зокрема є ключовим моментом у плануванні розвитку та ефективної діяльності всього сектору аграрної економіки країни. При цьому потрібно враховувати послідовність розробки загального набору стратегій підприємства чи галузей, зокрема продуктово-ринкової, ресурсно-

ринкової та функціональних (технологічної, інтеграційної, фінансово-інвестиційної, соціальної, управлінської) стратегій. Так, після визначення базового типу розвитку ринкової стратегії агробізнесу доцільно перейти до паралельної взаємоузгодженої розробки всіх видів вищенаведених стратегій, а пріоритетною серед них має стати продуктово-ринкова.

Під продуктово-ринковою стратегією ми розуміємо сукупність стратегічних рішень, що визначають номенклатуру, обсяг та якість продукції і способи поведінки підприємства на ринку [3,4]. Якісно розроблена продуктово-ринкова стратегія та виконання інших поставлених стратегічних завдань мають забезпечити реалізацію місії підприємства за умов, що розробка даної стратегії проходить в декілька етапів:

- проведена оцінка поточної ситуації на ринку сільськогосподарської та агропромислової продукції;

- проведена оцінка тенденцій виробництва продукції в країні чи на аграрному підприємстві (в залежності від рівні розробки);

- здійснено планування обсягу продажу виробленої продукції в залежності від ситуації на ринку;

- забезпечено контроль та коригування стратегії.

Крім цього, на державному рівні стратегічні продуктово-ринкові можливості розвитку окремих галузей сільського господарства доцільно визначати з врахуванням:

- в першу чергу забезпечення продовольчої безпеки України;

- нарощування експорту з тих видів продукції, які є конкурентоспроможними на зовнішньому ринку і забезпечують близькі до раціональних норми споживання на душу населення країни.

Враховуючи виробничий потенціал України, потребу у споживанні продукції сільського господарства та її переробки, вважаємо в перспективі за доцільне змінити структуру посівних площ та забезпечити підвищення урожайності культур до потенційно можливого рівня. Структура посівних площ має забезпечити необхідний валовий збір, що гарантуватиме виробництво продукції, яке покриє раціональний рівень споживання. Проте змінити зазначену структуру буде складно, оскільки вона формується під впливом економічних вигод виробників сільськогосподарської продукції. Тому не дивно, що в окремих регіонах України відбулося зниження обсягу виробництва продукції, яка було там традиційним. Зокрема, на Поліссі негативної тенденції набуло виробництво льону, картоплі, хмелю, яке, наприклад, замінили виробництвом насіння соняшника та кукурудзи.

Відзначимо, що для успішної реалізації продуктово-ринкової стратегії необхідно займатися питанням підвищення купівельної спроможності населення, а також розробити стратегії виробництва продукції сільського господарства на рівні регіонів, враховуючи особливості виробництва кожного виду продукції. Тому повинні бути розроблені та діяти:

- раціональна програма зерновиробництва, яка регулюватиме структуру посівних площ в межах зернового клину та ініціюватиме виробників до підвищення врожайності;

- узгоджена програма виробництва продукції тваринництва, за якою здійснюватиметься коригування виробництва продукції тваринництва в межах структури споживання з урахуванням підтримки рівня цін, за якого виробництво продукції буде рентабельним та захищеним від імпорту;

- виважена програма взаємодії виробників зерна та продукції тваринництва. Доцільно створити умови, за яких виробникам зернових культур буде не менш вигідно продавати власну продукцію на потреби тваринницького комплексу України ніж за межами країни;

- програми з виробництва інших видів продукції, які на сьогодні не спроможні конкурувати на міжнародному рівні, але є пріоритетними для виробництва в межах України (виробництво окремих овочів, фруктів, ягід);

- програма розвитку стратегічно важливих видів продукції, які підвищують експортний потенціал – виробництво олії через виробництво насіння соняшника, збільшення обсягів виробництва крохмалю через розвиток картоплярства та кукурудзи, розвиток виробництва екологічно чистої продукції та енергетичних культур тощо.

Слід відмітити, що зазначені програми можуть діяти у іншому стратегічному наборі з розвитку агробізнесу [5] проте обов'язково враховувати основні ризики, переваги та недоліки, а також механізми реалізації розроблених стратегій. Проаналізувавши тенденції світового ринку сільськогосподарської продукції, місце України в структурі реалізації агропродукції, баланс експорту-імпорту сільськогосподарської продукції та її переробки [1; 2] та вид базової стратегії галузей, який може бути закладений в програму розвитку агробізнесу, була розроблена адаптована матриця McKinsey, в основі якої лежить привабливість напрямку діяльності та сучасна конкурентна позиція українського виробника сільськогосподарської продукції (рис. 1).

Отже, можна стверджувати, що основними стратегічними продуктами агробізнесу в Україні на сьогодні є соняшникова олія, яйця курячі та продаж зернових культур, які успішно завойовують світовий ринок. Пріоритетною експортною продукцією сільськогосподарського та промислового виробництва можуть бути м'ясо птиці, овочі, екологічно чиста продукція, продукція біоенергетичного напрямку. Ягоди та фрукти, цукор, картопля, льон, хміль та вовна, вироблені в Україні, на сьогодні практично не є пріоритетними та конкурентоспроможними на зовнішньому ринку, але заслуговують значної державної підтримки для забезпечення внутрішньої потреби. Тому виробництво вищезазначених стратегічних наборів може бути реалізоване за умови розробки якісної продуктово-ринкової стратегії агропромислового сектору та її імплементації в агробізнес України.

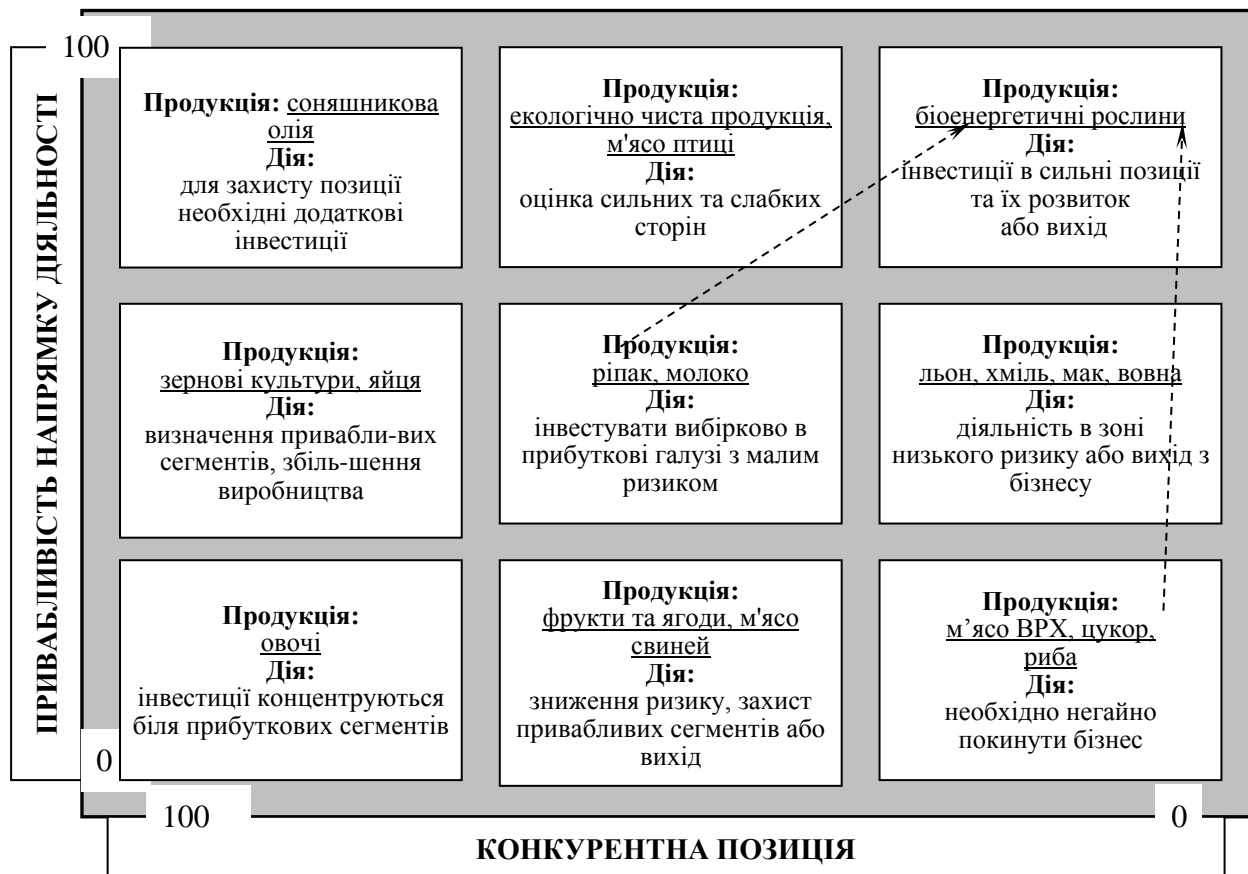


Рис. 1. Експортний потенціал сільськогосподарської продукції України та продуктів її переробки за матрицею McKinsey

Література:

1. Висоцька О.М., Нелеп В.М. Перспективи експорту продукції сільського господарства і харчової промисловості України / Висоцька О.М., Нелеп В.М. // Економіка АПК. – 2014. – № 3. – С. 72.
2. Нелеп В.М., Висоцька О.М. Пріоритети при формуванні продуктово-ринкової стратегії агропродовольчого комплексу України / В.М. Нелеп, О.М. Висоцька // Продовольчі ресурси: зб. наук. праць. Серія : Економічні науки / НААН ; Ін-т пр. од. ресурсів НААН. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2014. – № 3. – С. 13-19.
3. Нелеп В.М., Дробот В.І., Садовник О.В. Диференційований підхід при обґрунтуванні продуктово-ринкових стратегій розвитку сільського господарства / Нелеп В.М., Дробот В.І., Садовник О.В. // Економіка АПК. – 2005. – № 9. – С. 94-100.
4. Садовник О.В. Форсайт продуктово-ринкової стратегії аграрних підприємств України / О.В. Садовник // International Scientific-Practical Conference Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: Conference Proceedings. January 29, 2016. Klaipeda: Baltija Publishing. – P. 170-174.
5. Сайт Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. –Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/16025>.

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ЩОДО ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Соколов О. Є., здобувач

Харківський національний університет радіоелектроніки

м. Харків, Україна;

начальник 4 Київського управління департаменту

ПАТ «УкрСиббанк» BNP Paribas Group,

м. Київ, Україна

Сучасні тенденції розвитку реального сектора економіки України обумовлюють необхідність суттєвого підвищення ефективності діяльності промислових підприємств, ефективного використання конкурентного потенціалу кожного з них. Функціонування промислових підприємств сьогодні відбувається у вкрай мінливому зовнішньому середовищі, яке характеризується з одного боку високим ступенем невизначеності, непередбачуваності, динамічності, а з другого – наростанням темпів глобалізації та інформатизації світової економіки, широким впровадженням сучасних ІТ-технологій, ускладненням процесів виробництва продукції, посиленням конкурентної боротьби підприємств за споживацькі переваги [1; 2]. Це вимагає від представників менеджменту кожного підприємства посилити увагу щодо отримання максимального результату від ринкової діяльності при мінімізації своїх витрат, тобто актуалізується проблема забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

За результатами аналізу фахової літератури з проблеми дослідження було встановлено, що існує ціла низка моделей оцінки ефективності діяльності підприємства (компанії, фірми, організації). До найбільш відомих із них віднесено такі, як: матриця виміру ефективності; піраміда ефективності; модель результатів і детермінант; збалансована система показників; призма ефективності; бортове табло; модель Лоренца Мейсела; модель EP2M; квантове вимірювання досягнень; вимір досягнень компанії «Ернст & Янг»; ділове вікно управління; вимір досягнень підприємств сервісу; концепція «Катерпіллер»; концепція внутрішнього ринку «Хьюлетт-Паккард»; загальна система показників продуктивності. Порівняльний аналіз цих моделей висвітлюється у наукових працях таких дослідників, як А.Ю. Городничев [3], С.А. Матюх [4], А. Коляденко [5], І.В. Пономарева [6] та інших.

Неможливо не погодитися із ствердженням науковця С.А. Матюха, який за результатами проведеного дослідження сучасних методів оцінки ефективності діяльності організацій вважає, що ці методи не є повністю придатними для використання їх у якості базового інструменту. Тому методи оцінки економічної ефективності господарюючих суб'єктів продовжують розвиватися і вдосконалюватися, ґрунтуючись на нових наукових підходах і математичних методах.

**Характеристика концептуальної моделі ефективності
діяльності промислового підприємства**

Ієрархічний елемент моделі	Характеристика елементу	Показник оцінки
Проекція	Фінанси	Платоспроможність
	клієнти	ринкова частка
	бізнес-процеси	ритмічність виробництва, якість продукції
	розвиток, персонал	компетенції персоналу, їх вмотивованість
	Інвестиції-інновації	Інноваційно-інвестиційна активність та спроможність
Функціональний структурний підрозділ	Виробництво	Ефективність виробничої діяльності
	фінанси	ефективність фінансової діяльності
	маркетинг	ефективність маркетингової діяльності
	кадри	ефективність кадрової діяльності
	інновації	ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності
	логістика	ефективність логістичної діяльності
Вид діяльності	Операційна діяльність	Інтегральний показник рентабельності
	фінансова діяльність	інтегральний показник платоспроможності
	інвестиційна діяльність	сумарний чистий приведений ефект
Топ-менеджмент	Топ-менеджери підприємства	Нечітка оцінка інтегрального показника ефективності діяльності підприємства
		Сукупність ключових показників ефективності
Стратегія розвитку	Керівництво підприємства	Ключові фактори успіху

Джерело інформації: складено автором

Пропонується у якості наукового підґрунтя використання нових наукових підходів застосувати концепцію функціонування цілісного економічного мобільного суб'єкта господарювання, який виступає у ролі своєрідного системного інтегратора, поєднуючи у просторі та часі бізнес-процеси з метою досягнення поставленої мети та отримання

інтегрованого, синергетичного економічного ефекту шляхом використання функціональних, системних мультиплікативних ефектів у сучасних ринкових умовах [7, с. 137-138]. Таке визначення поєднує такі поняття, як: мобільність підприємства в умовах мінливого зовнішнього оточення; бізнес-процеси підприємства, реалізація яких відбувається у просторі і часі; мета підприємства, досягнення якої забезпечує появу функціональних економічних ефектів, що сприяє отриманню синергетичного ефекту. Саме тому дана концепція стала теоретичним базисом розробки авторського підходу щодо формування моделі ефективності діяльності промислового підприємства у нестабільному зовнішньому середовищі (таблиця 1).

Слід зауважити, що фінансові показники, визначені у чіткій, класичній множині, є найбільш доступними для отримання числових характеристик, які характеризують фінансовий стан промислових підприємств. Але в умовах яскраво вираженої у країні флуктуації чинників зовнішнього середовища треба застосовувати фінансові показники, орієнтовані на їх оцінку у нечіткій множині. Запропонований підхід до формування концептуальної моделі ефективності промислового підприємства сприятиме отриманню більш адекватної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень на різних ієрархічних рівнях управління промисловим підприємством.

Література:

1. Управління підприємством в умовах ринку : теоретичні та практичні аспекти : монографія ; за заг. ред. д.е.н., проф. Л. В. Соколової. – Х. : ТОВ «Компанія СМІТ», 2012. – 312 с.
2. Зуб А.Т. Менеджмент в условиях неопределенности внешней среды / А.Т. Зуб [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http:// www.elitarium.ru](http://www.elitarium.ru) > Librarium. – Загл. с экрана.
3. Городничев А.Ю. Сравнительный анализ современных моделей анализа и оценки результатов деятельности предприятий, основанных на ККД / А.Ю. Городничев // Аудит и финансовый анализ 2006. – № 4. – С. 1-7.
4. Матюх С.А. Дослідження сучасних методів оцінки ефективності діяльності організацій / С.А. Матюх // Економічний аналіз. – 2014. – Том 15. – № 3. – С. 79-85.
5. Коляденко А. Система збалансованих показників... / А. Коляденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kneu.edu.ua/ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr.../tez26/. – Загол. з екрану.
6. Пономарева І.В. Еволюція збалансованих моделей оцінювання ефективності підприємства / І.В. Пономарева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// intkonf.org](http://intkonf.org) > Архів > Соціум. Наука. Культура. – Загол. з екрану.
7. Соколов О.Є. Поширення понятійного апарату економічної науки на прикладі понять ефективності та ефективної діяльності підприємства у сучасних умовах : колективна монографія / О.Є. Соколов // Economic efficiency of business in the conditions of unstable economy : Collective monograph – Aspect Publishing, Taunton, MA, United States of America, 2015. – P. 136-141.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Строкович Г. В., д.е.н., доцент,
завідувач кафедри
Харківський гуманітарний університет
«Народна українська академія»
м. Харків, Україна

Важливого значення в умовах встановлення курсу на європейську інтеграцію має визначення напрямків підвищення якості використання потенціалу підприємств, яке неможливо здійснити без розробки відповідного методичного підходу. Тому вирішення питання формування методичного підходу до оцінювання якості використання потенціалу підприємств є актуальним.

Формування системи показників оцінювання повинно забезпечуватися реалізацією наступних принципів: комплексність (оцінка повинна поєднувати виділені вище напрямки оцінювання); достатність (сукупність показників повинна відображати необхідну і достатню інформацію); динамічність (ретроспективне оцінювання, прогноз); вимірність (перехід від якісних оцінок до кількісних за допомогою математичних і статистичних методів). Виходячи з цього, пропонується використовувати методи неформалізованої фільтрації – компаративний аналіз літературних джерел щодо оцінювання потенціалу підприємства за видами його ресурсного забезпечення, аналіз сучасних методичних підходів та рекомендацій щодо оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання, логіко-змістовний аналіз, метод ранжування та методи формалізованої фільтрації – факторний аналіз.

Основними етапами методичного підходу до оцінювання якості використання потенціалу підприємства є:

- визначення видів ресурсного забезпечення (основні фонди виробничого й невиробничого призначення, нематеріальні активи, фінансово-інвестиційні, інтелектуально-кадрові, інноваційні, природні (екологічні), маркетингові, інформаційно-комунікаційні);

- побудова обґрунтованої складноструктурованої системи кількісних та якісних показників оцінювання якості використання потенціалу підприємства. Кількісні показники характеризують сутнісні особливості та властивості досліджуваних процесів та явищ на основі використання об'єктивних даних, представлених в існуючій в Україні статистичній та фінансовій звітності суб'єктів господарювання. Тому їх доцільно застосувати для оцінювання якості використання фінансово-економічних, трудових, майнових ресурсів тощо; якісні показники базуються на суб'єктивних визначеннях властивостей досліджуваних явищ. Застосовуються для оцінки використання тих видів ресурсного забезпечення, які кількісному вимірюванню не піддаються або ж наявних у звітності кількісних показників недостатньо для отримання об'єктивних

результатів, та формуються у вигляді бальних або рангових оцінок. Незважаючи на певний рівень суб'єктивізму, їх застосування надає можливість забезпечення комплексного підходу до оцінювання ЯВПП;

- оцінювання якості використання фінансово-інвестиційного потенціалу за показниками: рентабельності, ринкової активності, ліквідності, структури капіталу (фінансової стійкості). Інструментом формування початкового набору показників є аналіз літературних джерел та існуючої в Україні системи методичних рекомендацій щодо проведення фінансового аналізу діяльності суб'єктів господарювання, використання яких обумовлене необхідністю докладного та різнобічного вивчення існуючих підходів та доробок з досліджуваної проблематики. Для формування обґрунтованого переліку показників пропонується застосувати метод ранжування [1], де основою для визначення рангу показника є частота його використання в розглянутих методиках;

- визначення доцільності групування показників оцінювання фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства пропонується на основі застосування факторного аналізу, оскільки це дозволяє провести класифікацію та систематизацію простору ознак дослідження та згрупувати фактори за їх економічним змістом. Одним з найбільш розповсюджених підходів для побудови факторів є використання методу головних компонент, головними перевагами якого є прозорість алгоритму розрахунку, автоматизація за допомогою пакетів прикладних програм та можливість отримання більш адекватних результатів за допомогою обернення матриці факторних навантажень;

- розрахунок інтегральних показників фінансового-інвестиційного, інтелектуально-кадрового, інноваційного потенціалів, а також потенціалу основних фондів виробничого й невиробничого призначення на основі використання методу таксономічного показника, що обґрунтовується дослідженням літературних джерел з питань інтегральної оцінки соціально-економічних явищ та процесів [2, 3, 4, 5, 6]. Перевагою обраного методу перш за все, є можливість врахування різноспрямованого впливу сукупності факторів, що забезпечує аналіз поведінки багатовимірних об'єктів. Крім того, інтегральний показник має прозору економічну інтерпретацію, змінюється в інтервалі від 0 до 1, що значно полегшує розуміння економічного змісту результатів;

- оцінювання нематеріальних активів, маркетингового, інформаційно-комунікаційного, природно-ресурсного (екологічного) потенціалів проводиться з використанням якісних показників на основі застосування алгоритму проведення експертних оцінок для їх визначення, тобто ідентифікується мета проведення експертизи; формуються групи експертів та анкети для проведення експертного оцінювання; здійснюється збір експертної інформації, що передбачає формування результатів експертизи; оцінюється узгодженість думок експертів на основі розрахунку коефіцієнтів Спірмена, конкордації, Кендела. Розрахунок доцільно проводити в пакеті Statistica 10.0;

- здійснення перетворення якісних оцінок в кількісні, яке включає побудову матриці попарних порівнянь показників для аналізу оцінок і-го

експерту; перевірку правильності заповнення матриці попарного порівняння показників і-им експертом; формування вектору вагових коефіцієнтів показників за результатами оцінювання і-того експерту; визначення узагальнюючих значень вагових коефіцієнтів показників видів ресурсного забезпечення;

- визначення інтегральних показників маркетингового та інформаційно-комунікаційного потенціалів з застосуванням методу згортання рангових оцінок на основі вагових коефіцієнтів;

- оцінка інтегральних показників використання природно-ресурсного потенціалу та нематеріальних активів здійснюється за рахунок комбінування методу розрахунку таксономічного показника та згортання рангових оцінок;

- визначення інтегрального показника якості використання потенціалу на основі використання методу таксономічного показника.

Таким чином, запропонований методичний підхід до оцінювання якості використання потенціалу підприємств є підґрунтям визначення напрямків його підвищення та прийняття управлінських рішень стосовно забезпечення якості функціонування суб'єктів господарської діяльності в умовах сучасних реалій.

Література:

1. Статистичне моделювання та прогнозування. Навчальний посібник / Під ред. д.е.н., професора Раєвської О. В. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 537 с.

2. Андерсон Т. Введение в многомерный статистический анализ: Пер. с англ. / Под ред. Б. В. Гнеденко. – М.: Государственное издательство физико-математической литературы, 1963 – 500 с.

3. Варжепетян А. Г. Квалиметрия: учеб. пособие / А. Г. Варжепетян – СПб. : СПбГУАП, 2005. – 176 с.

4. Лойко В. И. Модель и методика расчета интегрального показателя воздействия внешней среды интегрированной производственной системы / В. И. Лойко, Н. В. Ефанова // Научный журнал КубГАУ, № 35(1), 2008. – С. 105–123.

5. Найханова Л. В. Методы и алгоритмы принятия решений в управлении учебным процессом в условиях неопределенности: Монография / Л. В. Найханова, С. В. Дамбаева. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2004. – 164 с.

6. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях : методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с польск. В. В. Иванова ; науч. ред. В. М. Жуковской. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.

ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ З УРАХУВАННЯМ ТЕОРІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Тарабан К. С., аспірант
Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна

Згідно з теорією життєвого циклу підприємства в силу об'єктивних законів розвитку період існування промислового підприємства обмежений в часі та характеризується послідовними етапами розвитку.

Кожен етап життєвого циклу підприємства має свої цілі та завдання. Зміна етапів життєвого циклу – це умова зміни методики аналізу та оцінки ефективності економічної діяльності, що призводить до зміни у виборі набору показників, які визначають якість та ефективність розвитку промислового підприємства.

Модель життєвого циклу промислового підприємства включає основні періоди його існування. Ці періоди можна поділити на довгі (основні) та короткі (проміжні). Довгі періоди на графіку життєвого циклу можна зазначити як лінії (стадії), короткі як крапки (переломи). В цілому циклова модель життєвого циклу промислового підприємства являє собою послідовність: виникнення (перелом) – зростання (стадія) – криза зростання (перелом) – стабільність (стадія) – криза стабільності (перелом) – спад (стадія) – ліквідація (перелом) (рис. 1).

З рисунку видно, що структура промислового підприємства та характер його діяльності зазнають певних циклічних змін. В свою чергу, можна стверджувати, що логістична система промислового підприємства також зазнає певних циклічних змін.

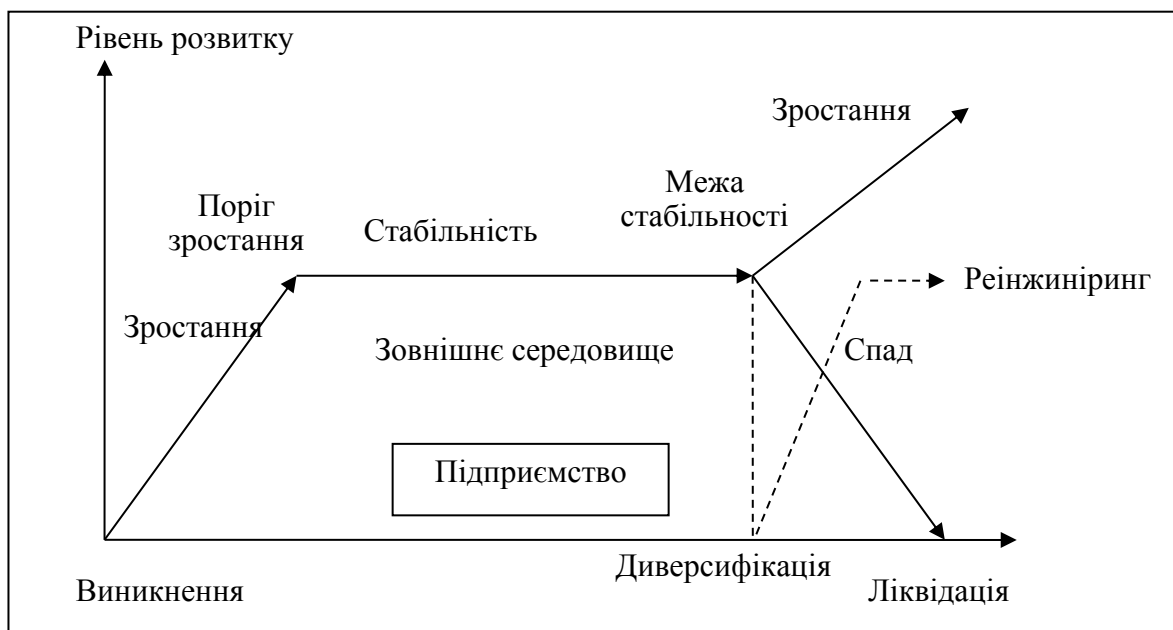


Рис. 1. Циклова модель життєвого циклу промислового підприємства

Життєвий цикл стратегічно визначає структуру логістичного циклу. Як зазначають у своїй роботі «Організація та проектування логістичних систем» М.П. Денисенко, П.Р. Левковець та Л.І. Михайлова, логістичний цикл – це інтегрована за часом сукупність циклів, пов'язаних з комплексними логістичними функціями [1].

В життєвому циклі логістичної системи промислового підприємства виділяють певні характерні етапи, залежно від об'єму продажів товару на ринку і прибутку підприємства [2].

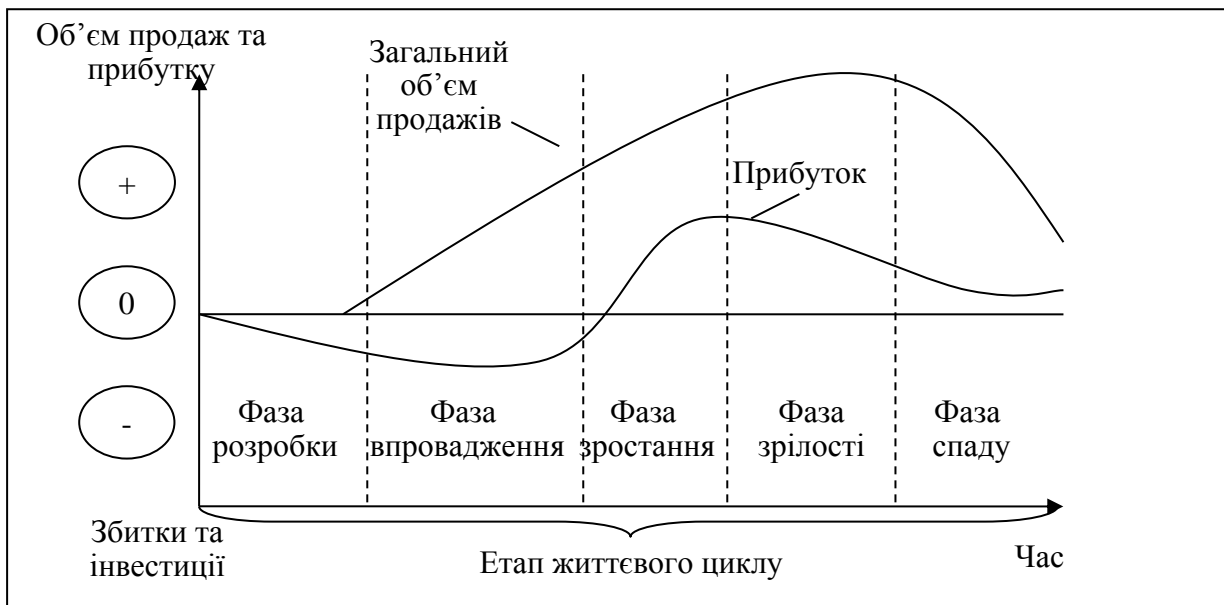


Рис. 2. Хвиля модель життєвого циклу логістичної системи промислового підприємства

Модель життєвого циклу логістичної системи промислового підприємства зображена на рис. 2.

Таким чином, етап життєвого циклу логістичної системи промислового підприємства можна умовно поділити на п'ять фаз:

1. Фаза розробки – пов'язана з витратами і інвестиціями підприємства на конструкторські та науково-дослідні розробки.

2. Фаза впровадження – період повільного зростання об'єму продажів товарів з-за новизни та витрат на рекламу і просування товару. На даній фазі логістичні рішення щодо збуту пов'язані з селективним розподілом і підтримкою маркетингової політики продажів.

3. Фаза зростання – дана фаза характеризується швидким зростанням об'єму продажів і відповідно зростанням прибутку підприємства. Дана фаза вимагає ретельний логістичний контроль за збутом і швидку реакцію логістичного менеджменту на розширення ринку, тому що фаза зростання досить короткочасна.

4. Фаза зрілості – на цій фазі об'єм продажів та прибуток досягають свого максимального значення, але темпи їх зростання сповільнюються. На цій фазі рішення логістичного менеджменту направлені на інтенсивний розподіл.

5. Фаза спаду – характеризується різким падінням об'єму продажів і зменшенням продажів. Для підтримки попиту логістичний менеджмент повинен корегувати діяльність підприємства у бік зменшення кількості клієнтів, зменшувати запаси, здійснювати передислокацію товарів на оптові склади.

Життєвий цикл впливає на логістичний цикл, а саме визначає режим функціонування логістичної системи та стимулює ухвалення менеджментом правильних рішень. Якщо управління запасами не скоординоване з життєвим циклом підприємства, то на етапі спаду може виникнути ситуація, коли грошові кошти, мобілізовані в запасах товару, можуть бути втрачені.

В процесі формування логістичної системи промислового підприємства застосовується різноманітний науковий інструментарій, який є методичною основою побудови логістичної системи.

Кожен етап формування логістичної системи можна розглядати як певний етап життєвого циклу логістичної системи промислового підприємства, таким чином, автором запропоновано співвідношення наукових методів, які використовуються на кожному етапі формування логістичної системи (табл. 1).

Кожен з етапів включає в себе безліч задач, рішення яких дає можливість досягти логістичній системі, що формується поставленої мети. Крім цього запропоновані методи дозволяють прогнозувати матеріальні потоки, створювати інтегровані системи управління потоками та контролю за їх рухом, розробляти системи логістичного обслуговування, оптимізувати запаси та вирішувати інші питання.

Таблиця 1

**Наукові методи, які застосовуються
при формуванні логістичної системи**

Етапи формування ЛС	Група наукових методів
1	Експертні методи
2	Експертні, економічні та систематичні методи
3	Експертні методи
4	Експертні та економічні методи
5	Експертні методи

Таким чином, обґрунтовано, що на кожній фазі життєвого циклу логістичної системи необхідно використовувати власний науково – методичний підхід для забезпечення ефективної діяльності промислового підприємства (рис. 3).

Запропонована автором систематизація науково-методичних підходів відповідно до кожної фази життєвого циклу логістичної системи дозволяє в повній мірі реалізовувати структурне формування логістичної системи промислового підприємства та оперативно реагувати на проблеми, що

виникають в процесі її функціонування та враховувати чинники впливу на ефективність діяльності промислового підприємства.

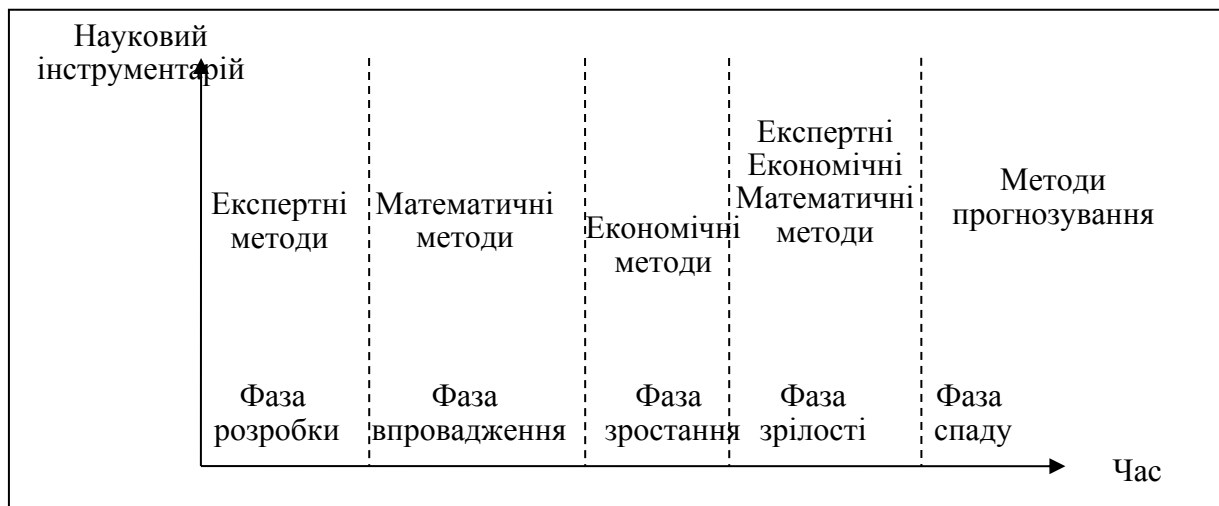


Рис. 3. Застосування наукового інструментарію на кожному етапі життєвого циклу логістичної системи промислового підприємства

Література:

1. Денисенко М.П., Левковець П.Р., Михайлова Л.І. та ін. Організація та проектування логістичних систем: Підручник / за ред. проф. М.П. Денисенка, проф. П.Р. Лековця, проф. Л.І. Михайлової. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 336 с.
2. Баурсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика. Интегрированная цепь поставок: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 360 м.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РОЛЬ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Татарин Н. Б., к.е.н., доцент

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

Бицька Л. О., студент

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

В умовах ускладнення фінансово-економічної кон'юнктури кожне підприємство як учасник ринку перебуває під потенційною загрозою зниження прибутковості, неплатоспроможності, унаслідок чого його може очікувати банкрутство. У зв'язку з тим актуалізується питання вироблення стратегії і тактики ефективного фінансового управління підприємства,

важливою складовою якого є активізація інноваційно-інвестиційних стратегій його діяльності.

Доцільно зауважити, що в сучасних умовах стратегія підприємства у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності набуває особливої актуальності і важливості не лише в теоретичному, так і практичному аспектах. Насамперед така ситуація обумовлена нагальною потребою в оновленні основних фондів через їх фізичну і моральну зношеність, необхідністю переходу до сучасних технологій або взагалі переорієнтації на випуск нової продукції. Наявність численних інвестиційних альтернатив зумовлює необхідність ретельного аналізу і обґрунтованого вибору інноваційно-інвестиційної стратегії.

Орієнтуючись на вищезазначене можна стверджувати, що стратегія інвестування є визначальною в системі стратегічного управління підприємством.

Теоретичною основою дослідження стали праці вітчизняних і зарубіжних вчених з даної теми, метод порівняння, системний підхід до виявлення та дослідження факторів, що впливають на розробку і вибір стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства. Дослідженням методичних та методологічних аспектів інноваційно-інвестиційних стратегій присвячені праці: А. Маршала, А. Шпітгофа, Верещагіна Г. В., Власової В. М., Вострова Г. М., Г. Каселя, Г. Менша, Гриньова А. В., Гриньової В. М., Д. Белла, Дж. Ван Дайна, Дж. М. Кларка, Журавкової І. В., І. Фішера, Й. Шумпетера, Крилова Е. І., Лахметкіна Н. І., М. Туган-Барановського, Пономаренко В. С., Р. Канна, П. Самуельсона, Холта Р. Н., Ястремської О. М. та ін.

Проте розкриття даної тематики потребує подальшого розвитку, тому метою даного дослідження є визначення механізму формування, ролі та впливу інноваційно-інвестиційної стратегії в процесі розвитку підприємства.

Інноваційно-інвестиційне стратегічне управління вирішує широкий спектр питань планування та реалізації інноваційних проектів і програм, які розраховані на якісні зміни в діяльності організації на ринку, виробництві або соціальній сфері підприємства.

Стратегія – це комплексний план, що орієнтує організацію не на сьогоднішнє, а на перспективу. Метою стратегії є забезпечення не так поточного успіху, як прискореного постійного розвитку організації в умовах конкуренції, лідерства та високих позиціях на ринку [6].

Інноваційно-інвестиційна стратегія – один із засобів досягнення цілей організації, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даної організації, для галузі ринку, споживачів, країни загалом.

З метою планування інноваційних процесів доцільно стратегію інновацій розглядати в комплексі з інвестиційною. Стратегія нововведень (інноваційна політика) передбачає об'єднання цілей технічної політики та політики капіталовкладень і спрямована на впровадження нових технологій і видів продукції, послуг. У цьому розумінні стратегічне

управління інноваціями орієнтується на досягнення майбутніх результатів безпосередньо через інвестиційний процес.

Кризова ситуація в інноваційній сфері української економіки зумовлена насамперед відсутністю інноваційно-інвестиційної моделі ринкової стратегії підприємств в управлінні інноваційною діяльністю. На думку дослідників [2], головною метою інноваційної стратегії в Україні є запобігання розпаду науково-інноваційної сфери і створення передумов для швидкого та ефективного впровадження технічних і технологічних інновацій у всіх сферах господарської діяльності, забезпечення структурно-технологічної передумови як на рівні підприємств, так і економіки загалом.

Основою розробки інноваційно-інвестиційної стратегії мають бути стратегічні управлінські рішення, які:

- орієнтовані на майбутнє і на постійні зміни середовища;
- пов'язані із залученням значних матеріальних ресурсів, широким використанням інтелектуального потенціалу;
- характеризуються гнучкістю, здатністю адаптуватися до змін ринкових умов;
- враховують неконтрольовані організацією зовнішні чинники [3].

Інноваційно-інвестиційна стратегія може бути спрямована на: інноваційну діяльність організації, що передбачає одержання нових продуктів, технологій і послуг; застосування нових методів НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи), виробництва, маркетингу й управління; перехід до нових організаційних структур; застосування нових видів ресурсів і нових підходів до використання традиційних ресурсів.

Основою розробки інноваційно-інвестиційної стратегії є такі підходи:

- визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, виходячи з цілей і завдань базисних стратегій фірми;
- скорочення кількості рівнів в управлінні з метою прискорення процесу «дослідження – виробництво – збут»;
- максимальне скорочення строків розроблення інноваційних проектів і впровадження нововведень, використовуючи певні принципи організації роботи: паралельне та інтегральне вирішення інноваційних завдань [5].

Вчений А. Амоша виокремлює чотири групи правил, що визначають напрями дій при визначенні інноваційно-інвестиційної стратегії:

- правила, які використовуються для оцінки діяльності фірми тепер і в майбутньому;
- правила, за якими складаються відносини фірми з її оточенням. Вони визначають, які види продукції та технології фірма розроблятиме, як досягатиме переваг над конкурентами. Ці правила називаються продуктово-ринковими стратегіями;
- правила, згідно з якими встановлюються відносини та процедури всередині фірми;
- правила, за якими фірма провадить оперативну діяльність [1].

Інфраструктура є важливим чинником, що забезпечує розроблення стратегії та її логічне завершення. Якщо не вистачає ресурсів, кваліфікації

менеджерів, відповідної організаційної структури, інноваційно-інвестиційна стратегія не може бути реалізована(рис. 1).

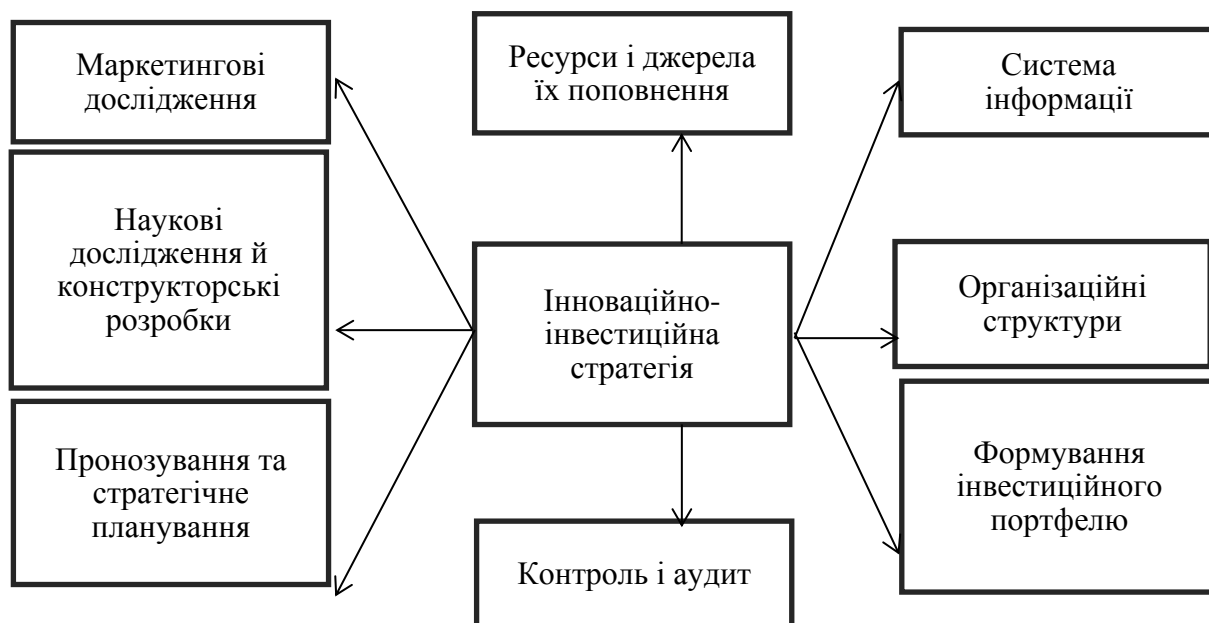


Рис. 1. Інфраструктурне забезпечення інноваційно-інвестиційної стратегії [5]

Як свідчать теорія і практика, інноваційно-інвестиційні стратегії через свої особливості є, з одного боку, ефективним управлінським інструментом, а з іншого – створюють низку проблем в управлінні організацією. Інноваційно-інвестиційні стратегії [2]:

- прискорюють постійний розвиток організації в умовах ринку;
- забезпечують переваги в конкуренції на основі лідерства в технології, якості продукції, послуг;
- визначають позицію на ринку, набір основних товарних ліній;
- сприяють лідерству в цінах;
- створюють основу для суспільного визнання фірми (організації).

З іншого боку, інноваційно-інвестиційні стратегії створюють для проектного, корпоративного, інноваційного управління складні умови, серед них, зокрема:

- підвищений рівень невизначеності кінцевих результатів за строками, витратами, якістю й ефективністю, що потребує розвитку такої специфічної функції, як управління інноваційними ризиками;
- підвищення інвестиційних ризиків проектів і особливо довготермінових, що потребує пошуку більш ризикових інверторів;
- збільшення потоку змін в організації, реалізація будь-якої інноваційної стратегії пов'язана з неминучістю перебудови (реструктуризації) організації, оскільки зміна в системі будь-якого елемента призводить до змін стану всіх інших [5].

Таким чином, інноваційно-інвестиційна стратегія займає провідне місце та відіграє значну роль у процесі розвитку підприємств, який у свою чергу створює сприятливі умови для довготривалої, систематичної, ефективної та прибуткової діяльності вітчизняних підприємств.

В процесі дослідження була визначена роль інноваційно-інвестиційної стратегії в процесі розвитку підприємства, яка повинна вплинути на широке впровадження результатів наукових досліджень на вітчизняних підприємствах. Впровадження досліджень повинно здійснюватися за допомогою інноваційно-інвестиційної стратегії, що допоможе підвищити ефективність як економіки країни в цілому, так і окремих підприємств і галузей.

Удосконалення механізму формування інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства і методів її оцінки має важливе значення для управління та підвищення ефективності функціонування підприємств України у сучасних умовах вітчизняної економіки та потребує подальшого дослідження.

Література:

1. Амоша А. И. Методология оценки эффективности инноваций в угольном производстве [Текст] / Амоша А. И, Кабанов А. И, Нейенбург В. Е., Драчук Ю. З. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2005. – 250 с.
2. Брігхем Ю. Фінансовий менеджмент – 497 с.
3. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент [Текст] : навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
4. Лукін Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства / Лукіна Ю. В. // Фінанси України [Текст]. – 2006. – № 3. – С. 113–118.
5. Петренко М. Механізм формування інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства в сучасних умовах господарювання та методи її оцінки // Науковий вісник. – 2013. – Вип. 11 «ДЕМОКРАТИЧНЕ ВРЯДУВАННЯ».
6. Портер М. Конкурентна перевага : Як досягти високого результату і забезпечити його стійкість [Текст] / Майкл Е. Портер ; перекл. з англ. – М. : Альпіна Букс, 2005. – 715 с.

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ ОФИСА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

Тулупов М. А., аспирант

*Киевский национальный университет строительства и архитектуры
г. Киев, Украина*

Эффективность, результативность и управляемость инвестиций в общую стратегию развития металлургических предприятий (предприятий) определяется уровнем развития системы управления проектами (УП), одной из составляющих которой является офис управления проектами (ОУП).

ОУП – это специализированная (физическая или виртуальная) организационная структура (ОС), назначение которой варьируется от

поддержки УП на различных уровнях управления (руководители проектов, высшее руководство, руководители предприятия) до прямого управления проектами, программами, портфелями (ППП) предприятия за счёт создания и развития системы УП (СУП) предприятия (внедрение единой методологии УП, стандартов, процедур, шаблонов документов; применение программного обеспечения по УП; обучение персонала; развития СУП в предприятия).

Проблема создания ОУП на предприятиях включает следующие составляющие:

1. На предприятиях основной организационной формой являются линейно-функциональные (ЛФ) структуры управления (СУ), которые показали свою неэффективность при реализации инвестиционных программ технического перевооружения предприятий (ИП) [1, с. 108].

2. ОУП – западная концепция, которая получила свое развитие вместе с развитием УП как научной дисциплины в условиях рынка.

Построение ЛФ СУ длительное время осуществлялось на основе типовых структур, разработанных еще в СССР. В практике бывшего СССР для управления ИП применялись программно-целевые СУ с матричной формой взаимодействия с ЛФ СУ. Данные структуры дополняли ЛФ СУ, при этом сохранялись все установившиеся функциональные связи.

Возникает проблема адаптации концепции ОУП к действующим ЛФ СУ и определения его положения и организационных характеристик в ЛФ СУ предприятия.

3. В существующей литературе рассматриваются различные виды ОУП, а также модели оценки зрелости предприятий в области УП. Поэтому возникает проблема выбора конкретного вида ОУП для предприятия с учетом уровня зрелости СУП предприятия (при ее наличии).

4. К реализации ИП в команды проектов (проектные группы) привлекаются специалисты практически всех подразделений предприятия. Возникает проблема выбора организационной формы (ОФ) взаимодействия ОУП с ЛФ СУ и внешним окружением (другими организациями-участниками и заинтересованными сторонами).

5. Предприятия входят в состав различных промышленно-финансовых групп (ПФГ), в СУ которых также созданы подразделения по инвестициям и управлению проектами. Возникают проблемы: разграничения прав и уровней принятия решений по проектам ИП между ОУП и структурами собственника. При этом для обеспечения эффективной работы ОУП со стороны руководителя предприятия потребуется постоянная прямая поддержка.

6. Для рассмотрения результатов реализации проектов, обеспечения эффективной совместной работы и коммуникаций в проектах, управления изменениями и для решения других вопросов, связанных с координацией ИП и деятельности ОУП на предприятии, возникает необходимость создания специального координирующего органа (комитета, совета и т.д.).

7. При создании ОУП возникает проблема подбора, обучения, сертификации и определения численности персонала.

Наличие вышеуказанных проблем при создании ОУП свидетельствует об актуальности и своевременности их исследования и решения. Цель доклада: анализ существующих подходов к выбору и созданию ОУП на предприятии.

Необходимость создания новых СУ на предприятиях рассматривается и контролируется СУ собственника. Поэтому создание ОУП в составе ЛФ СУ осуществляется СУ собственника только при наличии у него четко определенной стратегии развития для предприятия в виде ИП. В ИП, как правило, включаются проекты технического развития со значительными объемами инвестиций, которыми необходимо управлять.

В существующей литературе рассматриваются различные классификации типов ОУП [2; 3; 4; 5; 6]. В результате анализа классификаций для выбора типа ОУП предлагаются следующие критерии: 1) жизненный цикл развития СУ предприятия (собственника); 2) количество и масштаб проектов; 3) положение в СУ: временная, постоянная; уровень управления (по объекту): отдельный проект, подразделение, предприятие; 4) уровень решаемых задач; 5) права и степень влияния на УП в ЛФ СУ; 6) применение в штатном расписании должности руководитель проектов и программ (РПП); 7) штатная численность персонала; 8) доступность ресурсов [1].

Также в [2] на основе данных критериев с учетом развития методологии УП на предприятии выделяются 4 устойчивых типа ОУП. Например, к таким типам можно отнести классификацию типов ОУП, предложенную Gartner: 1) Репозиторий; 2) Наставник; 3) ОУП предприятия; 4) ASAP (Центр обеспечения конкретных результатов) [5; 6].

В [5; 6] исследуется модель зрелости организации в области УП PMI OPM3, в которой предусматривается 5-ть уровней зрелости (УЗ). При этом каждому УЗ определяются тип ОУП, его задачи и характеристика УП в организации: 1) 1-й УЗ (Ad-hoc) – не регламентированный: отсутствие методологии УП. Тип ОУП: переходный от Репозиторий к Наставник. Задачи ОУП: обучение персонала; разработка методологии УП; 2) 2-й УЗ (Foundation) – основа: разработан единый подход к УП. Тип ОУП: Наставник. Задачи ОУП: развитие методологии УП и коммуникаций, применение информационных средств УП, выполнение мониторинга и контроля за ходом реализации, параметрами проектов; 3) 3-й УЗ (Managed) – управляемый: последовательный, всесторонний подход к реализации проектов. Тип ОУП: переходный от Наставник к ОУП предприятия. Задачи ОУП: Выполняются задачи 1-го, 2-го УЗ, а также: управление портфелем, программой проектов, управление ресурсами, стратегическое выравнивание проектов; 4) 4-й УЗ (Integrated) – объединенный: на уровне предприятия осуществляется совместное планирование и управление портфелем всех программ и проектов предприятия. Тип ОУП: ОУП предприятия. Задачи ОУП: распределение ресурсов между проектами, централизация управления портфелями, программами, совершенствование методологии УП; 5) 5-й УЗ (Optimization) – оптимизационный: все изменения в организации происходят только на основе результативной методологии УП, при этом

осуществляется ее непрерывное совершенствование, управления изменениями. Тип ОУП: ASAP. Задачи ОУП: совершенствование корпоративной методологии УП; распространение методов управления эффективностью инвестиционной деятельностью (ИД), внедрение системы менеджмента качества в УП.

В состав ОУП, кроме РПП, могут входить различные категории персонала, которые указаны в [5; 6].

Для выбора ОФ взаимодействия ОУП с СУ предприятия в [7] представлен организационный континуум, в котором ОУП является постоянной структурой и находится в зоне «сильной» матричной ОФ УП. Согласно [4], в этом случае, в СУ предприятия вводится должность РПП, который наделяется: правами (от средних до высоких), административным персоналом (команда проекта) с полной занятостью в ППП, доступом к соответствующим ресурсам.

Реализация концепции ОУП на предприятиях имеет свои особенности. Так, например, на ПАО «МК «Азовсталь»» для УП применяется должность директор по капитальному строительству и инвестициям и в 2012 году в составе ЛФ СУ функционировала структура с названием ОУП (задачи: разработка и реализация инвестиционной политики) [8, с. 15], тип которого можно отнести к переходному от Наставник к ОУП предприятия.

Выводы. 1) ОУП предназначен для создания, поддержки, развития методологии УП и прямого управления на ее основе ППП с возрастанием уровня зрелости в УП предприятия; 2) предпосылки создания ОУП: наличие стратегии развития в форме ППП, заинтересованность руководства предприятия и СУ собственника; 3) выбор типа и задач ОУП предлагается выполнять на основе ряда критериев с учетом требований СУ собственника; 4) ОУП должен постоянно развиваться, повышать уровень зрелости СУП и обеспечивать эффективность, результативность и управляемость инвестиций в ППП стратегии развития предприятия.

Литература:

1. Организационные структуры управления производством / Евенко Л.И., Мильнер Б.З., Рапопорт В.С. [та ін.]. под общ. ред. Б.З. Мильнер. – М.: Экономика, 1975. – 319 с.

2. Трухановский О.М. Организация офиса управления проектами в целях повышения эффективности инновационно-инвестиционных проектов: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О.М. Трухановский. – М., 2012. – 23 с.

3. PMI's Pulse of the Profession In-Depth Report: The Impact of PMOs on Strategy Implementation. – Newtown Square: Project Management Institute, Inc., 2013. – 17 pp.

4. Global Standard. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) – Fourth Edition (ENGLISH). – Newtown Square: Project Management Institute, Inc., 2013. – 459 pp.

5. Алексей Арефьев. Офис управления проектами: управления проектами: типы и модель развития типы и модель развития [Электронный ресурс]. –

Московское отделение PMI, 2006. – 32 слайда. – Режим доступа: http://www.pmi.ru/articles/files/19122006_Arefiev.pdf

6. Нуржанов А., Сапожников А. Организация офиса управления проектами и ... код Адизеса [Электронный ресурс]. – Московское отделение PMI, 2009. – 26 слайдов. – Режим доступа: http://www.pmi.ru/profes/18082009_Nurzhanov.pdf

7. Robert Youker Organizational Alternatives for Project Managers [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/265629972_Organizational_Alternatives_for_Project_Managers

8. Річна інформація ПАТ «МК «АЗОВСТАЛЬ» (за 2012 г.) [Текст] // МЕТИНВЕСТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://azovstal.metinvestholding.com/upload/azovstal/shareholders/new_pao_azst_godovoj_otchet_2012.pdf

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Ус С. І., аспірант

*Національний університет біоресурсів
та природокористування України
м. Київ, Україна*

Трансформаційні процеси є важливим елементом суспільного та економічного розвитку країн світу, тому що впливають на зовнішнє середовище функціонування підприємств, зокрема на кон'юнктуру ринку, технологію виробництва, законодавчу база тощо. Тому для ефективної виробничої діяльності підприємствам необхідно вчасно виявляти та адаптуватись до нових умов ведення підприємницької діяльності. Це стосується і галузі сільського господарства, яка є однією із основних в економіці України.

Серед основних трансформаційних процесів економіки України варто виділити такі: поява агрохолдингів і зменшення кількості сільськогосподарських підприємств, зменшення виробництва продукції тваринництва, збільшення використання джерел альтернативної енергії, збільшення глибини переробки сільськогосподарської продукції, збільшення експорту сільськогосподарської продукції, збільшення урожайності та продуктивності худоби, автоматизація виробництва тощо. Для усвідомлення впливу кожного із зазначених трансформаційних процесів розглянемо причини їх виникнення, а також позитивні та негативні наслідки.

Трансформаційні процеси призвели до укрупнення сільськогосподарських підприємств та зменшення їх кількості. Так, у 2010 році в Україні функціонувало 56493 підприємства із середнім розміром угідь 382 га, а в 2014 році їх кількість скоротилась до 52543 підприємств із середнім розміром угідь 409,8 га [1]. Це пояснюється

тим, що інтегративні структури досягають порівняно кращих результатів господарювання за рахунок дії синергетичного ефекту. Обґрунтоване укрупнення підприємств сприяє ефективнішому використанню ресурсів. Поява агрохолдингів і зменшення кількості сільськогосподарських підприємств пов'язані зі зростанням конкуренції між товаровиробниками, банкрутством невеликих компаній і низькою вартістю оренди землі та робочої сили в Україні, порівняно з розвинутими країнами світу. Наслідком цього є перерозподіл власності на користь ефективніших підприємств, вища продуктивність праці та переваги від ефекту масштабу, акумулювання грошових ресурсів для інвестицій у виробництво, а також можливість прямого експорту виробленої продукції. Водночас, існують ризики виникнення соціального напруження на селі через автоматизацію виробництва та орієнтацію на менш працемісткі види продукції, а також ризики ведення виснажливого землеробства та інші екологічні загрози.

Серед причин зменшення виробництва продукції тваринництва варто виділити довгий період обороту капіталу у галузі, високу собівартість виробництва та низькі ціни реалізації продукції, які є значно нижчими, ніж в розвинутих країнах світу. В той же час, ціни на продукцію рослинництва є більш залежними від загальносвітових, що гарантує виробникам необхідну окупність витрат. Серед позитивних сторін зменшення виробництва продукції тваринництва є вивільнення коштів із подальшою можливістю використання у більш прибуткових напрямках із меншим періодом обороту капіталу. В той же час, така ситуація сприяє зменшенню внесення органічних добрив у ґрунт, скороченню споживання продукції тваринництва на душу населення та зростанню безробіття.

Збільшення глибини переробки сільськогосподарської продукції та створення більшої доданої вартості відбулося за рахунок розповсюдження вертикальної інтеграції в сільськогосподарських підприємств, а також через обмежувальні заходи щодо експорту зібраного урожаю без його переробки, зокрема, наслідком обмеження експорту соняшника було зростання виробництва та експорту соняшникової олії. У період із 2010 року до 2014 року надходження аграрної продукції від сільськогосподарських підприємств на підприємства, що займалися її переробкою збільшилося: зернові та зернобобові – з 4399 тис. тонн до 6530 тис. тонн, цукрові буряки – з 9154 тис. тонн до 10233 тис. тонн, худоба та птиця – з 342 тис. тонн до 380 тис. тонн, молоко та молочні продукти – з 1890 тис. тонн до 2428 тис. тонн [1]. Водночас, відбувається зменшення надходження аграрної продукції від господарств населення, що частково пов'язано з підвищенням вимог щодо якості продукції. Загалом це є позитивною зміною для України через збільшення грошових надходжень до бюджету, створення нових робочих місць та збільшення рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств, проте на початковому етапі необхідно залучити значні інвестиції для купівлі устаткування, а ринки збуту переробленої продукції є меншими за обсягами та конкурентнішими, ніж ринки збуту сировини для її виробництва.

Останнім часом у світі спостерігається тенденція щодо збільшення використання відновлювальних джерел енергії і Україна не є винятком. Цьому сприяє державне субсидування виробництва альтернативної енергії через «зелений тариф», зобов'язання щодо зменшення викидів CO₂ в атмосферу та зростання ціни на традиційні енергоресурси. Хоча заміщення традиційних джерел енергії альтернативними покращує екологічну ситуацію та зменшує енергозалежність, проте цей напрямок є дотаційним, потребує залучення значних інвестицій та має довгий період їх окупності, а також погіршує продовольчу безпеку через екологічної ситуації та зменшенню енергозалежності, проте є велика залежність від державного субсидування, необхідність залучення значного обсягу інвестицій та довгий період їх окупності, а також погіршення продовольчої безпеки через використання харчових культур у технічних цілях.

Важливою позитивною характеристикою змін в аграрній сфері є створення можливостей збільшення експорту сільськогосподарської продукції. Покращення експортних перспектив відбулось після підписання економічної частини угоди про асоціацію з ЄС 27 червня 2014 року, що дало можливість для сільськогосподарських підприємств України експортувати сільськогосподарську продукцію та продукти її переробки без сплати мит до Європейського союзу в межах встановлених квот. Серед можливостей для збільшення експорту сільськогосподарської продукції варто зазначити збільшення обсягу виробленої продукції та покращення її якості, скорочення населення України та зростання населення у світі. Цей процес є позитивним, тому що сприяє надходженню валютних коштів в економіку України та формує додаткові ринки збуту сільськогосподарської продукції, проте, так як внутрішні ціни є нижчими від середньосвітових, держава може обмежувати експорт різних видів сільськогосподарської продукції за допомогою тарифних і нетарифних методів, що негативно впливає на економічну ефективність сільськогосподарських підприємств.

На збільшення експорту сільськогосподарської продукції вплинуло зростання урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності худоби. Це стало можливим за рахунок використання якісного насіння, засобів захисту рослин, мінеральних добрив, кращих порід тварин та збалансованих кормів тощо. Позитивним наслідком збільшення продуктивності виробництва розглянутих галузей є підвищення економічної ефективності підприємств, серед негативних варто виділити недотримання науково-обґрунтованих сівозмін, а також погіршення соціальних та екологічних показників.

Трансформаційні зміни супроводжуються зростанням цін на ресурси та спонукають до ефективнішого їх використання, зокрема за рахунок автоматизації. В свою чергу, автоматизація виробництва є однією із причин зменшення кількості зайнятого населення у галузі сільського господарства із 3975 тис у 2004 році до 3091 тис у 2014 році, або на 22% [1]. Сільськогосподарські підприємства України потребують

висококваліфікованих кадрів через необхідність впровадження інновацій для ефективного ведення виробничої діяльності.

Для вивчення впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на господарську діяльність підприємства науковцями було розроблено спеціальні методи аналізу. Серед багатьох із них, на нашу думку, особливої уваги заслуговують методи SWOT-аналізу та PESTEL-аналізу [2]. На нашу думку, зовнішнє середовище функціонування підприємств можна повніше оцінити за допомогою PESTEL-аналізу (табл. 1).

Таблиця 1

**Зовнішнє середовище функціонування
сільськогосподарських підприємств України**

<p>P: 1.Квоти на продаж сільськогосподарської продукції 2.Нестабільна ситуація на сході та на півдні країни</p>	<p>E: 1.Інфляція 68% за період 2014-2015 років 2.Девальвація гривні понад 200% за період 2014-2015 років</p>
<p>S: 1.Достатня кількість трудових ресурсів в АПК 2.Зменшення кількості населення України</p>	<p>T: 1.Низька якість сільськогосподарської техніки 2.Недостатньо розвинута інфраструктура для зберігання та логістики сільськогосподарської продукції</p>
<p>E: 1.Нестабільні кліматичні умови 2.Виснаження ґрунтів через недотримання сівозмін та недостатнє внесення добрив 3.Забруднення навколишнього середовища через надмірну концентрацію худоби в місцях її вирощування</p>	<p>L: 1.Мораторій на продаж землі до 1 січня 2017 року 2.Можливе скасування режиму пільгового оподаткування з 1 січня 2017 року 3.Обов'язковий продаж валютної виручки експортерами в умовах нестабільності національної валюти</p>

Джерело: розроблено автором

PESTEL-аналіз дає змогу оцінити ситуацію в політичній, економічній, соціальній, технологічній, екологічній та правовій сферах. Всі наведені фактори потрібно враховувати при визначенні оптимальної структури виробництва, що дозволяє визначити напрям та глибину спеціалізації сільськогосподарських підприємств.

Література:

1. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2014 р.
2. The official CIM study text // Professional diploma in marketing // The marketing planning process – London – BPP Learning media Ltd – 2012 – 228 p.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ПРЕВАЛИРУЮЩИЙ ФАКТОР ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Фриман И. М., старший преподаватель
Национальная металлургическая академия Украины
г. Днепрпетровск, Украина

Фриман Е. М., к.э.н., доцент
Национальная металлургическая академия Украины
г. Днепрпетровск, Украина

Человек занимает центральное место в экономике современного предприятия, так как именно уровень его профессиональной подготовки, опыт и общее развитие являются превалирующими факторами развития предприятия.

Предприятие является самостоятельным хозяйственным субъектом, цель деятельности которого состоит в удовлетворении общественных потребностей и получение прибыли. Предприятие является основным звеном рыночной экономики, так как является основным производителем товаров и услуг, основным субъектом рынка, состоящим в различных хозяйственных отношениях с другими субъектами.

Существенным фактором влияния, определяющим успех предприятия в сложных хозяйственных отношениях предприятия, является человеческий капитал. Человеческий капитал целесообразно рассматривать как совокупность интеллектуальных способностей, опыта и навыков сотрудников предприятия, полученных в процессе образования и практической деятельности каждого человека, которые он эффективно использует в период производственной деятельности. Это позволяет как собственнику капитала, так и предприятию получать дополнительный доход.

По мнению классика менеджмента П. Друкера [3], в современном обществе знания выступают в виде ключевого ресурса, основной производительной силой предприятия, основным фактором повышения успешности функционирования предприятия на рынке товаров, работ и услуг.

Также, по мнению В.Н. Данилова [2], в период развития современного общества традиционные факторы производства (капитал, труд, земля) становятся второстепенными, а на первый план выходят знания, квалификация, навык и опыт.

Решающим фактором успешного развития предприятий, повышения их конкурентоспособности на рынке становится человеческий капитал – в результате его способности превращать информацию в знания. В современных условиях физический капитал потерял свою доминирующую позицию среди конкурентных преимуществ предприятия [4].

Человеческий капитал возрастает как в процессе трудовой деятельности, так и в процессе формального и неформального обучения. Однако человеческий капитал морально и физически обесценивается, если знания и

опыт сотрудников используются ими в недостаточной мере. Таким образом, можно сделать вывод о том, что человеческий капитал в современных условиях является превалирующим фактором развития, экономического роста и успешного функционирования современного предприятия.

Человеческий капитал предприятия можно представить в виде суммы человеческого капитала всех сотрудников каждой категории, он может быть определен следующей формулой:

$$W = Q_{n.n.} + R_{c.c.} + S_{рук.}, \quad (1)$$

где W - человеческий капитал предприятия;

$Q_{n.n.}$ - человеческий капитал промышленного персонала;

$R_{c.c.}$ - человеческий капитал специалистов и служащих;

$S_{рук.}$ - человеческий капитал руководителей.

Поскольку человеческий капитал предприятия имеет достаточно сложную внутреннюю структуру, он должен оцениваться определенной системой сбалансированных количественных и качественных показателей. Это применяется для оценки добавленной стоимости предприятия, полученной сотрудниками различных сфер деятельности при выполнении функциональных обязанностей в процессе изготовления как постоянно выпускаемой и реализуемой продукции, так и продукции, которая выпускается и реализуется впервые. Система сбалансированных показателей и требования к оценочным показателям достаточно подробно описаны в работах [5; 6].

Добавленную стоимость следует представить в виде следующей формулы:

$$DV = (H^{n.m.n.} + H^{внв.т.п.}) - (Z^{n.m.n.} + Z^{внв.т.п.}) \rightarrow \max, \quad (2)$$

где DV - добавленная стоимость предприятия;

$H^{n.m.n.}$ - объем постоянно выпускаемой и реализуемой товарной продукции в денежном выражении;

$H^{внв.т.п.}$ - объем впервые выпускаемой и реализуемой товарной продукции в денежном выражении;

$Z^{n.m.n.}$ - прямые затраты при изготовлении постоянно выпускаемой и реализуемой товарной продукции в денежном выражении;

$Z^{внв.т.п.}$ - прямые затраты при изготовлении впервые выпускаемой и реализуемой товарной продукции в денежном выражении.

Человеческий капитал предприятия как превалирующий фактор экономики предприятия подлежит обязательной постоянной и объективной количественной оценке. Оценка должна осуществляться на основании следующих показателей:

- результативность выполнения задания;
- экономичность выполнения задания;
- своевременность выполнения задания;
- значимость выполняемого задания.
- стажность работы сотрудников предприятия;

$$W_i = \frac{(P_{ij\phi}^{n,n})}{(P_{ij_n}^{n,n})} \times \frac{(Z_{ij\phi}^{n,n})}{(Z_{ij_n}^{n,n})} \times \frac{(T_{ij\phi}^{n,n})}{(T_{ij_n}^{n,n})} \times \lambda_{ij}^{n,n} \times Q_i \rightarrow \max, \quad (3)$$

где $P_{ij\phi}^{n,n}$ – фактический результат, достигнутый i -м сотрудником при выполнении j -го задания в настоящий период;

$P_{ij_n}^{n,n}$ – плановый показатель, установленный i -му сотруднику для выполнения j -го задания в настоящий период;

$Z_{ij\phi}^{n,n}$ – фактические затраты, достигнутые i -м сотрудником при выполнении j -го задания в настоящий период;

$Z_{ij_n}^{n,n}$ – плановые затраты, установленные i -му сотруднику для выполнения j -го задания в настоящий период;

$T_{ij\phi}^{n,n}$ – фактический период времени, затраченный i -м сотрудником при выполнении j -го задания в настоящий период;

$T_{ij_n}^{n,n}$ – плановый период времени, установленный i -му сотруднику для выполнения j -го задания в настоящий период.

Величина относительного коэффициента значимости j -го задания, определяется по формуле:

$$\lambda_{ij} = \frac{\sum_{i=1}^n \delta_{jf}}{\sum_{j=1}^n \sum_{f=1}^n \delta_{jf}}, \quad (4)$$

где δ_{jf} – бальная оценка значимости j -го задания, которая дана f – м экспертом, j – индекс задания; f – индекс эксперта.

Величина коэффициента стажности работы сотрудника на предприятии вычисляется по формуле:

$$Q_i = \frac{\omega_i}{\beta_i - \rho_i}, \quad (5)$$

где ω_i – стаж работы на предприятии;

β_i – возраст;

ρ_i – стаж работы по специальности.

Литература:

1. Баршинов В.П. Роль человеческого капитала в успешном функционировании предприятия / В.П. Баршинов // Кадры предприятия. – 2011. – № 4. – С. 6–9.

2. Данилов В.Н. Эффективная оценка деятельности персонала как фактор эконо-мической безопасности предприятия / В.Н. Данилов // Человеческие ресурсы. – 2012. – № 3. – С. 4–8.

3. Друкер П. Управление, нацеленное на результаты / Друкер П. ; пер. с англ. Д. Борисова. – М. : Техническая школа бизнеса, 1994. – 217 с.

4. Друкер П. Управление человеческими ресурсами / Друкер П. ; пер. с англ. М. Лебедева. – М. : «Вильямс», 2001. – 167 с.

5. Каплан Р. Сбалансированная система показателей / Р. К. Каплан, Д. Нортон, Ф. Янсон – М. : Олимп, 2006. – 320 с.

6. Фриман Е. М. Интегральная оценка управленческого персонала для принятия кадровых решений на промышленном предприятии. : дис. кандидата эконом. наук : 08.00.04 / Фриман Евгений Михайлович. – Д. 2008. – 207 с.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

Хижняк О. С., аспірант

Класичний приватний університет

м. Запоріжжя, Україна

Електронні торги вже давно стали нормою для західних компаній. Це зручний і доступний спосіб здійснення закупівель на підприємствах. Він дозволяє не лише повністю автоматизувати процес вибору кращого постачальника, але й заощадити значні кошти. Експерти підраховали, що вартість закупівель, проведених за допомогою систем електронних торгів, знижується в середньому на 5-20% від суми закупівель, проведених традиційним шляхом.

В Україну дані технології прийшли у вже готовому вигляді. Електронні торгові майданчики почали запускатися в інтернеті з 2009 року. Вони декларували, що впроваджують сервіси нового покоління, які дозволяють проводити прозору торгово-закупівельну діяльність в інтернеті. До нас встигли зайти кілька російських гравців – B2B-Center, Fabrikant, ТендерПро. Поряд з ними, власними майданчиками обзавелися локальні компанії України, такі як: «Торгові системи», «Універсальні електронні торгові системи», «Українська електронна торгова площа». Технології в основі своїй подібні, зате затребуваність їх в Україні все ще дуже низька. За оцінками експертів, український ринок електронних торгів відстає від закордонного на кілька років. Хоча це, звичайно, не вирок. Ще десять років тому і у сусідніх країнах теж мало хто знав термін «електронні торгові майданчики». Сьогодні ЕТМ у європейських країнах впроваджені навіть на ринку держзакупівель. У багатьох випадках там покупець не бачить назв фірм, які подали свої заявки на участь у тендері. На даний момент там функціонує близько 150 ЕТМ. На державному рівні розвивається ринок електронної торгівлі та в Білорусії. Деякі українські компанії вважали за краще торгувати на білоруських майданчиках. Не відстає від Білорусі і Казахстан.

Як було відзначено раніше, наша країна на кілька років відстає від провідних країн за темпами впровадження електронних торговельних майданчиків. Виною тому є як «відкати» і корупція, так і об'єктивні причини – політичні події 2014-2015 років, зниження купівельної спроможності на Сході України, а також проблеми співробітництва з АР Крим. Окрім того, треба зауважити, що електронні торговельні

майданчики підходять далеко не для всіх підприємців. І все ж, в сегменті масових стандартних товарів майданчики чекає велике майбутнє [1].

Корупція – одна з найболючіших тем в Україні, у тому числі в електронній комерції. Найбільш ефективним способом боротьби з нею вважається переведення торгів і закупівель через інтернет. Основні порушення відбуваються на етапі закупівель в одного виконавця або недопуску «чужих» компаній до участі в тендері. [6] Однак ринок держзакупівель України є загальноновизнаною «enfant terrible» (з англ. «нестерпна дитина»). Разом з тим, в нашій же країні існує цілий ряд ринків, на яких ринок електронної торгівлі невблаганно розвивається. Наприклад, це ринок масових дешевих товарів. На ньому, за словами очевидців, можливо застосовувати електронні торгові майданчики. На них угоди можуть відбуватися між незнайомими перш сторонами, а численні ризики і незручності компенсуються за рахунок детально прописаної процедури. По суті, це біржові системи, спрощені до рівня, доступного кожному підприємству. Головна відмінність українського ринку електронних торгів від європейських полягає в тому, що ініціатива щодо переведення торгів і закупівель в інтернет не підтримується державою. У нашій країні законодавством передбачена можливість здійснення закупівель за допомогою електронних реверсивних аукціонів. Але на практиці ця система не працює [2].

Тіньовий сектор і «відкати» при закупівлях приватних компаній – це інший випадок, коли прозорість і здешевлення не потрібні. Крім того, є величезна кількість досить чесних бізнесів, для яких використання ЕТМ не підходить за технологією.

Крім описаної вище проблеми законодавчої бази України, існують і деякі інші фактори, що впливають на розвиток ринку ЕТМ:

У першу чергу, ринок ЕТМ в Україні тільки розвивається, більшість українських підприємств недостатньо інформовані про існуючі можливості ЕТМ, їх функціоналі.

Недостатня забезпеченість компаній комп'ютерною технікою і якісним інтернетом. Низький рівень використання інформаційних технологій на підприємствах, в організаціях та органах державної влади, що не сприяє усвідомленню місця і ролі мережі інтернету у сучасній економіці.

Відтягування прийняття законів, що зобов'язують держпідприємства перейти на електронну форму купівлі-продажу. Домінуюча паперова форма закупівель в державному секторі стримує розвиток електронної форми і в корпоративному секторі. Крім всього вищезазначеного, хотілося б окремо виділити таку проблему, як повна відсутність державної статистичної інформації, що стосується електронної комерції в Україні. Це значно звужує можливості аналізу та прогнозування тенденцій розвитку електронної комерції в нашій країні [3].

Ментальні бар'єри: 1) підприємства бояться, що автоматизація процесів закупівлі за допомогою ЕТМ призведе до скорочення трудовитрат і, як наслідок, до звільнення персоналу; 2) елементарний страх перед невідомим: менеджери багатьох компаній звикли працювати по-старому і бояться труднощів і клопотів, пов'язаних з нововведенням. 70-літнє

загартування радянського (тепер – українського) народу наробило звичку добувати необхідні товари з боєм. У чергах, Міністерств, плануючи свої потреби на декілька років вперед. Тепер це виражається в іншій формі. Більшість компаній перш ніж щось купити – самі організують виїзд на виробництво чи складське господарств усіх потенційних постачальників, залучать внутрішню службу безпеки для перевірки фінансової та виробничої складової бізнесу.

Значна різниця у рівні інформатизації великих міст та регіонів країни, що зменшує потенційну аудиторію користувачів мережі [4].

Нерозвиненість надійних і легітимних засобів автентифікації цифрових підписів, сертифікатів і шифрування. Виникають проблеми конфіденційності і цілісності даних, дотримання прав інтелектуальної власності. Стандарти і законодавча база недостатньо розроблені, недостатня нормативно-правова база в питаннях розвитку Інтернет, інформаційних ресурсів та інтелектуальної власності, що не сприяє розвитку ринку інтернет-послуг.

Недосконалі механізми оплати. Рішенням цієї проблеми повинне стати істотне удосконалення систем інтернет-платежів, поширення пластикових карток, розмикання замкнених клубних платіжних систем, особливо в банківській сфері, створення мереж банків-агентів і клірингових центрів. Необхідна широка інтернетизація банківських послуг, систем банк-клієнт.

Підсумовуючи можна сказати, що лише комплексне вирішення всіх проблем може скоротити розрив у темпах зростання ролі електронної комерції в світі та Україні, при цьому саме держава повинна найбільше перейматися проблемами електронної комерції.

Але все одно ринок, який потенційно можуть охопити електронні системи, дуже великий. Власники тисяч підприємств зацікавлені впроваджувати збут за допомогою ЕТМ. Продавцям перехід на електронні схеми може дати різкий приріст оборотів, і в кінцевому рахунку збільшення капіталізації своїх компаній. Покупцям же електронні торги дають максимальну економію, якщо вони реально мають змогу знати, який саме товар або послугу придбають [5].

Процес залучення бізнесу до ЕТМ відбувається за тими ж законами, що й у всьому світі. Передові менеджери вже почали використовувати електронні торги. Вони розуміють, наскільки цей інструмент зручний для управління процесом закупівель на підприємстві.

Література:

1. http://www.prostoblog.com.ua/users/team/redaktory/lidiya_shatilo Лидия Шатило. Обзор рынка электронных торговых площадок в Украине.
2. <http://biz.liga.net/all/it/stati/3103363-e-commerce-plyusy-i-minusy-zakona-ob-elektronnoy-kommertsii.htm> E-commerce: Плюсы и минусы закона об электронной коммерции.
3. Дениел Еймор .Електронний бізнес: (Р)еволюція.ISBN 5-8459-0178-2.М.2012. – 732 с.
4. Смірнов С.Н. Електронний бізнес. – М.: ДМК Пресс. – 2008. – 240 с.
5. Т.Ф. Старовойтова Електронний бізнес і комерція : учбовий посібник. – М., 2009. – 6 с.

SERVICE QUALITY LEVEL OF INTERNET BANKING WEBSITES IN POLISH COMMERCIAL BANKS: CUSTOMERS' VIEW

Khmarskyi V. Y., PhD Student

Poznan University of Economics and Business

Poznan, Poland

Bank market in Poland is a highly-competitive environment, and Internet banking market is not an exception. Rapid development of Internet technologies strongly influences digitalization of different activities. Moreover, according to recent research interest of scientists to e-banking proves this trend. Researches are interested in development new ways to secure access to private accounts, increase quantity of on-line operations, improve quality of provided services, etc. E-channel, also known as innovative distribution channel [Wong, 1998], or online banking [Daniel, 1999] or technology-intensive delivery system [Filotto et al., 1997], refers to methods of delivering financial products using different electronic media such as personal computers (PC), telephones, and the Internet [Dannenberg and Kellner, 1998].

Recent studies show that Internet banking channels have a positive impact on retail banking performance [Hernando and Nieto, 2005; DeYoung et al., 2007]. Evaluating of increasing Internet banking sector in Estonia [Kent Eriksson et al., 2004] shows that perceived usefulness of internet banking is the primary reason that Estonian bank customers use the internet for banking. Christopher Gan et al. in 2005 analysed connection between consumer's decision making and e-banking in New Zealand and estimated various relationships between electronic banking and demographic characteristics.

Trying to increase market share, customers' loyalty, and competitiveness, commercial banks implement different instruments to attract more clients on Internet banking market. In this «on-line battle» service quality level becomes a «weapon» to survive and prosper. However, many debates arise about key determinants of Internet banking service quality level. As a consequence of the increasing importance of modern information and communication technologies for the delivery of financial services the analysis of e-banking quality issues becomes an area of growing interest to researchers and managers [Hughes, 2003; Jayawardhena, 2004].

There are many ways to identify service quality level of Internet banking channels. However, basing on literature analysis, three main groups of internet banking service quality level were defined. They are: customer service quality, Internet banking system quality, and provided information quality.

Customers' satisfaction positively influences bank performance; and on the contrary, high levels of customer service quality can exert a positive influence on customer satisfaction [Parasuraman et al., 1988; Cronin and Taylor, 1992].

System quality is named as anticipated features of the information system itself. Mostly it involves four instruments: convenience, flexibility, integration and response time. However, other scientists include other dimensions: ease of use, ease of learning perceived usefulness of IS, flexibility of system, privacy,

security and ease of navigation, content, format, and accuracy, playfulness and system use.

Provided information quality dimension refers to the quality of provided information that the information system produces. It depends on a variety of factors like reliability, accuracy, precision, timeliness, etc. Other factors like understandability, sufficiency, comparability, quantitiveness, ease of navigation, security are also considered as critical to increasing Internet banking service quality level.

Measurement of service quality level in Poland requires a two-step procedure: defining factors influencing service quality through literature review and survey on measuring service quality level of Internet banking. Questionnaire was elaborated to measure service quality level using those determined characteristics from step 1. The survey was conducted via specialized site <https://www.surveymonkey.com> on a Polish Internet banking market between 15 February and 23 March, in which 3196 random respondents gave answers to the questionnaire. Questionnaire was translated into Polish to make survey for respondents easier. The items will be measured on five-point Likert-type scales that vary from 1 «strongly disagree» to 5 «strongly agree».

The questionnaire contains 12 dimensions for assessment that are grouped into three sections:

- 1) provided information quality;
- 2) customer service quality;
- 3) Internet banking service quality.

The author reviewed literature about determining and assessing dimensions which may be used to evaluate Internet banking service quality. All 12 dimensions are classified in three groups: customer service quality, Internet banking system quality, and provided information quality.

Evaluating service quality of Internet banking website, the author identified such dimensions as:

1. Provided information quality:
 - a) Product and service range
 - b) Product and service information
2. Customer service quality:
 - c) Reliability
 - d) Accessibility
 - e) Responsiveness
 - f) Credibility
 - g) Personal respect
 - h) Online maintenance
 - i) Improvement
3. Internet banking system quality:
 - j) Usability
 - k) Accuracy
 - l) Privacy

Among 3196 respondents, 1972 were males (61,7%) and 1224 were females (38,3%). In common, respondents were between ages of 21-30. In terms of education, majority of respondents have postgraduate education. Considering

net monthly income, respondents get 3000-5000 PLN. Table 1 show average score for each dimension.

Table 1

Survey results

Dimension	Av. score
Product and service range	4,11
Product and service information	4,47
Reliability	4,23
Accessibility	3,90
Responsiveness	3,89
Credibility	3,98
Personal respect	3,22
Online maintenance	3,41
Improvement	4,01
Usability	3,86
Accuracy	4,01
Privacy	4,57

Analysing average score of each dimension, the highest mark value has privacy dimension: it means that Polish suppose Internet banking websites maintain enough level of confidentiality. Along with privacy, product and service range and information, reliability, improvement, and accuracy dimensions have average score above 4. It indicates that total information presented on the website is enough to make decisions; information is accurate; website interface and menu is constantly updating; Internet banking website is reliable in conducting online transactions. However, personal respect and online maintenance are those factors which have low score; thereby, they lower overall customers' satisfaction with service quality level of Internet banking website.

References:

1. Barwise P. and Farley J.U. The state of interactive marketing in seven countries: interactive marketing comes of age // *Journal of Interactive Marketing*. – 2005. – № 19 (3). – P. 67-80.
2. Daniel E. Provision of electronic banking in the UK and the Republic of Ireland // *International Journal of Bank Marketing*. – 1999. – № 17 (2). – P. 72-82.
3. Dannenberg M. and Kellner D. The bank of tomorrow with today's technology // *International Journal of Bank Marketing*. – 1998. – № 16 (2). – P. 90-97.
4. Filotto U., Tanzi P.M. and Saita F. Consumer needs and front-office technology adoption // *International Journal of Bank Marketing*. – 1997. – № 15 (1). – P. 13-21.
5. Hernando I. and Nieto M.J. Is the Internet delivery channel changing banks' performance? The case of Spanish banks // *Journal of Banking and Finance*. – 2007. – № 31 (4). – P. 1083-1099.
6. Lichtenstein S. and Williamson K. Understanding consumer adoption of Internet banking: an interpretive study in the Australian banking context // *Journal of Electronic Commerce Research*. – 2006. – № 7 (2).

7. Parasuraman A., Zeithaml V.A. and Berry L.L. A conceptual model of service quality and its implications for future research // Journal of Marketing. – 1985. – № 49 (4). – P. 41-50.

8. Tim Hughes. Marketing Challenges in E-Banking: Standalone or Integrated? // Journal of Marketing Management. – 2003. – № 19. – P. 1067-1108.

9. Wong C.K. Consumers: the driving force in strategies and spending // Banker's Journal Malaysia. – 1998. – December/January. – P. 9-13.

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОГЛЯД НА ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ

Храпливий А. І., аспірант

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

Скляр Є. В., к.е.н., доцент

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

Сьогодні більшість українських підприємств перебувають на межі фінансової кризи. Основна причина виникнення цих явищ полягає у нестабільному економічному становищі держави, низькому рівні менеджменту і нездатності підприємств ефективно та своєчасно управляти оборотними активами. Адже, за таких умов зростає роль ефективного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, своєчасного її повернення та попередження виникнення безнадійних боргів [7, с. 35].

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у виробленні і ухваленні управлінських рішень для забезпечення ефективності розрахунків з дебіторами і кредиторами. Збільшення або зниження дебіторської і кредиторської заборгованості приводять до зміни фінансового становища підприємства. На підставі цього необхідно проводити моніторинг і аналіз стану розрахунків.

Дебіторська і кредиторська заборгованість підприємства виникає унаслідок безготівкових розрахунків з покупцями, підрядчиками, фінансовими органами, органами соціального страхування, депонентами, підзвітними особами тощо. Виникнення обох видів заборгованостей обумовлене неспівпадінням моменту відвантаження готової продукції, виконання робіт, послуг, отримання товарно-матеріальних цінностей, нарахування зарплати і платежів з моментом їх оплати. Значні розміри дебіторської і кредиторської заборгованості приводять до перерозподілу оборотних коштів [4, с. 124-131].

На кожному етапі економічного розвитку в Україні та світі відбувалися істотні зміни у трактуванні поняття «дебіторська заборгованість». На сьогодні не існує єдиного підходу до визначення сутності поняття

«дебіторська заборгованість». З плином часу зміст дебіторської заборгованості дещо змінився, проте основне ототожнення із боргом або заборгованістю залишається незмінним [3, с. 125].

Українські та закордонні вчені визначають термін «дебіторська заборгованість» по різному. Зокрема, в міжнародній практиці вся дебіторська заборгованість відноситься до фінансових активів. Вважаємо, що більшість наведених визначень є неповними, не розкривають сутність «дебіторської заборгованості» або розглядають тільки одну з її сторін. Тому найбільш точна її дефініція наступна: «дебіторська заборгованість – це майно (матеріальні ресурси), що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з кругообігу оборотних засобів». Таке визначення дає уявлення про економічну природу цієї заборгованості і визначає її місце в економіці. Проведені дослідження показали, що до цього часу серед науковців відсутня і єдність поглядів щодо класифікації дебіторської заборгованості. Існуючі класифікації заборгованості є неповними і, як правило, охоплюють лише одну ознаку.

Виникнення дебіторської заборгованості є об'єктивним процесом, який зумовлений існуванням ризиків під час проведення взаєморозрахунків між контрагентами за результатами господарської операції. Взагалі ризик – це кількісна міра небезпеки, яка притаманна тому чи іншому виду діяльності. Основним ризиком при виникненні дебіторської заборгованості є ризик непогашення. Таким чином дебіторська заборгованість не погашається з таких причин:

1) клієнт незадоволений продукцією або послугами фірми і затримка сплати є найкращим способом повернути до цього увагу;

2) у клієнта достатньо грошових коштів, але складений ним розклад платежів не співпадає з очікуваннями фірми, тобто бюджети двох контрагентів не узгоджуються;

3) у покупця недостатньо грошових коштів для того, щоб виконати усі зобов'язання [8, с. 101].

Однак, у процесі здійснення підприємницької діяльності суб'єкт господарювання взаємодіє з іншими підприємствами, організаціями, які поставляють матеріальні цінності, включаючи виробничі запаси, обладнання, інші активи, надають послуги, виконують роботи, необхідні для забезпечення звичайної діяльності підприємства. В результаті виникає кредиторська заборгованість перед вітчизняними та іноземними постачальниками та підрядниками. Тому значна питома вага в складі джерел коштів підприємства належить позиковим коштам, у тому числі й кредиторській заборгованості.

Незважаючи на давню історію існування кредиторської заборгованості та стан її вивчення, в сучасній науковій літературі також немає єдиної думки щодо трактування цього поняття. В основному вчені розглядають кредиторську заборгованість, як грошові кошти, деякі як частину майна або форму розрахунків за товари та послуги, але ніхто не наголошує на тому, що кредиторська заборгованість є складовою кругообігу капіталу. Адже елементи кругообігу капіталу є частиною безперервного потоку господарських операцій. Закупівлі призводять до збільшення виробничих

запасів і кредиторської заборгованості, виробництво – до збільшення готової продукції, реалізація – до зростання дебіторської заборгованості і грошових коштів. Цей цикл операцій багаторазово повторюється і в результаті зводиться до грошових надходжень і платежів [2, с. 248]. Тому, вважаємо, що кредиторська заборгованість – це складова кругообігу капіталу, яка виступає предметом обов'язкових правовідносин між боржником і його кредитором, що виникли на стадії постачання і мають гривневий еквівалент.

У сучасній економічній практиці виділяють такі основні види кредиторської заборгованості: за товари, роботи та послуги, термін оплати за якими не настав; за товари, роботи та послуги, які вчасно не оплачені; за виданими векселями; за отриманими авансами; за розрахунками з бюджетом і позабюджетними платежами; зі страхування; з оплати праці; інші види кредиторської заборгованості.

Найбільш поширеними причинами утворення кредиторської заборгованості є неповне фінансування установ, а також прийняття зобов'язань в обсягах, які перевищують доведені бюджетні призначення (в тому числі через затвердження бюджетних асигнувань менше фактичної потреби на утримання установи) [8, с. 102].

Основними причинами виникнення дебіторської та кредиторської заборгованостей на підприємстві є:

- 1) невідповідність обсягу грошової маси, що знаходиться в обігу, вартісному обсягу продукції, що випускається, що надаються;
- 2) низьку платіжну дисципліну покупців та постачальників і загальний економічний стан галузей, до яких вони відносяться;
- 3) брак коштів у клієнта або зниження рівня його платоспроможності;
- 4) порушення розрахунково-платіжної дисципліни контрагентами;
- 5) зниження інвестиційних накопичень та інших залишків грошових коштів у підприємства;
- 6) значне випередження процентних банківських ставок у порівнянні з темпами інфляції і практична недоступність отримання кредитів, особливо довгострокових, для більшості підприємств;
- 7) відволікання платіжних засобів для закупівлі валюти і подальше знецінювання гривні;
- 8) нерозвиненість практики факторингу;
- 9) недосконала політика стягнення дебіторської заборгованості;
- 10) недосконалість якості аналізу дебіторської та кредиторської заборгованостей і послідовності у використанні його результатів.

З ціллю запобігання втрат і визнання підприємства неспроможним, кожен господарюючий суб'єкт повинен прагнути до якнайбільшого скорочення дебіторської та кредиторської заборгованостей.

З огляду на отримані результати в ході проведення дослідження на основі показників дебіторської і кредиторської заборгованостей і відповідно до поставленої мети зробимо наступні висновки:

1. Було проаналізовано дебіторську і кредиторську заборгованості за різними дефініціями і запропоновано власне трактування і бачення. Зокрема, визначено, що дебіторська заборгованість – це сума коштів, якою

володіє компанія, тому що вона продала товари чи послуги в кредит клієнту, а кредиторська заборгованість – це сума коштів, якою володіє компанія, оскільки вона набула товари або послуги в кредит від постачальника.

2. Під час дослідження було вивчено різні види класифікації заборгованостей і в результаті сформовано власний підхід до цього питання.

3. Встановлено, що поширеними причинами утворення кредиторської заборгованості є неповне фінансування установ, а також прийняття зобов'язань в обсягах, які перевищують доведені бюджетні призначення (в тому числі через затвердження бюджетних асигнувань менше фактичної потреби на утримання установи)

4. Найголовнішими результатами роботи є сформований комплексний підхід до питання дебіторської та кредиторської заборгованостей, а також причин їх виникнення.

Література:

1. Багров В.П. Економічний аналіз / В.П. Багров, І.В. Багорова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 160 с.

2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 544 с.

3. Гуня В.О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств / В.О. Гуня. // Економічний простір. – 2014. – № 19. – С. 124–131.

4. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н.О. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 12. – С. 38-42.

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_012

6. Пінчук Т.А. Організаційно-методичні проблеми обліку дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / А.Т. Пінчук // Ефективна економіка – 2014. – № 10. – С. 36-41.

7. Попазова О.В. Тенденції змін дебіторської та кредиторської заборгованостей на сільськогосподарських підприємствах України / О.В. Попазова // Агросвіт. – 2013. – № 7. – С. 40-44.

8. Прохорова О.С. Деякі питання обліку дебіторської та кредиторської заборгованості бюджетних установ / О.С. Прохорова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. № 3. – С. 100-104.

სახელმწიფოს როლი სამრეწველო წარმოების რესტრუქტურირების პროცესში (საქართველოს მრეწველობის მაგალითზე)

THE STATE'S ROLE IN THE RESTRUCTURING OF INDUSTRIAL PRODUCTION (BY GEORGIA INDUSTRY EXAMPLE)

ნოდარ ცანავა, ე. მ. კ. ასოცირებული პროფესორი
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი
ქ. თბილისი, საქართველო

Tsanava N., Assistant Professor
Georgian Technical University
Tbilisi, Georgia

Annotation

The report deals with the restructuring of the industrial production in the light of Georgia's state policy in the field of industrial development of the country. It is noted that one of the recognized methods of industrial enterprise output from the crisis is its restructuring, which in general terms means the improvement of the structure and functions of management, the gap in technical and economic aspects of the work, the improvement of financial and economic policy and production efficiency. Specifically, the restructuring means a fundamental change in the goals and strategies of the company, the method of their implementation, as well as business processes (reengineering of the organizational structure). On the basis of a specific analysis of Georgia's industrial production indicated that, contrary to popular opinion in the society that the industry of the country does not produce anything, according to statistics in 2015, the volume of production increased over the year 2010 almost doubled and amounted to more than 8 billion lari. But, despite this, the report concludes that the state, following the recommendations of international financial institutions (of which receives the money) does not generate microeconomic sectoral priorities, and without the country's industrial development is very little chance of its rapid economic development.

1. სამრეწველო ფირმის კრიზისიდან გამოყვანის ერთ-ერთი საყოველთაოდ აღიარებული მეთოდია რესტრუქტურირება. რესტრუქტურირება ზოგადად ნიშნავს მართვის ფუნქციისა და სტრუქტურის ძირეულ ცვლილებას, საწარმოს ტექნიკურ-ეკონომიკური ჩამორჩენის დაძლევას, მისი ფინანსურ-ეკონომიკური პოლიტიკის სრულყოფასა და წარმოების ეფექტიანობის ამაღლების უზრუნველყოფას, რაც კონკრეტულად ვლინდება ფირმის მიზნებისა

და სტრატეგიის და აქედან გამომდინარე, ბიზნეს-პროცესების არსებით გადახალისებაში (რეინჟინერინგში).

2. სამრეწველო ფირმის რესტრუქტურირების სუბიექტებად (ინიციატორებად) შეიძლება გამოვიდნენ: მესაკუთრეები (აქციონერები, ინვესტორები), კრედიტორები (ბანკები, ფირმები, ფონდები და ა.შ.), შრომითი კოლექტივები, მმართველები (მენეჯერები) და სახელმწიფო. რაც შეეხება რესტრუქტურირების მეთოდებს, ის შეიძლება ორ ნაწილად გავყოთ: ა) შეფასების ანალიზური მეთოდები და ბ) ე.წ. ნებაყოფლობითი და იძულებითი მეთოდები. პირველი ჯგუფის მეთოდებში გამოყოფენ ფორმალიზებადი და არაფორმალიზებადი ანალიზის მეთოდებს. ფორმალიზებადი ანალიზის მეთოდებს მიაკუთვნებენ: ფინანსური მდგომარეობის ანალიზს (ლიკვიდურობის კოეფიციენტები), დანახარჯების ანალიზს (მუდმივი და ცვალებადი დანახარჯები), წარმოების ტექნიკური დონის ანალიზს და ორგანიზაციული სტრუქტურის ანალიზს. არაფორმალიზებადი მეთოდების ჯგუფში მოიაზრება ისეთი მეთოდების გამოიყენება, როგორცაა: ფაქტორული ანალიზი, ექსპერტული ანალიზი, SWOT ანალიზი და სხვა.

3. ე.წ. ნებაყოფლობითი რესტრუქტურირება ხორციელდება ფირმის ხელმძღვანელობის ინიციატივით, ხოლო იძულებით მეთოდებს განეკუთვნება ღონისძიებები, რომლებიც ტარდება გარეშე ორგანოების ინიციატივით და ვლინდება შემდეგი ფორმებით: პრივატიზაცია, ნაციონალიზაცია, რესტრუქტურირება გათვალისწინებული გაკოტრების კანონით და ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობით და სხვა. რამდენადაც ჩვენი კვლევის მიზანს წარმოადგენს სამრეწველო ფირმის რესტრუქტურირების პროცესში სახელმწიფოს როლის შეფასება, ყურადღებას გავამახვილებთ სამრეწველო ფირმის რესტრუქტურირების სწორედ იძულებით მეთოდებზე, მათ დადებით და უარყოფით მხარეებზე ქვეყნის სამრეწველო განვითარებაში, რომლის მიმართ სახელმწიფოს გააჩნია წვდომა.

4. სამრეწველო ფირმაში არსებული კრიზისული სიტუაციის გათვალისწინებით შეიძლება გამოვყოთ მისი 4 ძირითადი ტიპი: 1. ეკონომიკურად მდგრად მდგომარეობაში მყოფი ფირმა, 2. სისტემურ კრიზისში (რევოლუციური გარდაქმნების სიტუაციაში) მყოფი ფირმა, 3. პერმანენტული კრიზისის (დეფორმაციის) მდგომარეობაში მყოფი ფირმა, 4. სისტემური კრიზისიდან ძირეული რესტრუქტურირების გზით გამოსული ფირმა. სახელმწიფოს როლი თითოეული ამ ტიპის ფირმების მიმართ განსხვავებულია. ეკონომიკურად მდგრად მდგომარეობაში მყოფი ფირმის მიმართ სახელმწიფო ახორციელებს მხარდამჭერ პოლიტიკას სრულყოფილი

კონკურენტული გარემოს შესაქმნელად, რაც გამოიხატება საბაზრო ჩავარდნებისა და საბაზრო ძალაუფლების გადამეტების შემთხვევებში მკაცრი ანტიდემპინგური და ანტიმონოპოლიური ღონისძიებების გატარებაში, ფულად-საკრედიტო და საგადასახადო სისტემის მდგრადობის უზრუნველყოფაში, შიდა ბაზრის დასაცავად საიპორტო ბარიერების შექმნაში და სხვა.

სისტემურ კრიზისში მყოფ ფირმას მოვლენების განვითარების ორი სცენარი გააჩნია: ის ან იწყებს რეაბილიტაცია-რესტრუქტურიზაციის პროცესს ან გადადის გაკოტრების რეჟიმში. ორივე შემთხვევაში მნიშვნელოვანია სახელმწიფოს მონაწილეობა, განსაკუთრებით რეაბილიტაცია-რესტრუქტურიზაციის პროცესში მყოფი ფირმის მიმართ, რომელიც სახელმწიფომ, გადასახადების შეჩერებით, შეიძლება გადაიყვანოს ქონების დროებითი კონსერვაციის რეჟიმში, ან მოახდინოს ვალების რესტრუქტურიზაცია, რაც გარკვეული დამატებითი შემოსავლების მიღების შესაძლებლობას მისცემს ფირმას არსებული მდგომარეობიდან თავის დასაღწევად. რაც შეეხება გაკოტრების რეჟიმს, ამ შემთხვევაში პროცესი ჩვეულებრივ წარიმართება გაკოტრების შესახებ სახელმწიფო კანონის შესაბამისად. სისტემური კრიზისიდან გამოსული ფირმა ფაქტიურად იმყოფება გარდამავალ პერიოდში, რომლის მიმართ სახელმწიფო პოლიტიკა უნდა ითვალისწინებდეს ამ პერიოდში ყოფნის თავისებურებებს, შესაბამისი საგადასახადო შეღავათების მინიჭებით (გარკვეული დროით მოგების გადასახადისაგან განთავისუფლება), სანაცია და სხვა. პერმანენტული კრიზისის (დეფორმაციის) მდგომარეობაში მყოფი ფირმა, როგორც წესი, უნდა დაექვემდებაროს ლიკვიდაციას არსებული წესების შესაბამისად.

5. როგორ წარიმართა სახელმწიფოს მონაწილეობის თვალსაზრისით საქართველოს მრეწველობის რეფორმირების პროცესი, განსაკუთრებით გარდამავალ ეტაპზე? სამწუხაროდ სახელმწიფოს მარეგულირებელი როლი ამ პროცესში უაღრესად სუსტი აღმოჩნდა. საწარმოთა რესტრუქტურიზაციის პროცესის გაჭიანურებამ განაპირობა კრიზისული მოვლენების გახანგძლივება ამ სფეროში, რასაც ხელი ეკონომიკურ ურთიერთობათა მეტისმეტმა ლიბერალიზაციამაც შეუწყო, რამეთუ მიიჩნეოდა, რომ დაჩქარებული პრივატიზაცია თავისთავად შექმნიდა ეკონომიკის ტრანსფორმაციის და საბაზრო ურთიერთობების დამკვიდრების წინაპირობებს, თუმცა რეალურად მოვლენები ამ მიმართულებით არ განვითარდა. პრივატიზების გამოყენებული ფორმების მიხედვით შეიძლება დღეისათვის გამოვყოთ სამრეწველო საწარმოთა სამი ჯგუფი: 1. სახელმწიფოს წილობრივი მონაწილეობით შექმნილი საწარმოები, 2. კერძო საკუთრების საწარმოები, 3. საპრივატიზაციო

ვალდებულებებით (ტენდერის წესით) მართვის უფლებით გადაცემული საწარმოები. პირველი ჯგუფის საწარმოები მართალია გამოირჩევიან დაბალი რენტაბელობით, თუმცა ზოგიერთი მათგანის სტრატეგიული დანიშნულებიდან გამომდინარე, სახელმწიფოს მხრიდან გარკვეული მიზნობრივი მხარდაჭერის პირობებში, მათი სახელმწიფო საკუთრებაში შენარჩუნება და ნორმალური ფუნქციონირების მიღწევა სავსებით შესაძლებელი და მისაღებია (მაგალითად, სსტც «დელტა» და სხვა). დაჩქარებული პრივატიზაციის რიგმა არასასურველმა ტენდენციამ განსაკუთრებული სიმწვავეით იჩინა თავი მეორე ჯგუფის საწარმოების მიმართ, რომელთა დიდი ნაწილი შემდგომში გაჩერდა და ვეღარ გააგრძელა ფუნქციონირება, ნაწილმა კი შეიცვალა საქმიანობის სახე და პროფილი (მსუბუქი მრეწველობის საწარმოთა უმეტესობა, სს «ჩარხმშენებელი», სს «ელვა», სს «ელმავალმშენებელი», სს «ქუთაისის ავტოქარხანა» და სხვა). ცალკე უნდა აღინიშნოს საწარმოები, რომლებიც გაკოტრების შემდეგ აღმოჩნდნენ უცხოელი ინვესტორების მფლობელობაში (აუქციონის წესით), მოახდინეს სრული რესტრუქტურირება და დღეს წარმატებით ფუნქციონირებენ (შპს «ჯეოსტილი», რუსთავის სს «ტამის» ბაზაზე და სხვა). რაც შეეხება საპრივატიზაციო ვალდებულებებით გაყიდულ საწარმოებს, ისინი გარკვეული პერიოდი აგრძელებდნენ ფუნქციონირებას, თუმცა ბევრ მათგანში შეიქმნა კომპლიქტური სიტუაციები და სამართლებრივი დავები, რაც ხშირ შემთხვევაში სერიოზულად აფერხებდა მუშობას, დღეისათვის მათი უმეტესობა ფაქტიურად გასხვისებულია და კერძო საკუთრებაშია (სს «ჭიათურმანგანუმი», სადაც მიმდინარე წელსაც შეიქმნა სერიოზული კონფლიქტი მუშებსა და ადმინისტრაციას შორის, სს «მადნეული», სს «კვარციტი» და სხვა).

6. საქართველოს მრეწველობის რეფორმირების პროცესში მართალია განხორციელდა გარკვეული ღონისძიებები მრეწველობის აღორძინებისათვის, თუმცა მთლიანობაში ქვეყნის სამრეწველო პოლიტიკა არ იყო ორიენტირებული მრეწველობის პრიორიტეტულ განვითარებაზე. დამოუკიდებლობის მიღებიდან თითქმის დღემდე საქართველოს მთავრობის ეკონომიკური პოლიტიკა ძირითადად წარმართებოდა საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების რეკომენდაციათა შესაბამისად (რომლის სანაცვლოდ მთავრობა ფულს იღებდა) და იგი არ გულისხმობდა მიკროეკონომიკური დარგობრივი პრიორიტეტების უპირატესად ჩამოყალიბებას, ძირითადი აქცენტი კეთდებოდა ტურიზმზე და მომსახურეობის დარგებზე, გვკარნახობდნენ თავის ნებაზე მიგვეშვა ბაზარი და დავრჩენილიყავით მხოლოდ უცხოური ინვესტიციების იმედად. აქედან გამომდინარე, მაგალითად, საქართველოს «თანაინვესტირების

ფონდი» ძირითადად კონცენტრირებული გახადა ენერჯეტიკის, ტურიზმის, უძრავი ქონების, ლოჯისტიკის და სოფლის მეურნეობის სფეროებში. ამგვარი სტრატეგია ეკონომიკური განვითარების გარკვეულ შანსს კი გვაძლევს, მაგრამ არასაკმარის და იმაზე ნაკლებ გრძელვადიანს, ვიდრე მაშინ გვექნებოდა, თუ მსხვილი მრეწველობის განვითარებაზე ვიქნებოდით კონცენტრირებული. ამასთან დაკავშირებით ნიშანდობლივია გავიხსენოთ სამხრეთ კორეის მაგალითი, რომელმაც თავის დროზე უარყო საერთაშორისო საავალუტო ფონდის მსგავსი რეკომენდაციები და გადადგა თანმიმდევრული ნაბიჯები მსხვილი სამრეწველო კონგლომერატების ჩამოსაყალიბებლად, რომელსაც ყველანაირად უჭერდა მხარს და ახალისებდა სახელმწიფო და, რომელთაც, დღეს მსოფლიო ცნობადობა გააჩნიათ («სამსუნგი», «ჰიუნდაი» და ა.შ.). ამ და რიგ სხვა ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნების გამოცდილება ცალსახად მიგვანიშნებს, რომ მსხვილი ინდუსტრიების განვითარების გარეშე ქვეყნის დაჩქარებული ეკონომიკური განვითარების და აქედან გამომდინარე, რეალური ეკონომიკური დამოუკიდებლობის მიღწევის შანსი, ძალიან მიზერულია.

7. ამასთან, ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ მიუხედავად ქვეყნის მრეწველობაში განვითარებული მძიმე სისტემური კრიზისისა და საყოველთაოდ «ცნობილი» მოარული ფრაზისა, რომ «ჩვენ არაფერს ვაწარმოებთ», მშპ-ი ამ დარგის ხვედრითი წილი დღეისათვის (2015 წლის შეფასებით) შეადგენს 16,5%-ს და ვაჭრობასთან ერთად (16,1\$) ერთ-ერთი ყველაზე მაღალი მაჩვენებელია. ოფიციალური სტატისტიკის მონაცემების მიხედვით, ამ პერიოდში მრეწველობის დარგებმა 8 მილიარდზე მეტი პროდუქცია აწარმოეს, რაც თითქმის ორჯერ ჭარბობს 2010 წლის წარმოების დონეს. ასევე, 2,2 მილიარდი ლარით გაიზარდა ფიქსირებული აქტივების ღირებულება და დღეისათვის 6,1 მილიარდი ლარი შეადგინა, ხოლო ამ დარგში დასაქმებულთა რაოდენობამ 2015 წელს 116,6 ათასს კაცს მიაღწია, რაც თითქმის 21 ათასი კაცით მეტია ვიდრე 2010 წელს. იძლევა თუ არა ეს მონაცემები იმის წინაპირობას, რომ ქვეყნის მრეწველობაში თანდათანობით დაიძლევა კრიზისული სიტუაცია, შეჩერდება დეინდუსტრიალიზაციის პროცესი და იგი ეკონომიკის წამყვან დარგად ჩამოყალიბდება. ამ კითხვაზე პასუხი ჯერ-ჯერობით უარყოფითია, რამდენადაც, ჯერ ერთი, სამრეწველო წარმოების მთელ მოცულობაში 50%-ზე მეტს დღეისათვის შეადგენს საკვები პროდუქტები (სასმელებთან და თამბაქოსთან ერთად), რომელთა წარმოება 2015 წელს 2010 წელთან შედარებით 2-ჯერ და უფრო მეტად გაიზარდა (მაშინ როცა მძიმე მრეწველობის დარგების წარმოების მოცულობები ფაქტიურად იგივე დონეზე დარჩა ან უმნიშვნელო

მატებით აღინიშნა) და ეს ტენდენცია შენარჩუნებულია მიმდინარე წელსაც. მეორეც, ასეთ პირობებში მთავრობა, როგორც უკვე ავღნიშნეთ, აგვიანებს მიკროეკონომიკური დარგობრივი პრიორიტეტების ჩამოყალიბებას, რამაც სწორედ ეფექტურ სახელმწიფო მაკროეკონომიკურ პოლიტიკასთან ერთად, ქვეყნის დაჩქარებული ეკონომიკური ზრდის მყარი საფუძველი უნდა შექმნას.

References:

1. ჭითანავა ნ. გარდამავალი პერიოდის სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები, სესპსკი, თბილისი, 2001.
2. ცანავა ნ. საქართველოს ეკონომიკური უსაფრთხოება თანამედროვე გლობალურ სამყაროში და მისი გაუმჯობესების პერსპექტივები – სტატია, საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის ბიზნეს-ინჟინერინგის ფაკულტეტის საერთაშორისო რეცენზირებადი და რეფერირებადი სამეცნიერო ჟურნალი «სოციალური ეკონომიკა», N1, 2014. – გვ.75-86.
3. Баринов В. А. Антикризисное управление. – Москва, ИД ФБК-2005.
4. www.geostat.ge

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ, СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Цвіркун Я. О., магістр

*Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

Слюсарева Л. В., к.е.н., доцент

*Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

Сучасний розвиток корпоративного управління в Україні характеризується існуванням ряду проблем концептуального характеру, невизначеність в інтерпретації яких значно ускладнює прикладні рішення в розвитку національної моделі корпоративного управління. Досить поширеним залишається різне смислове навантаження цієї концепції як в зарубіжній, так і вітчизняній літературі. Дослідження показали, що корпоративне управління слід розглядати як особливий вид управління, об'єктом якого є акціонерне товариство. Визначаючи корпоративне управління як комплексну систему внутрішніх і зовнішніх механізмів, що базується на сукупності юридичних і соціально-поведінкових норм та правил, в рамках яких функціонує акціонерне товариство і на базі яких будуються взаємовідносини між його учасниками, актуалізовано необхідність її спрямування на стратегічне управління вартістю

акціонерного товариства в інтересах його власників і підвищення якості її функціонування. В загальнонаціональному масштабі важливість корпоративного управління зумовлена його впливом на розгортання інвестиційних процесів з використанням механізмів фондового ринку для забезпечення економічного і соціального розвитку країни [1, с. 20].

Однією із перших розвідок у сфері дослідження проблем еволюції корпоративних відносин в сучасній українській науковій літературі стала праця В. Гринчуцького «Промислові трести в Україні у 20 роки», що є важливим джерелом для з'ясування практичних аспектів особливостей еволюції корпоративних організацій у вітчизняній господарській практиці початку ХХ ст. Важливі аспекти історичного розвитку вітчизняного корпоративного середовища у господарській практиці періоду НЕП-у розглянуті у публікаціях С. Румянцевої та З. Левченко. Названі наукові праці є важливим джерелом для з'ясування тенденцій та закономірностей історичної еволюції інституту корпоративного управління та особливостей формування його національної моделі [2, с. 1].

У світовій практиці основоположниками дослідження окремих аспектів корпоративного управління вважаються такі провідні зарубіжні економісти, як М. Дженсен, В. Меклінг, А. Берлі, Г. Мінз, П. Друкер, Дж. Кейнс, Ж. Ламбен, А. Маршал, В. Ойкен, Дж. К. Гелбрейт, М. Портер, Р. Ла Порта, П. Самуельсон, Е. Чемберлен, І. Ансофф, У. Бартнер, Д. Іермах, К. Мейер, Д. Тобін, А. Радигін, І. Храброва, Р. Коуз, В. Кондратьєв, С. Кукура, Д. Норт, Р. Томас та інші.

Корпоративні конфлікти в акціонерних товариствах викликають недовіру у стратегічних інвесторів до основних фінансових інструментів. Надзвичайно актуальними в процесі вдосконалення системи корпоративного управління є питання захисту прав акціонерів у разі реорганізації (злиття, поділу, виділення, перетворення) акціонерних товариств. Практично вітчизняні акціонерні товариства не відповідають рівню публічних корпорацій розвинутих країн світу, які характеризуються високим рівнем прозорості та узгодження інтересів усіх учасників корпоративного управління. Вітчизняні акціонерні товариства характеризуються низьким рівнем участі представників інституційних інвесторів в органах управління. В системі корпоративного управління вітчизняними акціонерними товариствами відсутні дієві механізми економічного стимулювання роботи посадових осіб. Наприклад, в системі мотивації практично не використовуються такі показники оцінки ефективності корпоративного управління, як капіталізація (ринкова вартість акціонерного товариства) та капіталізований корпоративний дохід.

Покращення корпоративного управління неможливе також без створення ефективної системи розкриття інформації та забезпечення прозорості емітентів цінних паперів, акції яких повинні перебувати в публічному обігу. У практику вітчизняного корпоративного управління недостатньо впроваджуються сучасні інформаційні технології. Ці та інші висновки ще раз свідчать про необхідність трансформації системи корпоративного управління в Україні з перехідного типу в ринкову систему.

Сучасна українська модель корпоративного управління характеризується рядом особливостей з присутністю компонентів усіх традиційних моделей: відносна «розпиленість» власності (за відсутності ліквідного фондового ринку, низького рівня розкриття інформації та низької активності інституціональних інвесторів); стійка тенденція до концентрації власності й контролю (за відсутності відповідального ефективного власника, уваги до дрібних акціонерів, адекватного фінансування та ефективного моніторингу).

Аналіз досліджень якості корпоративного управління підтвердив чіткий зв'язок між рівнем управління та інвестиційними ризиками. Принцип досить простий: вкладайте гроші в компанії з високим рівнем керованості. За результатами проведених компанією «McKinsey & Co» опитувань 200 найбільших міжнародних інвесторів, які керують сукупними інвестиціями в розмірі 3,25 трлн. дол., було встановлено, що більшість інвесторів згодні платити за акції компаній, в яких корпоративне управління здійснюється ефективно, більше, ніж за акції компаній з «корпоративними проблемами». В Україні більш як половина інвесторів поставили якість корпоративного управління на перше місце порівняно з фінансовими результатами.

Таблиця 1

SWOT-аналіз стану корпоративного управління в Україні

<p>Сильні сторони</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ефективне впровадження сучасних управлінських технологій. 2. Активне намагання керівників корпорацій автоматизувати виробничо-господарські процеси. 3. Постійне підвищення конкурентоспроможності власної продукції корпораціями. 	<p>Слабкі сторони</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність чіткого розмежування прав та обов'язків між власниками корпорацій та виконавчими менеджерами. 2. Відсутність досвіду та знань у керівників у сфері формування та розвитку системи КУ. 3. Слабкий рівень інформаційного забезпечення та інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень.
<p>Можливості</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Інвестування коштів у розвиток людського капіталу. 2. Підвищення репутації фірм. 3. Проведення досліджень та підвищення фахових наукових знань керівництва корпорацій. 	<p>Загрози</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Слабкий рівень виплати дивідендів за результатами звітного періоду. 2. Широкий спектр конфліктів між суб'єктами корпоративного управління. 3. Недосконалість чинного законодавства.

Джерело: сформовано автором

Досвід міжнародних корпорацій свідчить про наступне. Щоб створити в компанії ефективну систему корпоративного управління, необхідно

визначити процедури функціонування організації на таких рівнях: збори акціонерів; рада директорів; вищий менеджмент (перший і другий рівень).

Отже, корпоративне управління в Україні потребує суттєвих змін та удосконалень, адже воно перебуває лише на етапі первинного формування. Досвід становлення корпорацій у високо розвинутих країнах свідчить про те, що лише поєднання зусиль державних органів, інституційних та індивідуальних інвесторів, працівників корпорацій, менеджерів усіх рівнів управління у забезпеченні розвитку корпоративних структур дозволить досягнути очікуваних результатів та сформувати дієву систему корпоративного управління.

Еволюція систем корпоративного управління безпосередньо визначається інституційним середовищем в країні та розвитком ринкових відносин, які в Україні перебувають у стадії становлення. Розуміння характеру та особливостей трансформації системи корпоративного управління в Україні в загальному контексті світових перетворень є необхідним для вироблення ефективної корпоративної політики та стратегії розвитку акціонерних товариств і корпоративних структур, які виступають головною складовою виробничого потенціалу України, та напрацювання напрямків державної стратегії щодо розвитку корпоративного сектора країни загалом.

Література:

1. Євтушевський В. Корпоративне управління: Підручник / Володимир Євтушевський,; Київський нац. ун-т ім. Т.Г. Шевченка ; Ін-т вищої освіти Академії пед. наук України. – К.: Знання, 2006. – 406 с.

2. Супрун Н. А. Особливості формування елементів корпоративного управління у вітчизняній господарській практиці (20-і роки ХХ ст.) / Н.А. Супрун // Історія народного господарства та економічної думки України (збірка наукових праць) 2008 – № 3. – С. 1.

ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Швець А. П., здобувач

*Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова
м. Миколаїв, Україна*

Розвиток та удосконалення технічної бази машинобудування, підвищення ефективності як основного виробництва, так і обслуговування, продуктивності праці залежить від ефективності використання вже наявних ресурсів підприємства, пошуку і знаходження діючих виробничих резервів, орієнтацій на сучасні тенденції світової економіки.

Мотивація й економічне стимулювання є складовою частиною економіко-організаційного механізму впливу на підвищення ефективності функціонування підприємства у всіх напрямках. Тому питання, що стосуються мотивації і стимулювання підвищення ефективності машинобудівного виробництва, удосконалення його технічної бази, процесів обслуговування є актуальними в період сьогодення.

Найбільш активно проблема мотивації трудової діяльності та її вплив на виробництво та продуктивність праці розглядалась в соціологічній літературі. Заслужують на увагу розробки, які представлені в наукових працях Г. Ф. Вітевської, К. К. Грищенко, Н. Г. Здравомислова, В. Г. Подмаркова, А. А. Ручки, В. І. Ядова тощо. У зарубіжній літературі дана проблема розглядалась більш широко. В основі сучасних практичних мотиваційних систем лежать відомі мотиваційні теорії Ч. Барнарда, Е. Мейо, Д. Макгрегора, А. Маслоу, У. Оучі, Ф. Герцберга та ін.

Проблема формування мотиваційного механізму досліджується в роботах українських вчених А. А. Амоши, Г. А. Дмитренко, А. М. Колота, В. Д. Лагутіна, П. С. Маковеєва, Л. П. Червінської тощо.

Аналіз праць з проблем мотивації показав, що всі вчені визначали виключну роль мотиваційних процесів в трудовій діяльності. Тим не менш, визначальним є те, що при колишньому технократському підході основним елементом економічного потенціалу країни, галузі і підприємства виступала матеріально-технічна база виробництва. На цьому ґрунтувалася вся система аналізу відтворювальних процесів, у тому числі, й підхід до господарської ефективності. Критерієм економічних результатів виступали обсяги віддачі речових елементів у виробництві [1, с. 278].

На даний час до центру аналізу соціально-економічного розвитку ставиться залежність економіки від ефективних якісних і структурних зрушень, що прямо і безпосередньо закладено в людині, людському капіталі. У будь-яких політичних та економічних системах людські можливості є визначальними в досягненні поставлених цілей. Саме в людині сконцентовано головний потенціал технічного розвитку – підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності.

Як показують дослідження, частина витрат на оплату праці в структурі собівартості продукції має чітку тенденцію до зниження. Так, у 2010 році вона складала 48%, а в 2015р. – вже 39,3%, тобто за п'ять років частка оплати праці найманих працівників у ВВП знизилась майже на 10%. У переробній промисловості частина відповідних витрат знизилась з 8,6% до 6,42%, тобто більш ніж на 2%. Ці дані свідчать про прогресуюче знецінення заробітної плати, девальвацію її мотиваційних важелів [2].

Для нормального функціонування економіки частка оплати праці у ВВП має складати не менше 60%. У розвинутих країнах (Німеччина, США, Франція) за останні роки цей показник складав біля 60-70%, в Україні він зі складністю досягає 40% та має тенденцію до зниження. Рівень заробітної плати працівників в Україні від 30 до 50 разів нижче рівня заробітної плати працівників країн ЄС. Причина – в рівні загальної продуктивності праці, у тому, на скільки вміло і ефективно використовуються всі ресурси в процесі виробництва, у тому числі і

праця. Україна посідає 132 місце за рівнем ВВП на душу населення серед країн із рівнем нижче середнього. Середній рівень ВВП на душу населення становить: в Україні – 2109 дол. США, у Польщі – 12662 дол. США, у інших країнах ЄС – 37728 дол. США, у Сполучених Штатах Америки – 55904 дол. Подвоївши свій показник Україна може вийти на рівень, який має Білорусь [3].

Підвищення техніко-технологічного рівня виробництва в сучасних умовах кардинально не вирішує проблему підвищення заробітної плати, а техніко-технологічне удосконалення обладнання, що відповідає сучасним вимогам, коштує занадто дорого. Тому, треба чітко усвідомити той факт, що оновити переважну частину зношених основних виробничих фондів в Україні найближчим часом не є можливим. Через що, необхідно більш продуктивно управляти процесом виробництва, підняти на належний рівень допоміжні процеси, застосовувати сильні мотиваційні важелі. Продуктивне здійснення відтворювальних процесів здатне забезпечити розвиток продуктивних сил, так як воно базується на перетворенні факторів виробництва у відповідності до потреб як суспільства у цілому, так і окремих колективів та індивідів на підприємствах промисловості. Таким чином, здійснюючи відтворювальний процес, можна досягти реалізації як колективних, так і власних інтересів.

Для того, щоб забезпечити стабільність розвитку виробництва необхідно розглядати економічний інтерес, як один із основних факторів впливу на нього. Саме він є спонукальним мотивом для дій економічних суб'єктів. У учасників виробництва економічний інтерес «як природна необхідність» існує завжди. Найважливішою її складовою є заробітна плата, рівень якої повинен повною мірою відповідати кількості та якості витраченої праці. На неї впливає кваліфікація учасників виробництва, рівень прогресивності знарядь праці, що використовуються, а також відповідність організаційно-економічних відносин і норм науково-обґрунтованих витрат праці на виконання відповідних часткових виробничих процесів [4, с. 153].

Мотивація і стимулювання – могутні економіко-організаційні механізми підвищення рівня ефективності виробництва та забезпечення розширеного відтворення на рівні підприємства. Вони є основою конкурентоспроможності, як на рівні держави, так і на рівні кожного окремого підприємства. Ці механізми повинні застосовуватися як на самому підприємстві, так і на рівні держави. Можливе тільки комплексне вирішення цієї проблеми при залученні всіх реально існуючих резервів виробництва.

Таким чином, вирішення проблеми мотивації і стимулювання праці робітників підприємства на усіх ланках виробничої системи – це потужний поштовх в напрямку вирішення загальноекономічних проблем.

Література:

1. Погорелова О.В. Розвиток і обслуговування технічної бази машинобудування: [монографія] / О.В. Погорелова, І.М. Єпіфанова / Одеськ. нац. політех. Ун-т. – Одеса: Інтерпринт, 2007. – 297 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Список країн за ВВП (номінал) на душу населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/>
4. Золотарев А.Н. Повышение продуктивности воспроизводственных процессов (на примере машиностроения) : Монография / А.Н. Золотарев. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2004. – 172 с.

МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Шутько Т. І., аспірант

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

Методиці оцінки системи управління витратами в комплексі заходів, спрямованих на вдосконалення економічного механізму господарювання сільськогосподарських підприємств, належить важлива роль. На наш погляд, важливими показниками при оцінці системи управління витратами на рівні процесу виробництва є: поріг рентабельності (поріг прибутку), поріг виробництва та маржинальний дохід.

Якщо використані виробничі фактори (власні та залучені) окупаються, виробничий процес являється рентабельним. Це може бути досягнуто, якщо вартість певного процесу перевищують витрати їх виробництва. Порогом рентабельності називають ціну, при якій всі витрати покриті. Підприємницька прибуток досягається, якщо ціна перевищує поріг рентабельності, тому даний показник також називають і порогом прибутку. Його розраховують на одиницю продукції і зіставляють з ціною реалізації всі витрати, включаючи альтернативні. Таким чином, якщо ціна дорівнює виробничим витратам одиниці продукції, то поріг прибутку вважається досягнутим.

Для обчислення витрат пов'язаних з процесом виробництва використовують показник – поріг виробництва. Недолік розрахунку повних витрат (віднесення постійних і накладних витрат на одиницю продукції) у зв'язку з цим відпадає, і зростає практична цінність отриманих порогових значень. Адже рентабельність певного виробничого процесу залежить не від постійних витрат, а від змінних, так як частина перших існує незалежно від того, виробляється продукція чи ні, і тому на прийняття управлінських рішень вони не впливають. Доцільність подальшого виробництва певної продукції (або його розширення) в короткостроковому періоді дозволяє визначити поріг виробництва тому, що він відзначає пункт, починаючи з якого гранична вартість певного

продукту перевищує маржинальні витрати, які виникають при його виробництві. Тим самим позитивне значення знаходить граничний прибуток. Це означає, що відносно одиниці продукції маржинальні витрати нижче, ніж ціна на продукцію. Таким чином, поріг виробництва є нижньою межею ціни виробництва.

У розмірі вкладу на покриття постійних витрат (маржинального доходу) знаходить відображення сукупний вплив усіх чинників і умов вирощування сільськогосподарських культур. У рослинництві він застосовується в якості економічного критерію порівняння і вибору окремих виробничих процесів, визначає конкурентоспроможність кожного виду овочів. Оцінка системи управління витратами за даним показником, що розраховується на основі маржинальної калькуляції, на наш погляд, являється найбільш обґрунтованою.

У процесі виробництва продукції, а також при прийнятті рішення про розширення, кожне сільськогосподарське підприємство має бути впевненим, що витрати обов'язково окупляться і принесуть прибуток. Таку величину, як сума покриття (маржинальний дохід), доцільно використовувати для розрахунку обсягу виручки, що покриває постійні та змінні витрати підприємства. Визначити скільки коштів заробляє господарство, виробляючи і реалізуючи свою продукцію, щоб окупити постійні витрати і отримати прибуток, дозволить розрахунок маржинального доходу (суми покриття).

На наш погляд, для оцінки системи управління витратами необхідно враховувати альтернативні витрати (витрати втрачених можливостей), так як в різних альтернативних цілях можна використовувати одні й ті ж ресурси, які знаходяться у власності підприємця. Тому сума грошей, яку можна отримати при найбільш вигідному з усіх можливих альтернативних способів використання цих ресурсів являється витратами втрачених можливостей.

Враховуючи вихід продукції і використання виробничих засобів, методика маржинальної калькуляції базується на принципі граничних величин. На практиці підхід до розрахунку маржинального доходу, запропонований економічною теорією, реалізувати досить складно і виникає необхідність спрощення методики розрахунку маржинального доходу, яка забезпечить її багатостороннє використання в практичній діяльності сільськогосподарських підприємств, для чого пропонуємо:

1. За такими статтями, як насіння, мінеральні добрива, засоби захисту рослин, паливно-мастильні матеріали, запасні частини, страхування, очищення та сушіння враховувати тільки умовно-змінні витрати. У цьому випадку не буде різниці за періодом планування і рівнем розширення виробництва.

2. Не враховувати в маржинальній калькуляції диспропорційні витрати, пов'язані з прийняттям рішень при плануванні. Вони із загального маржинального доходу всіх виробничих процесів підприємства повинні відніматися. Перевага даного методу полягає у тому, що маржинальний дохід є дійсним для більшого рівня розширення виробництва. Додаткові

витрати не відносяться на окремі одиниці продукції, а враховуються при плануванні на загальногосподарському рівні.

3. Потреба в найманих робітниках, так і калькуляційна відсоткова ставка, можуть бути розраховані тільки на загальногосподарському рівні, а не на рівні виробничого процесу; витрати від використання оборотного капіталу і праці найманих робітників не повинні враховуватися як стаття в маржинальній калькуляції. В результаті кількість розрахунків, необхідних для визначення окупності виробничих ресурсів, буде скорочено.

4. Вартість побічної і сполученої продукції враховувати при розрахунку грошової виручки, поряд з товарною.

Головна перевага спрощеної методики визначення маржинального доходу – ідеальний інструмент для господарського планування, а метод його розрахунку є легко доступним для огляду і надає точні результати. Дана методика, однак, має недоліки: по-перше, її використання передбачає наявність великого практичного досвіду у менеджера; по-друге, вона обмежує можливість визначення внутрішньогосподарського масштабу конкурентоспроможності виробничих процесів, так як його спотворюють прийняті спрощення.

Розрахунок оцінки системи управління витратами ведеться у наступній послідовності: розраховується маржинальна калькуляція в сільськогосподарському підприємстві, де визначаються змінні витрати і маржинальний дохід на одиницю всіх існуючих виробничих процесів, а потім визначається загальний маржинальний дохід підприємства.

МІЖНАРОДНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Юрій К. К., асистент

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

Значна роль малого бізнесу в економіці країни, проявляється насамперед у розвитку конкуренції, насиченні ринку товарами, створенні нових робочих місць, посиленні економічного потенціалу. Розвиток малого підприємництва в Україні сприятиме вирішенню таких нагальних проблем, як зменшення обсягу трудової міграції і відтоку активної частини населення за кордон, деолігархізації економіки. Частина ВВП, яку виробляють вітчизняні малі і середні підприємства становить лише 15%, тоді як у Німеччині 60%, в Італії – 70%. Це, безперечно, вказує на високий рівень концентрації вітчизняної економіки або в руках великих, часто олігархічних структур, або в держави.

Основними тенденціями функціонування малих підприємств в Україні наразі є переорієнтація з ринків СНД на європейські та підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Нещодавно існувала

думка, що розвивати підприємництво потрібно лише в тому випадку, коли є перспектива постачань продукції на експорт. Однак, з розвитком інтеграційних процесів, виробники усвідомили, що іноземні фірми будь-якої миті зможуть вийти на український ринок зі своєю продукцією, запропонувавши більш широкий асортимент, більш високу якість продукції, більш чітке ціноутворення.

Так, в Євросоюзі, до інтеграції з яким прогне Україна, малий бізнес формує основу соціально-економічного розвитку налічується понад 20 мільйонів підприємств малого та середнього бізнесу, які дають більше половини загального обороту і доданої вартості. В країнах Європейського Союзу на 1000 чоловік припадає близько 42 підприємства, а частка зайнятих в сфері малого підприємництва там складає близько 75% працездатного населення. Найбільшу кількість малих підприємств створено в торгівлі, будівництві та харчовій промисловості [1]. Що стосується України, то ці показники значно нижчі: на 1000 населення – лише близько 3,5 підприємств та, відповідно, лише близько 11% працездатного населення [2].

Такі високі показники розвитку малого бізнесу в Європейському Союзі (ЄС) забезпечує в першу чергу спеціальна політика підтримки малого підприємництва. Її пріоритетними цілями стали: розвиток міжнародної конкурентоздатності національних малих підприємств, створення нових робочих місць, економічне зростання малих підприємств, інноваційна діяльність, трансферт технологій тощо [3, с. 92].

Участь України в програмах та агентствах ЄС є одним із кроків на шляху реалізації стратегічного курсу України на інтеграцію в ЄС. Формат співпраці з програми ЄС у рамках нової фінансової перспективи може передбачати участь української сторони як у статусі партнера (без сплати фінансового внеску), так і повноцінного учасника програми (зі сплатою фінансового внеску). Особливість грантової підтримки малого бізнесу проявляється в тому, що це не кредитні ресурси, а безоплатна допомога, яка надається підприємству на його розвиток. Зокрема, Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) компенсує від 50 до 70% вартості послуг вітчизняних консалтингових компаній, але не більше ніж 10 тис. євро. Що стосується міжнародних експертів-практиків, то такі проекти мають доволі високу вартість – 60-70 тис. євро, тому розмір компенсації може сягати 80% [4].

Зокрема, гранти малому бізнесу надаються на реалізацію консалтингових проектів за участі українських консалтингових компаній або міжнародних експертів-практиків. За їхньою допомогою бізнес може вирішити як вузькоспеціалізовані питання (наприклад, розробка маркетингових стратегій, впровадження стандартів ISO та ін.), так і більш комплексні проблеми – підвищення інвестиційної привабливості, виходу на нові ринки. Перелік програм, до яких мають доступ українські малі підприємства наведено в табл. 1.

**Основні програми ЄС щодо підтримки
розвитку малих підприємств в Україні**

Назва програми	Період	Бюджет	Впровадник програми	Основні напрямки програми
DCFTA Пряма фінансова допомога	2014-2024	10 млн євро, 70 млн євро інвес-тицій	Європейський банк реконструкції та розвитку	програма є частиною підтримки у впровадженні Угоди про вільну торгівлю між Європейським Союзом і Україною.
SME Facility	2010-2020	15.3 млн євро, 150 млн євро інвес-тицій	ЄБРР, KfW, ЄІБ	широкий спектр фінансових послуг та продуктів для малого та середнього бізнесу, які роблять доступнішими «довгі» гроші для малого та середнього бізнесу; позики, зокрема в національній валюті, інвестиції в акціонерний капітал та гарантії.
East Invest	2010 – 2017	14 млн. євро	Консорціум під егідою EURO-CHAMBRES – Асоціації європейських торгово-промислових палат	семінари, тренінги, торговельні ярмарки, підтримка ділових зв'язків між бізнесом в Україні та ЄС, сприяння налагодженню зв'язків з організаціями, які підтримують бізнес в Європейському Союзі, аудит, програми обміну досвідом, консультаційні послуги.
Програма допомоги малому та середньому бізнесу у партнерських країнах Східної Європи	2010-2016	€152010-2016.3 million	Європейський банк реконструкції та розвитку	надання доступу до ноу-хау, залучення місцевих або міжнародних консультантів для вирішення конкретних проблем бізнесу, впровадження найкращих практик на підприємствах, які мають потенціал бути лідерами ринку в майбутньому.

Європейський фонд для Південно-Східної Європи (EFSE)	2005 – необмежений період	974 млн євро	Розпорядник Фонду – Oppenheim Asset Management Services S.à r.l., Люксембург	позики для малих та мікропідприємств, позики для сільських господарств, житлові кредити, що надаються через місцеві комерційні банки, макрофінансові інституції або небанківські організації.
COSME	2014-2020	2,3 млрд євро	європейська мережа підприємств (European Enterprise network)	програми можна класифікувати за трьома напрямками: полегшення виходу на зовнішні ринки; поліпшення умов для конкурентоспроможності; формування культури ведення бізнесу.
Просування інвестицій у сфері енерго-ефективності	2006-2018	9.5 млн. євро	Європейський банк реконструкції та розвитку	кредитні лінії в місцевих банках та надання технічної, фінансової, юридичної допомоги.

Джерело: Складено автором за даними [5]

До донорів грантової програми ЄБРР відносяться: ЄС, уряди Швеції, США та інших країн. У програмі можуть брати участь представники малого і середнього бізнесу з кількістю працівників до 250, стажем праці на ринку більш ніж два роки та доброю динамікою розвитку. Компанії повинні бути приватними, належати не менше ніж на 50% громадянам України, а їхні власники повинні мати добру ділову репутацію.

У 2015 році ЄБРР підтримав 128 підприємств, яким було надано підтримку на загальну суму 1,5 млн. євро і планується збільшити цей показник удвічі. Зокрема, на 2016 рік вже заплановано 165 проєктів, проте реальний попит на такі гранти є приблизно вчетверо вищим. По допомогу подібного типу передусім звертаються підприємства харчової промисловості, потім – торгівлі, ІТ та машинобудування [5].

В Україні сектор малого бізнесу не досяг належного рівня розвитку. Його розвиток гальмують: недостатня фінансова база, недосконала державна політика щодо його підтримки, адміністративні бар'єри, низька ділова активність населення, недосконалість законодавства. Тому для подальшого розвитку малого підприємництва в Україні, важливого значення набуває міжнародна підтримка, як важливий чинник розвитку ринкової економіки.

Література:

1. Annual enterprise statistics. SME Performance Review [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.html
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Зілгалова О.А. Політика сприяння розвитку малого бізнесу: пріоритети і перспективи / Зілгалова О.А. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 3. – Т. 3(111). – С. 92-96.
4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>
5. Національна платформа малого і середнього бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.platforma-msb.org>

CREATIVE ECONOMY AND HUMAN CAPITAL: THE KNOWLEDGE MANAGEMENT ISSUES

ЗНАННЄВИЙ ЦИКЛ ВІДТВОРЕННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ: ЗМІСТ ТА СТАДІЇ

Носик О. М., к.е.н., доцент
Національний фармацевтичний університет
м. Харків, Україна

Інтелектуальний капітал як комплексна форма індивідуального людського капіталу – це капіталізовані знання та інтелектуальні здібності людини, формування і накопичення яких базується на інвестиціях, а використання забезпечує зростання вартості та отримання доходу.

Відтворення індивідуального інтелектуального капіталу охоплює стадії його створення, формування, накопичення і використання та поєднує життєвий час людини і цикли інвестицій у її інтелектуальні здібності і знання.

Знаннєвий цикл – це життєвий цикл знань від моменту їх створення (залучення індивідом) до моменту їх застарівання та знецінення як ресурсу продуктивної діяльності людини, що є джерелом її доходу та інших вигод. Як підкреслює С. Клімов, знання є основоположним компонентом інтелектуальних ресурсів, що замикає у собі всі структурні зв'язки їх формування і використання. Існуючі у формі індивідуального знання, воно є одночасно частиною інтелектуального або людського капіталу» [1, с. 60]. Погоджуючись з точкою зору О. Рязанової, що інтелектуальний капітал є вартістю людських знань [2, с. 36], слід зазначити, що у цьому контексті життєвий цикл знань – це рух їх вартості як інтелектуального капіталу людини. Дохід власника знань є факторним – це плата за користування цим обмеженим ресурсом. Це рента знань або інтелектуальна рента – дохід, підґрунтя якого становить володіння індивідом якісними і продуктивними інтелектуальними ресурсами, що є затребуваними суспільством. «Рента знань, які є невіддільними від організацій або особистостей, виникає як реалізація природної монополії (виключного права) на об'єкти інтелектуальної власності при виникненні нового знання, його втіленні в інноваціях [3, с. 31].

Слід підкреслити, що знаннєвий цикл включає процеси соціалізації, комерціалізації та капіталізації знань та залежить від соціально-економічної системи організації знань суспільства.

Знаннєвий цикл відтворення індивідуального людського капіталу характеризується певною послідовністю етапів руху знань людини, які є складовою її інтелектуального капіталу. Ці знання є: а) загальними і професійними. Слід підкреслити, що загальні знання є основою

інтелектуальних здібностей людини та формування, накопичення і використання спеціальних (професійних) знань. Професійні знання складають ядро інтелектуального капіталу людини як активного економічного агента, саме професійні знання є базовою складовою запасу фірмово-специфічного людського капіталу фірми; б) неявними, тобто є невідокремленими від людини, і явними. Слід підкреслити, що складовою запасу інтелектуального капіталу людини можуть бути і кодифіковані (явні) знання як об'єкт її інтелектуальної власності; в) суб'єктивованими як «ресурс особистості, особлива якість її людського капіталу, що отримує свою оцінку на ринку робочої сили» [1, с. 61]; г) пропозиціональними (знання про «те, що») і прескіптивними, які можна називати технологіями (знання «про те, як») [4, с. 16].

Знаннєвий цикл відтворення інтелектуального капіталу людини відображає рух знань як ресурсу продуктивної діяльності, головними фазами якого О. Марченко і О. Ярмач визначають такі: створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, використання знань як їх об'єктивізація у продуктах (послугах), технологіях [5, с. 14-16]. І. Скоблякова у динамічній моделі функціонування та розвитку інтелектуального капіталу виокремлює такі цикли внутрішньосистемного руху знань: перший – формування інтелектуальних ресурсів та інтелектуального капіталу; другий – самозростання знань у процесі їх використання; третій – реструктуризація інтелектуального капіталу і інтелектуальних ресурсів. «Це по суті їх внутрішній рух, перехід із однієї форми у іншу. Цей цикл важко відстежити у ізолювано чистому виді. Він має прояв у процесі виникнення нових форм знань у відповідь на вимоги життя [6, с. 172].

Узагальнюючи та адаптуючи зазначені підходи до характеристики знаннєвого циклу відтворення інтелектуального капіталу людини, можна запропонувати таку послідовність етапів перетворення знань у інтелектуальний капітал індивіда та його використання у продуктивній діяльності: залучення знань – оволодіння знаннями – накопичення знань – трансформація знань – використання знань – реструктуризація та залучення нових знань. Слід підкреслити, що хоча необхідні знання, як правило, залучаються людиною шляхом використання загальних та спеціальних суспільних каналів їх розповсюдження, можливим є і створення нових знань на кожному етапі знаннєвого циклу інтелектуального капіталу людини, що можна визначити як самозростання знань людини. Необхідність реструктуризації знань обумовлена їх рутинізацією, застаріванням, втратою та появою нових знань. За даними В. Гулько, у сучасний період знання у світі старіють за 3-5 років, щорічно вмирають понад 200 професій і народжуються понад 600 нових [7].

Знаннєвий цикл відтворення інтелектуального капіталу індивіда і суспільний рух знань тісно взаємопов'язані, а їх здійснення безпосередньо залежить один від одного.

По-перше, знання (загальні і спеціальні, існуючі і новостворені) залучаються людиною та стають джерелом формування і накопичення її інтелектуального капіталу, якщо вона здатна оволодіти знаннями та

трансформувати їх у власні інтелектуальні ресурси. При цьому, можливості здійснення зазначених етапів знаннєвого циклу інтелектуального капіталу людини визначаються як її здібностями, так і соціально-економічною організацією знань у суспільстві, від якої залежить рівень та характер доступу до знань. Отже, такі стадії суспільного руху знань, як їх дифузія, соціалізація, комерціалізація, передавання на комерційних чи некомерційних засадах, з одного боку, визначають знаннєвий цикл інтелектуального капіталу людини, з іншого боку, діяльність людини, спрямована на залучення та трансформацію знань, оволодіння ними, їх накопичення, є необхідною умовою їх здійснення.

По-друге, на індивідуальному рівні використання знань як стадія їх суспільного руху, є одночасно етапом знаннєвого циклу інтелектуального капіталу людини. Суспільне використання знань інтегрує їх використання індивідами. По-третє, рух знань потребує інвестицій – державних, корпоративних, індивідуальних та ін. Наприклад, вкладення державою коштів у розвиток каналів поширення знань сприяє не тільки ефективному суспільному руху знань, а і формуванню інтелектуального капіталу людини, отже, по суті, це інвестиції у індивідуальний людський капітал. У свою чергу, витрати людини на формування і накопичення її знаннєвих ресурсів є інвестиціями у суспільний рух знань.

Знаннєвий цикл відтворення інтелектуального капіталу людини в сфері інноваційної діяльності є складовою інноваційного циклу, лінійна модель якого представлена послідовністю таких його стадій, як: поява ідеї – її обговорення і експертиза – вивчення ринку – попередні дослідження і оцінка технічної здійсненності – оцінювання витрат, ринкового потенціалу і цін – НДДКР (науково-дослідницькі і дослідно-конструкторські розробки) – проектування – дрібносерійне виробництво – повномасштабне виробництво – масова реалізація. Оскільки інноваційний цикл є циклом перетворення нових знань та ідей у інновації, його здійснення, з одного боку, залежить від суспільного руху знань і знаннєвого циклу інтелектуального капіталу, з іншого боку, є чинником відтворення інтелектуального капіталу людини.

Таким чином, відтворення інтелектуального капіталу індивіда є поліциклічним, оскільки сполучає загальний і стадійний відтворювальні (інвестиційні) цикли індивідуального людського капіталу та знаннєвий і інноваційний цикли. Знаннєвий цикл індивідуального інтелектуального капіталу і суспільний рух знань тісно взаємопов'язані, що актуалізує доступ до знань як важливу умову інноваційного відтворення людського капіталу.

Література:

1. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества: монография / С. М. Климов. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.
2. Рязанова О. Интеллектуальный капитал в системе экономических категорий / О. Рязанова // Экономические науки. – 2011. – № 6 (79). – С. 36-47.

3. Макаров В. Интеллектуальная собственность: правовые и экономические вопросы формирования / В. Макаров, А. Козырев, Г. Микерин Г. // Рос. эконом. журн. – 2003. – № 5, 6. – С. 14-36.

4. Мокир Дж. Дары Афины. Исторические истоки «экономики знаний» / Джоэль Мокир. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. – 408 с.

5. Марченко О. С. Національна інноваційна система як інтегратор знань : монографія / О. С. Марченко, О. В. Ярмак. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2012. – 212 с.

6. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование / В. Т. Смирнов, И. В. Сошников, В. И. Романчин, И. В. Скоблякова и др. ; под ред. д.э.н., проф. В. Т. Смирнова. – М.: Машиностроение-1, Орел: ОрелГТУ, 2005. – 513 с.

7. Гунько В. І. Показники, індикатори та критерії розвитку інтелектуального потенціалу зайнятого населення [Електронний ресурс] / В. І. Гунько. – Режим доступу: <http://cibs.ck.ua/rs/scien/spub/14/61pik.pdf>.

КОМПЕТЕНТНІСТЬ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

Романюк Н. М., науковий співробітник

*Інститут державного управління у сфері цивільного захисту
м. Київ, Україна*

Головною метою української системи освіти, що визначені Національною доктриною розвитку освіти України ХХІ століття, є створення умов для розвитку і самореалізації кожної особистості та забезпечення високої якості освіти [1].

Підготовка фахівців у будь-якій сфері повинна здійснюватись на новій концептуальній основі в рамках компетентнісного підходу. Компетентність – це ступінь кваліфікації працівника, яка дозволяє успішно вирішувати задачі, що стоять перед ним. Вона визначає здатність працівника якісно і безпомилково виконувати свої функції як у звичайних, так і в екстремальних умовах, успішно освоювати нове і швидко адаптуватися до умов, що змінюються.

Виділяють такі види компетентності:

1) функціональна (професійна) компетентність: характеризується професійними знаннями та умінням їх реалізовувати. Вимоги до професійної компетентності багато в чому залежать від рівня управління і характеру посади. Сьогодні для вищих керівників скорочується значення спеціальних та зростає роль методичних і соціальних знань і навичок, здібностей в області спілкування, керівництва з робітниками, здатності сприймати та інтерпретувати інформацію. В основі професійної компетентності полягає професійна придатність, що являє собою сукупність психічних і психофізіологічних особливостей людини, необхідних для здійснення ефективної професійної діяльності. В умовах сучасного етапу науково-технічного прогресу чітко прослідковується

тенденція до швидкого старіння знань і досвіду персоналу, що виражається у відставанні індивідуальних знань і досвіду від сучасних вимог до посади і професії;

2) інтелектуальна компетентність: виражається у здатності до аналітичного мислення і здійснення комплексного підходу до виконання своїх обов'язків;

3) ситуативна компетентність: означає вміння діяти відповідно до ситуації;

4) часова компетентність: відображає вміння раціонально планувати і використовувати робочий час. Вона містить адекватну оцінку витрат часу («почуття часу»), вміння конструювати програму досягнення мети в часовому континуумі (просторі), правильно визначати витрати часу;

5) соціальна компетентність: передбачає наявність комунікаційних і інтеграційних здібностей, вміння підтримувати відносини, впливати на людей, домагатися свого, правильно сприймати та інтерпретувати чужі думки, висловлювати до них відношення, вести бесіди і т.д. Соціальна компетентність містить: знання етики ділового спілкування; вміння запобігати і відносно безболісно вирішувати конфлікти; вміння швидко і правильно передавати інформацію; вміння налагоджувати комунікації; вміння давати ясні і чіткі завдання і відповідно мотивувати робітників; вміння тактовно вказувати на недоліки, коректно робити зауваження, викликати довіру і т.п. Такого роду знання та вміння необхідні усім робітникам, а особливо – керівникам, оскільки у сучасному виробництві від злагодженості і гармонійності відносин у групі багато в чому залежить успіх підприємства в цілому.

Дослідження управління персоналом забезпечує формування не тільки соціальної, але багато в чому інтелектуальної і часової компетентності працівників усіх рівнів, і в першу чергу – керівників. В сучасних умовах цінність цих якостей для ефективної діяльності неухильно підвищується. Знання науки управління персоналом виступає найважливішою складовою частиною професійної компетентності керівників.

Ефективність функціонування єдиної державної системи цивільного захисту залежить від поєднання її організаційних, інформаційних, матеріально-технічних ресурсів з наявним людським потенціалом суб'єктів забезпечення цивільного захисту. У Кодексі цивільного захисту визначено повноваження суб'єктів цивільного захисту, які реалізується через конкретні дії посадових осіб і фахівців, діяльність яких пов'язана з організацією та виконанням завдань цивільного захисту. Ефективність цих дій, у свою чергу, залежить від сукупності сформованих функціональних компетентностей у сфері цивільного захисту, сукупність яких визначає професійний потенціал керівного складу і фахівців для ефективного виконання завдань в сфері цивільного захисту.

Функціональна компетентність (у сфері цивільного захисту) – це здатність фахівця виконувати коло повноважень (компетенцій) з питань захисту населення, запобігання, реагування та ліквідації надзвичайних ситуацій на підґрунті реалізації свого професійного потенціалу (знань, навичок, умінь, алгоритмів, способів мислення тощо) у власній технології

професійної діяльності для виконання (реалізації) завдання – досягнення суспільного результату та вирішення складних завдань цивільного захисту.

Сукупність цих компетентностей всіх посадових осіб, що виконують завдання в сфері цивільного захисту, являє собою кадровий потенціал суб'єкту забезпечення. Отже, кадровий потенціал суб'єктів забезпечення цивільного захисту – це загальна (кількісна та якісна) характеристика функціональних компетентностей (в сфері цивільного захисту) осіб, діяльність яких пов'язана з виконанням спеціальних завдань у сфері цивільного захисту. До загальних спеціальних завдань у сфері цивільного захисту відноситься: управління у сфері цивільного захисту; запобігання надзвичайним ситуаціям; захист населення і територій; ліквідація наслідків надзвичайних ситуацій тощо [2].

Управління цивільним захистом це процес прийняття і виконання управлінських рішень, які спрямовані на зниження ймовірності виникнення надзвичайної ситуації та мінімізацію її можливих наслідків до меж прийняттого ризику, через запровадження комплексу організаційних, інженерно-технічних та інших превентивних і оперативних заходів. Головним завданням для посадових осіб, які організують здійснення заходів цивільного захисту (керівний склад), є здатність розв'язувати складні задачі і проблеми, що виникають у надзвичайних ситуаціях та характеризуються невизначеністю умов і вимог. Для посадових осіб, які обіймають керівні посади в органах державної влади, органах місцевого самоврядування та у суб'єктах господарювання, зміст навчання формується з урахуванням особливостей їх функціональних обов'язків і включає питання набуття умінь управління людськими ресурсами, силами і засобами цивільного захисту.

Наявність певного досвіду прийняття управлінських рішень має відігравати позитивну роль під час визначення алгоритму дій, спрямованих на ліквідацію надзвичайних ситуацій, вибір необхідних сил та засобів, рівень комунікації та взаємодії із суміжними структурами та підрозділами.

Отже, **КОМПЕТЕНТНІСТЬ** = мобільність знань + гнучкість методу + критичність мислення. **КОМПЕТЕНТНИЙ**: який має достатні знання в якій-небудь галузі; добре обізнаний, тямущий; який ґрунтується на знанні, кваліфікований; який має певні повноваження, повноправний, повновладний [3,4]. Безумовно, посадові особи, які уособлюють в собі такі якості, будуть вельми компетентними спеціалістами.

Література:

1. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року / Указ Президента України від 25.06.2013 р. № 344/2013.
2. Михайлов В.М., Гелдаш С.В., Ткачов О.Ф., Янько В.К., Арнауток О.Г. Кадровий потенціал суб'єктів забезпечення цивільного захисту: регіональний аспект, Методичний посібник, 2014. – 154 с.
3. Ожегов С.И. Словаъ русского языка: 70000 слов / Под ред. Н.Ю. Шведовой. – 23-е изд., испр. – М.: Русский язык, 1990. – 917 с.

4. Новий тлумачний словник української мови(у трьох томах). том 1, А – К / Укладачі: В.В. Яременко, О.М. Сліпущко. – Київ, Вид-во «АКОНІТ», 2006. – 926 с.

5. Шадриков В.Д. Новая модель специалиста: инновационная подготовка и компетентностный подход // Высшее образование сегодня. – № 8. – 2004. – С. 26-31.

КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ ПЕРИОД РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Шарко М. В., д.э.н., профессор

*Херсонский национальный технический университет
г. Херсон, Украина*

Алексеев А. В., аспирант

*Херсонский национальный технический университет
г. Херсон, Украина*

В стратегическом плане не существует альтернативы направлению развития, ориентированному на качественные характеристики выпускаемой продукции. Создание конкурентных преимуществ возможно путем внедрения инновационной модели развития, поскольку в период глобализации конкурентные преимущества получают те сектора экономики, где с наименьшими затратами на получение результатов быстрее и эффективнее достигается их применение, поэтому разработка мероприятий по использованию инновационных знаний в экономике и продвижению инновационной продукции на рынок представляет не только научный, но и практический интерес.

Анализ публикаций по обозначенной проблеме показывает, что, недостаточно изученными остаются вопросы формирования эффективной системы управления инновационными процессами в рамках определения базовых детерминант бизнес-среды [1-4].

Развитие инновационной экономики, основанной на экономике знаний, – непрерывно возобновляющийся процесс, который включает комплекс определяющих характеристик. При этом изменяются источники создания добавленной стоимости, которую ранее обеспечивали промышленные индустриальные предприятия. Ныне доминирующая роль в создании добавленной стоимости играют высокотехнологические, наукоемкие производства. Все большую долю ВВП обеспечивают разные виды услуг, в первую очередь наукоемкие. Знания и инвестиции в них непосредственно влияют на экономический рост и развитие экономики.

В государстве наблюдается гигантское потребление природных ресурсов, что создает дефицит их расходования в энергетике, сельском и лесном хозяйствах и т.д. и свидетельствует о затратном характере

экономики. Роль факторов производства является определяющей не только в экономике, но и в развитии общества. Появление нового фактора производства – информации и знаний – обусловило возникновение и распространение информационной экономики или экономики знаний.

Проблема технологической отсталости требует для ее разрешения активизации инновационной деятельности и трансформации целей управления. Поскольку одним из главных ориентиров при выборе направлений развития производства являются технико-технологические возможности предприятия, возникает необходимость разработки инструментария, позволяющего обеспечить своевременную и адекватную реакцию на изменения рыночной среды.

Эффективность управленческой деятельности определяется усиливающейся ролью интеллекта и компетенций, которые персонифицированы в личности. Результативная составляющая инновационной деятельности определяется такими составляющими процесса управления как генерация знаний и идей, ресурсное обеспечение и организационное управление инновационной деятельностью, которые взаимодействуют между собой. Спираль управления знаниями в трансформационный период развития экономики, отображает стратегические направления деятельности предприятия, мотивирует персонал к активной работе (рис. 1).

Одним из недостатков, тормозящих внедрение инноваций, являются масштабы их распространения. Недостаточные масштабы внедрения, низкая скорость распространения нововведения и освоение их в производстве характеризуют современное состояние инновационной деятельности, и только развитие компетенций персонала может изменить сложившуюся ситуацию.

К основным причинам, сдерживающим развитие интеллектуальной собственности и инновационной деятельности, следует отнести:

- низкий уровень качества высшего образования в большинстве наукоемких и инновационно ориентированных отраслях знаний;
- отсутствие координации взаимодействий науки с производством;
- структурная трансформация науки в государстве, не взаимосвязанна с заданиями модернизации национальной экономики;
- научно-технический потенциал Украины, в своем большинстве не ориентирован на рынок, существует явление психологической и профессиональной неподготовленности большинства научных сотрудников к инновационной деятельности;
- коммерциализация научно-технических разработок и изобретений, не отвечающая условиям рыночной конъюнктуры.

На основе обобщения имеющегося опыта наращивания интеллектуального потенциала персонала, проводимых в этом направлении, предлагается следующий набор стратегий трансформации знаний:

- стратегия синектики, т.е. использование достижений в различных областях науки и их применимости к изучаемой предметной области;

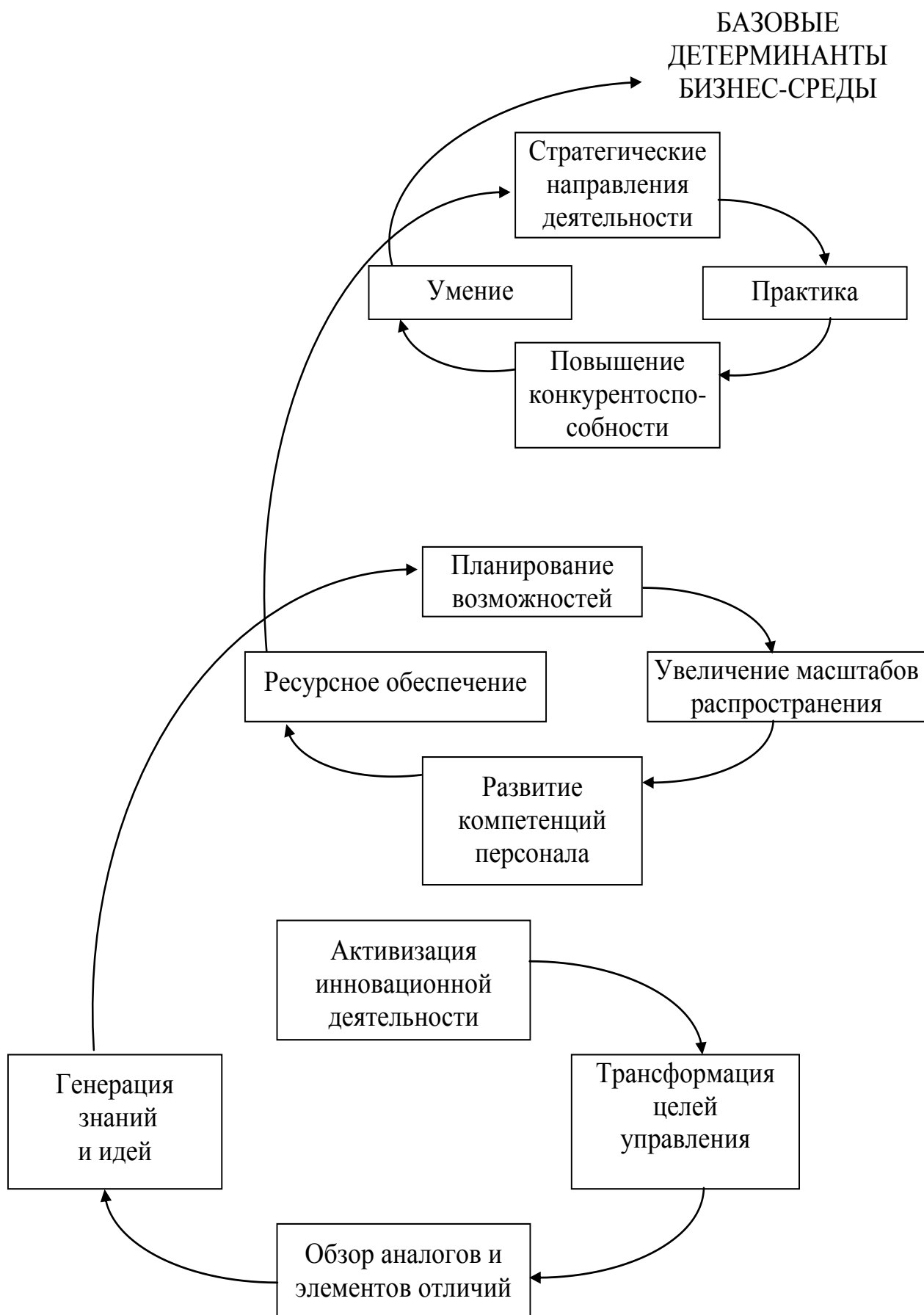


Рис. 1. Спираль управления знаниями в трансформационный период развития экономики

- бизнес-стратегии, т.е. выход на новые сферы бизнеса, минимизация затрат, снижение материалоемкости, повышение эффективности основного капитала;

- стратегия трансферта знаний;

- стратегия ориентации на потребителя;

- стратегия менеджмента в условиях неопределенности и риска;

- стратегия системной трансформации информационных данных.

Последовательность использования стратегий в условиях неоднозначности и непредсказуемости внешней среды должна основываться на выборе альтернатив дерева решений с детерминированными оценками, поскольку использование разных видов стратегий приносит разную отдачу в экономические результаты.

Необходимым условием для превращения научных знаний в инновации и экономические результаты является качество человеческого капитала – соответствующая восприимчивость человеческих ресурсов к новым знаниям и их готовность преобразовывать их в новые экономические блага, представленные товарами и услугами в рыночном секторе экономики. Рассмотренные стратегии трансформации знаний, проявляющиеся в повышении компетентности персонала, при своей реализации являются эффективным средством экономического развития общества.

Литература:

1. Шарко М.В. Комерціалізація інтелектуальної власності при трансфері технологій в реальний сектор економіки / М.В. Шарко // Проблеми Економіки. – 2015. – № 1. – С. 168-173.

2. Миндели Л.Э. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний / Л.Э. Миндели, Л.К. Пипия // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 3. – С. 115-136.

3. Федулова Л.І. Проблеми інноваційних трансформацій у корпоративному секторі економіки України / Л.І. Федулова // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 38-40.

4. Шарко М.В. Формирование политики наращивания интеллектуального потенциала / М.В. Шарко, Ю.В. Панченко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6 (156). – С. 30-40.

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВЕДЕННЯ КРЕАТИВНОГО БІЗНЕСУ

Швець Є. В., асистент

*Харківський національний університет
будівництва та архітектури
м. Харків, Україна*

Бойко К. О., асистент

*Харківський національний університет
будівництва та архітектури
м. Харків, Україна*

Сьогодні, все більша увага приділяється людському фактору, який є генератором знань, а ефективне управління знаннями призводить до успішної діяльності підприємства. Тому особливої актуальності в наш час набуває дослідження теоретичних і практичних аспектів управління знаннями у веденні креативного бізнесу.

Дослідженнями проблем економіки знань та управління знаннями займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: В.Р. Букович, Р.Л. Уільямс; Ю.Я. Вовк, А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова, Д. Костигін, А.Н. Криштафович, М.К. Мариничева, Б.З. Мильнер, Е. Монахова, В.В. Томах [1–9] та інші. Вагомий внесок у дослідження проблеми креативності та інтелекту зробили науковці, зокрема: Н.Т. Мала, Д.К. Зінкевич, І.М. Підкамінний, О.В. Самокиш, Д. В. Ушаков [10–13] та інші. Не зважаючи на значну кількість наукових праць щодо функціонування економіки знань, разом із тим, на сьогодні невирішеними питаннями залишаються проблеми управління знаннями на підприємстві та не існує цілісного погляду на цю нову сферу управлінської діяльності.

Метою статті є уточнення сутності поняття «управління знаннями», дослідження сучасних підходів до управління знаннями на підприємстві, дослідження впливу креативності та інтелекту персоналу в управлінні організацією та ведення креативного бізнесу.

Наукова економічна література налічує багато визначень поняття «управління знаннями» через комплексність та багатогранність. Управління знаннями розглядають як процес, засіб досягнення мети, науку або дисципліну, стратегію, технологію. Прикладом процесного підходу до визначення можна навести трактовки більшості науковців [1; 2; 7; 9]. Зокрема, В.Р. Букович та Р.Л. Уільямс визначають управління знаннями як процес, за допомогою якого організація накопичує багатство, опираючись на свої інтелектуальні чи засновані на знаннях організаційні активи [1]. Управління знаннями як засіб досягнення мети розглядає В. Костигін [4]. На думку А.Н. Криштафовича, управління знаннями можна розглядати як нову дисципліну, яка забезпечує інтегрований підхід до створення, збирання, організації доступу і використання інформаційних ресурсів організації [5]. Наведено теоретичне підґрунтя

розвитку системи управління знаннями як науки. О.М. Монахова вважає, що управління знаннями можна розглядати як технологію, яка охоплює комплекс формалізованих методів, а саме: пошук та отримання знань із живих та неживих об'єктів; структурування та систематизацію знань; аналіз знань; оновлення знань; поширення знань; генерацію знань [8]. У роботі М.К. Марінічевої під управлінням знаннями підрозумівається створення організаційних, технологічних та комунікаційних умов, за яких знання та інформація будуть сприяти рішенням стратегічних і тактичних завдань» [6, с. 19]. Тобто управління знаннями визначається як стратегія підприємства, спрямована на виявлення, акумулювання та ефективно використання наявної на фірмі інформації, досвіду і кваліфікації співпрацівників. Як видно з наведених вище визначень, знання стає основним ресурсом підприємства в конкурентній боротьбі. На наш погляд, управління знаннями треба розглядати як інструмент для оброблення інформації та як процес, в основі якого є людина – носій знань та практичного досвіду. Причому, в процесі управління знаннями мають приймати участь всі працівники підприємства з метою перетворення особистих знань в корпоративні з тим, щоб вони могли бути використані у всій організації.

Отже, знання стають центральним виробничим і стратегічним активом, успіх організації все більше залежить від її спроможності виробляти, збирати, зберігати і поширювати знання. Завдяки знанням організації стають більш ефективними, особливо при використанні дефіцитних ресурсів [3]. При цьому, управління знаннями можливе за наявності людського фактору, якому притаманні креативність, творчість та інтелект. Аналіз літературних джерел [10–13] та власні дослідження дають змогу розглядати, креативність як здатність шукати рішення у нестандартній ситуації, здібності індивіда, що характеризуються здатністю до продукування та практичної реалізації принципово нових ідей. Найбільш повним, на наш погляд, є визначення надане Малою Н. Т., креативність – це розумова й практична діяльність, результатом якої є генерація нових, оригінальних ідей, цінностей, виявлення нових фактів у відповідь на потреби організації, чи наявні у неї можливості, а також формування і розвиток творчого потенціалу працівника, що приводить до ефективної діяльності [10]. Під інтелектом слід розуміти розумові здатності та мислення людини, які можуть адаптуватися до вирішення різних завдань. Варто зазначити, що саме поєднання сукупності колективних та індивідуальних знань, вмінь, інтелекту, досвіду та креативності персоналу, необхідних для рішення поточних та стратегічних завдань підприємства допоможе йому розвиватися. Тому, творчий, креативний та інтелектуальний підхід дає можливість знайти нові, унікальні рішення у стрімко мінливому середовищі.

Головним джерелом прибутку підприємства являються нові знання. Креативна, творча та інтелектуальна людина є носієм цих знань, тому саме людський ресурс є запорукою успіху організації. Варто зазначити, що ефективно управління знаннями є основним інструментом ведення креативного бізнесу, яке забезпечує конкурентні переваги, будується на

поєднанні культури знань, процесу отримання, розповсюдження та вдосконалення знань, а також використання нових інформаційних технологій.

Література:

1. Букович В.Р. Управление знаниями: руководство к действию / В.Р. Букович, Р.Л. Уилльямс. – М. : Изд-во ИНФРА-М, 2002. – 504 с.
2. Вовк Ю.Я. Організаційно-інформаційна підтримка управління знаннями промислового підприємства : автореф. дис.... канд. екон. наук : 08.00.04 / Юрій Ярославович Вовк. – Луганськ, 2010. – 20 с.
3. Гапоненко А. Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. – М., : Эксмо, 2008. – 400 с.
4. Костыгин Д. Управляешь знаниями – управляешь миром / Д. Костыгин // Экономист. – 2005. – № 4. – С. 4-5.
5. Криштафович А.Н. Управління знаннями – перспективний напрямок менеджменту // Управління та маркетинг. – 2003. – № 1. – С. 22-25
6. Мариничева М.К. Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков / М.К. Мариничева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
7. Мильнер Б.З. Управление знаниями. Эволюция и революция в организации / Б.З. Мильнер. – М. : Изд-во ИНФРА-М, 2003. – 178 с.
8. Монахова Е. Управление знаниями – Рондо каприччиозо планетарного масштаба / Е. Монахова // Маркетинг. – 2005. – № 7. – С. 36-44.
9. Томах В.В. Аналіз розвитку поняття «управління знаннями» / В.В. Томах // Бізнес Інформ. – 2011. – № 11. – С. 84-86.
10. Мала Н.Т. Креативність як складова ефективного управління. Електронний ресурс. / Н.Т. Мала [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12412/1/004_Kreativn%D1%96st%20jak%20sk_18_23_704.pdf
11. Зінкевич Д.К. Сутність креативного менеджменту і його місце в системі управління машинобудівним підприємством / Д.К. Зінкевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 182-187.
12. Підкамінний, І.М. Креативний менеджмент в системі менеджменту підприємства [Текст] / І.М. Підкамінний, О.В. Самокиш // Економіка та менеджмент: перспективи розвитку : матеріали доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 22-24 червня 2012 р. / За заг. ред.: О.В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2012. – С. 109-110.
13. Ушаков Д.В. Интеллект: структурно-динамическая теория / Д.В. Ушаков. – М.: Ин-т психологии РАН, 2003. – 354 с.

ЮРИДИЧНА ФІРМА ЯК ОРГАНІЗАЦІЯ, ЩО НАВЧАЄТЬСЯ

**Шевченко Л. С., д.е.н., професор,
завідувач кафедри
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого
м. Харків, Україна**

Сучасна юридична фірма є організацією, що навчається: вона здатна створювати, набувати і управляти знаннями, поповнюватися оригінальними ідеями і сучасними системами мислення. Таку організацію відзначають високий рівень кваліфікації та професійної відповідальності персоналу, когнітивізація діяльності і нові підходи до управління.

Більшість українських ЮФ орієнтовані на залучення досвідчених юристів. Нерідко це відбувається шляхом «латерального», «горизонтального» найму, пов'язаного з тим, що людина переходить з однієї фірми до іншої на ту ж саму позицію. Наприклад, партнер із однієї фірми переходить відразу на позицію партнера до іншої фірми, не витрачаючи час на те, аби дістатися в ній до такої позиції. Але дозволити собі це можуть лише ті гравці ринку, які є найбільш гнучкими та динамічними у своєму розвитку. У решті випадків до управління знаннями юристів ЮФ має спонукати вся система менеджменту.

По-перше, йдеться про навчання й оновлення знань юристів усередині самої ЮФ. За оцінками британського журналу *The Lawyer*, юридична освіта глобалізується. Скажімо, у США та Великій Британії буде можливість здобути юридичний ступінь відразу в двох основних юрисдикціях – британський LLB (*Legum Baccalaureus*) і американський JD (*Juris Doctor*). Разом із цим прогнозується зростання популярності навчання саме на робочому місці, як це поширене в бухгалтерських фірмах, які наймають студентів, яким ще 18 років, а через п'ять років одержують не просто кваліфікованого фахівця, а й людину, яка знає специфіку роботи фірми і перевіреного члена команди. Таку практику вважають реальною для великих юридичних компаній [1]. В Україні ЮФ роблять ставку на роботу з майбутніми працівниками безпосередньо в навчальних аудиторіях юридичних факультетів і ВНЗ, де провідні фахівці фірми викладають юридичні дисципліни та проводять професійні тренінги з випускниками. Або організують постійне підвищення рівня професійної підготовки і кваліфікації своїх юристів.

По-друге, важливим чинником формування потреб у знаннях має стати мотивація праці. У Європі та США широко використовуються дисконтовані та усереднені погодинні ставки, фіксовані та граничні тарифи, гонорари успіху. В українських ЮФ найбільш популярною є система «оклад + премії». При цьому намагаються, аби система преміювання була прозорою і зрозумілою всім працівникам, а критерії преміювання універсальними. Проте такий критерій, як «дохідність» юриста, призводить до несправедливості в оплаті адміністративного

персоналу і тих юристів, які залучені до внутрішніх проектів *pro bono*. Встановлення премій за реалізацію окремих специфічних проектів не дає можливості їх отримувати тим, хто виконує рутинну роботу. Вирівняти ситуацію і зорієнтувати юристів на опанування новими знаннями намагаються через використання різних бонусів у межах «компенсаційних пакетів»: ЮФ бере участь у навчанні або підвищенні кваліфікації юриста, відшкодовує повністю або частково витрати, пов'язані з одержанням свідоцтва про право на заняття адвокатською діяльністю, посвідчення водія тощо [2].

По-третє, вкрай важливим мотиватором до знань, особливо для молоді, є перспектива кар'єрного зростання в ЮФ. Для цього кадрову роботу ЮФ доцільно будувати навколо систем білінгу та грейдингу, які вже тривалий час застосовуються у США.

Білінг – це спеціальна, як правило, автоматизована система обліку наданих послуг, їх тарифікації і виставлення рахунків для оплати. У більшості юридичних фірм США обов'язком кожного працівника – від асистента юриста до управляючого партнера – є щоденний звіт про затрачений час. Облік ведеться як стосовно клієнтських проектів, так і тих видів діяльності, які безпосередньо не пов'язані з дорученнями клієнтів (ділові зустрічі, дослідницька робота, навчання молодшого персоналу тощо). Це забезпечує прозорість роботи кожного співробітника і партнерів, можливість зробити висновки про ефективність їх роботи, враховувати при нарахуванні премій та кар'єрному зростанні [3].

В Україні, як зазначають самі юристи, ЮФ не мають єдиного розуміння стандарту професійної білінгової системи. Так, у ЮФ «ILF» використовується вже четверте покоління власної білінгової програми, яка повністю забезпечує юристів та менеджерів необхідною обліково-управлінською інформацією та підтримкою документообігу, обслуговується незалежно від зовнішніх провайдерів ІТ-послуг. АК «Кравець, Новак і Партнери» використовує у своїй роботі систему Terrasoft, яка включає базові модулі «Управління клієнтською базою», «Облік робочого часу», «Управління проектами» та «Управління фінансами». ЮК «Альянс Ратушняк і Партнери» впроваджує систему «Каскад білінг», адаптовану для вимог юридичного бізнесу. Ті ж ЮФ, які поки що не використовують білінгові системи, посилаються на ризик залежності від розробників, ризик витоку інформації, потреби в значних ресурсах часу та фінансів на запровадження системи [4].

Грейдинг посад означає їх ранжирування за певними критеріями (потрібним рівнем кваліфікації працівників, ступенем відповідальності, самостійності, умовами роботи тощо) з метою порівняння їх внутрішньої цінності для організації із зовнішньою цінністю на ринку, незалежно від того, який саме працівник обіймає ту чи іншу посаду. В результаті створюються матриці грейдерів (професійних профілів) з детальним описом компетенцій по кожному грейду для обґрунтування кількісних і якісних параметрів персоналу та перспектив переміщень працівників. Найчастіше градація відбувається за такими ступенями: молодший юрист, юрист, старший юрист, молодший партнер, партнер, старший партнер.

Тобто персонал може самостійно прогнозувати перспективи свого професійного розвитку і кар'єрного зростання. Важливо, що якісний стрибок залежить не від тривалості роботи, а від особистих ділових якостей, оволодіння відповідним набором професійних знань і навичок, виконання службових вимог і досягнутих результатів [5; 6, с. 121-123]. Грейдинг працівників ураховує і цінність виконуваної роботи, і цінність самого працівника залежно від рівня його особистих професійних якостей та результатів роботи.

В українських ЮФ існують аналоги грейдингових систем. Так, в ЮФ «Integrites» для оцінки ефективності роботи розроблено уніфікований документ «Шлях до партнерства», у якому чітко прописано основні рівні кваліфікації, а також вимоги і досягнення для кожного кар'єрного ступеня. Використовують систему KPI (Key Performance Indicators), набір яких варіюється залежно від рівня кваліфікації юриста: за досягнення кожного *KPI* нараховуються певні бонуси. Враховуються: якість роботи; рівень ініціації проекту – залучення юриста до комунікацій із клієнтом та його роль у веденні проекту; PR-активність юристів [2].

Для молодих фахівців важливе значення має розроблення індивідуального плану розвитку. У західних компаніях такий план виконує кілька функцій: 1) є інструментом визначення перспективи юриста в ЮФ: він повинен бути націлений на удосконалення своєї професійної компетенції, а в довгостроковій перспективі – стати професіоналом у своїй практиці; 2) дає можливість фірмі бути конкурентоспроможною на ринку праці, оскільки вона виявляє юристів, які своїми професійними і особистісними якостями найбільш відповідають цілям організації; 3) обґрунтовує напрями розвитку самої юридичної фірми [7].

Отже, якщо ЮФ хоче розвиватися, навчання і професійне зростання працівників повинно бути стрижнем її політики, а партнери створювати для цього всі необхідні умови.

Література:

1. Лахути Н. Прогноз юридической отрасли по версии The Lawyer [Електронний ресурс] / Н. Лахути. – Режим доступу : <http://www.lawfirmmanagement.ru/publications/articles/241-legal-branch-the-lawyer.html>.
2. Мотивируй и побеждай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lawfirmmanagement.ru/publications/articles/157-motivation-in-lawfirms.html>.
3. Махнева А. Юристы в поиске технологий [Електронний ресурс] / А. Махнева. – Режим доступу : http://www.intellectpro.ru/press/works/yurist_v_poiske_tehnologiy.
4. Руженцева Є. Юристы зводять рахунки [Електронний ресурс] / Є. Руженцева // Український юрист. – 2012. – № 10. – Режим доступу : <http://www.ukrjurist.com/?article/252>.
5. Лушечкина М. Управление персоналом юридической фирмы [Електронний ресурс] / М. Лушечкина // Legal Success. – 2011. – Сентябрь. – Режим доступу : http://www.intellectpro.ru/press/works/upravlenie_personalom_yuridicheskoy_firmy.

6. Юридична фірма: пошук моделі ефективного менеджменту : наук.-практ. вид. / Л. С. Шевченко, С. М. Макуха, О. С. Марченко, О. В. Овсієнко та ін. – Х. : Право, 2014. – 204 с.

7. Михальская Н. Развитие персонала юридической фирмы в комплексе мероприятий по развитию компании [Электронный ресурс] / Н. Михальская. – Режим доступа : <http://www.lawfirmmanagement.ru/publications/articles/86-personnel-development>.

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

ПРОБЛЕМИ, ЩО ВИНИКАЮТЬ ПРИ УПРАВЛІННІ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Обозна В. В., аспірант

*Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

В сучасних умовах, коли сільськогосподарські підприємства спрямовані на ринкову економіку, ефективне управління збутовою діяльністю є досить значимою ланкою в функціонуванні підприємства. Важливим завданням управлінців є спрямування та прогнозування діяльності на довгострокову перспективу. Перед агропідприємствами постає задача формування ефективної політики в сфері збуту. І невід'ємним атрибутом цього є реальне визначення проблем, що стоять перед підприємством в управлінні збутовою діяльністю.

Серед причин, що обумовлюють зростання значущості збутової діяльності, слід зазначити такі: переміщення ключових управлінських рішень у збутові ланки, підвищення значення маркетингових методів конкуренції у боротьбі за покупця, раціоналізація збутових процесів; проблеми ефективного функціонування підприємств у довгостроковій перспективі [1].

При управлінні збутовою діяльністю сільськогосподарського підприємства можна відслідкувати пряму залежність як від внутрішнього, так і від зовнішнього середовищ. Ми не можемо не враховувати законодавчу базу, політичну та економічну стабільність держави, соціальну сферу, і, звісно ж, не провести аналіз конкурентних та ринкових відносин.

Отже, проблеми, що виникають при управлінні сільськогосподарськими підприємствами можна поділити на проблеми внутрішнього характеру та проблеми зовнішнього характеру.

До внутрішніх проблем можемо віднести:

1. Проблеми реалізації загальних функцій управління збутом: планування, організації, обліку, аналізу, контролю, регулювання, координації, мотивації [1]. Для того щоб виживати в ринкових умовах і успішно функціонувати, необхідно вміти вчасно попередити можливі зриви в роботі, а це досягається прогнозуванням і плануванням збуту. Залежно від галузевої структури, її специфіки, зміни обсягів попиту, характеру випущеної продукції, її асортименту, регіонів збуту використовують ті чи інші прогнози збуту продукції. Велика увага

приділяється зміні цін на продукцію в плановому періоді, зниженню витрат, підвищенню якості, наданню додаткових послуг без зміни цін, тощо [4].

2. Проблеми реалізації окремих функцій управління збутом: низький ступінь маркетингової орієнтації збуту; недостатнє інформаційне забезпечення; низька ефективність організації системи збуту; недосконала політика управління товарними запасами [1]. В умовах жорсткої конкурентної боротьби за ринки збуту кожен виробник повинен бути готовий до продажу готової продукції, яку потребує споживач. У зв'язку з цим важлива роль відводиться формуванню збутових запасів, їх утриманню і комплектації [4]. Вирішення цієї проблеми дозволить здійснювати управління збутовою діяльністю як цілісною системою.

3. Компанія не вміє знаходити нові можливості. Нерідко буває, що підприємство не змогло знайти нових цікавих можливостей розширення свого ринку; а нові ідеї, запущені компанією, здебільшого зазнали невдач. Підприємству слід розробляти систему визначення можливостей, їх класифікації за пріоритетністю і відбору найкращих [2].

4. Недостатній рівень забезпеченості підприємств фінансовими ресурсами, насамперед брак оборотних коштів для розрахунку за постачання товарів на умовах попередньої оплати [1].

5. Товарна і сервісна політика вимагають більш жорсткого підходу. На підприємстві необхідно здійснювати суворий контроль за асортиментом і комплексом послуг [2].

6. Недостатня гнучкість організаційної системи управління збутом.

7. Компанія не змогла максимально скористатися технологічними можливостями. Сюди ми можемо віднести підприємства, які мінімально використовують Інтернет; підприємства в яких система автоматизованого продажу застаріла; у відділі маркетингу немає моделей прийняття рішень та ін.. Необхідно постійно оновлювати технології, що дасть конкурентну перевагу на ринку [2].

8. Недосконалість або відсутність стратегічного підходу до управління збутовою діяльністю на підприємстві; недостатнє знання поточного й перспективного стану ринку [5].

До проблем зовнішнього характеру відносимо:

1. Низький рівень купівельної спроможності населення, що є результатом низького життєвого рівня й інфляційних процесів [1].

2. Вимоги дотримання екологічних норм [5].

3. Зміни в законодавстві. Український аграрний ринок, як і ринки в багатьох пострадянських країнах, знаходиться під недосконалим впливом держави, характеризується лібералізацією цін, недостатнім рівнем підтримки виробників сільськогосподарської продукції за рахунок бюджетного фінансування кількості ланок із купівлі сільськогосподарської продукції вказує на чисельність осередків прибутку сільськогосподарської продукції: основними каналами збуту сільськогосподарської продукції є посередники, які її закупають за низькими цінами, що зменшує можливості виробників у формуванні доходів [3].

4. Компанія недостатньо зосереджена на ринку і не достатньо орієнтована на споживачів. Ознаками, що вказують на цю проблему є: погане визначення сегментів ринку; неправильна пріоритизація сегментів ринку; немає менеджерів, відповідальних за сегменти ринку; більшість працівників вважають, що обслуговуванням клієнтів повинні займатися відділи маркетингу і продажу; не практикуються тренінги зі створення культури обслуговування клієнтів; немає заохочень за особливо добре обслуговування клієнтів. Вирішенням цієї проблеми є поділ ринку на сегменти, обрати найкращі з них і досягти сильних позицій у кожному обраному сегменті [2].

5. Розмір відсотка кредитних ставок.

6. Розрив сформованих господарських зв'язків [1].

7. Компанії слід краще визначити своїх основних конкурентів і спостерігати за ними. Ознаками є те, що підприємство занадто зосереджується на найближчих конкурентах і не помічає віддалених конкурентів і технологій, які можуть підірвати її позиції; компанії бракує системи збору і поширення конкурентної інформації. Необхідно знати своїх конкурентів, їхні сильні і слабкі сторони [2].

8. Проблеми, пов'язані з територіальним розміщенням бізнес-партнерів [5].

Даний перелік проблем можна вдосконалювати ще досить багатьма положеннями. У сучасних умовах функціонування, перед сільськогосподарськими підприємствами постає досить велика кількість ризиків, а отже необхідним є використання стратегічного маркетингу та стратегічного менеджменту. Важливим елементом в управлінні підприємством є аналіз поточного стану та визначення проблем та перспектив в майбутньому.

Література:

1. Балабанова Л.В., Митрохіна Ю.П. Управління збутовою політикою. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.

2. Котлер Філіп. Десять смертних гріхів маркетингу: Ознаки і методи вирішення: Пер. з англ. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2006. – 143 с.

3. Мельничук О.І. Проблеми збутової діяльності сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О. І. Мельничук, О. О. Долинська // Наукові праці [Одеської національної академії харчових технологій]. – 2014. – Вип. 46(1). – С. 258-260. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Np_2014_46\(1\)_62](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Np_2014_46(1)_62)

4. Оснач О.Ф. Промисловий маркетинг: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О.Ф. Оснач, В.П. Пилипчук, Л.П. Коваленко – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 364 с.

5. Терент'єва Н.В. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / Н.В. Терент'єва // Ефективна економіка – 2016 – № 2 – Режим доступу до журн.: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2016/21.pdf

КРОСС-КУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ РЕКЛАМНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Оганесова А. В., студентка

*Национальный университет пищевых технологий
г. Киев, Украина*

Процессы глобализации заставляют задуматься о том, как добиться того, чтобы товар, рожденный в одной системе потребительских ценностей, мог эффективно преодолеть «ментальные» границы. Такие границы возникают в силу различий в этнических, национальных культурах, традициях различных стран и народов.

От чего же зависит успех глобальной или международной рекламной кампании? Во многом от того, понятна или нет реклама аудитории в той или иной стране, насколько успешно она учитывает этнонациональные, культурные и исторические особенности конкретной страны. В любом рекламном сообщении есть денотат (рациональная составляющая контента) и сигнификат (эмоциональная составляющая контента) – то, о чем и как говорится. То есть реклама должна быть приспособлена (адаптирована) к особенностям конкретной страны [1].

Различия в отдельных странах, требующие адаптации рекламы:

- различия экономической, политической, социальной системы
- различия уровня технического развития
- различия в развитии и использовании СМИ и каналов рекламы
- различия культуры, традиций
- различия в мироощущении
- различия смысловых, звуковых и прочих ассоциаций
- различия в восприятии цвета
- различия языка
- различия в стилях жизни
- различия в стремлении к достижению соответствующего образа жизни
- различное отношение к рекламе
- различия потребностей, вкусов, пристрастий и предпочтений потребителей
- различия потребительских моделей, ценностей и мнений
- различия функций товара
- различия стадий жизненного цикла товара
- различие в определении позиции товара
- различия в степени готовности к покупке
- различия в способах потребления
- различия конкурентной среды
- различия правовых и деловых систем [2].

О влиянии этих различий на успех или неуспех рекламы ярче всего расскажут некоторые примеры потребительских моделей. Например, в скандинавских странах реклама товаров как предметов роскоши будет считаться плохим вкусом, так как политические системы в этих странах

пропагандируют социально справедливые идеи (политические и социальные различия). Компания «Helene Curtis» изменила в Швеции название своего шампуня с «шампуня на каждый вечер» на «шампунь на каждый день», поскольку шведы обычно моют голову не по вечерам, а по утрам (различия в культуре и традициях). В Японии потребителям нравятся сложные высокотехнологичные товары, а в США многие потребители относятся к таким товарам с опаской (различия потребностей и предпочтений). Имевшая в США большой успех реклама духов «Charlie», где была показана свободная женщина, выходящая в мир, в странах Латинской Америки не имела большого результата в силу различий толкования места женщины в обществе (различия смысловых, звуковых и прочих ассоциаций и отношений к рекламе). Многие страны имеют более одного государственного языка: в Канаде и Норвегии их два, в Бельгии – три, в Швейцарии – четыре. Буквальный перевод рекламного объявления на иностранные языки редко бывает эффективным. Реклама шампуня «Wash and Go» компании «Procter & Gamble» в России не учла смысла озвучивания слова «Wash» (различия языка и значение перевода). Так же есть различие в восприятии цвета той или иной национальности. В связи с этим специалисты в области международной рекламы учитывают, что в большинстве латиноамериканских стран ярко-красный цвет означает смерть, в Японии белый цвет ассоциируется с печалью, в России цвет траура – черный, в Малайзии – зеленый – цвет «болезни джунглей» и т.д.

Таким образом, кросс-культурный анализ рекламных коммуникаций позволяет выявить оптимальные способы воздействия на потребителя в зависимости от культуры, к которой он принадлежит, что дает возможность избежать негативного воздействия нежелательных доминант, оказывающих влияние на восприятие рекламы. Реализация кросс-культурной рекламной коммуникации ориентирована на то, чтобы затормозить нежелательную доминанту, выработав у клиента новую, положительную [3]. При выходе фирмы на международный рынок учитывается ряд факторов, тесно связанных с культурой и историей той страны, где разворачивается рекламная кампания. Рекламные обращения требуют непрременной адаптации к этнокультурным особенностям аудитории. Однако адаптация рекламного текста – это не только перевод слов, но и перевод идей. В равной мере это относится и к рекламным идеям, и к товарным знакам, и к визуальному ряду – к любому аспекту, создающему отношение потребителя к товару. То есть, надо переводить дух и контекст рекламного обращения, а не просто слова.

Литература:

1. Антипов К.В., Основы рекламы, М.: Дашков и К, 2009. – С. 328.
2. Тромпенаарс Ф., Хампден-Тернер Ч., Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса / Пер. с англ. / Под ред. Е.П. Самсонова. – М.: Попурри, 2004. – С. 528.
3. Мамонтов А.С., Кросс – культурный анализ (лингвострановедение в сфере рекламы): Учебное пособие. – М.: МГСА, 2002. – С. 128.

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ПРОТИСТОЯННЯ ПІДПРИЄМСТВ КОНКУРЕНТІВ

Омельченко О. В., викладач кафедри
Вінницький інститут Університету «Україна»
м. Вінниця, Україна

Впродовж останніх двох десятиріч для підприємств України змінюються ринкові правила, за якими вони намагаються грати по-новому. Від підприємств вимагають гнучкості, для швидкого реагування на дії конкурентів та ринкові шоки. Вони повинні опрацювати дієві механізми ринкової боротьби та завжди бути на крок попереду своїх конкурентів.

Конкуренція є невід'ємною частиною становлення й розвитку товарного виробництва, важливою передумовою стабілізації цін, сприяє ліквідації неефективних підприємств, раціонального перегрупування ресурсів, охороняє споживачів від диктату виробників.

Конкурентна боротьба загострюється в умовах економічної нестабільності й кризи. Саме в таких умовах, стають, чітко видні всі сильні сторони одних підприємств і слабкі сторони інших, виявляється, куди були витрачені по напрасну величезні ресурси, які ніколи вже не дадуть позитивного ефекту. Тоді до межі конкурентна боротьба загострюється, переможцем з якої виходить той, хто зуміє домогтися більших конкурентних переваг – переваг стосовно цільового споживача, а не переваг над конкурентами.

Роль конкуренції у функціонуванні ринкової економіки була вперше узагальнена А.Смитом ще в XVIII в., у його відомому принципі «невидимої руки». Він звернув увагу, що є суттєва різниця між суб'єктивними устремліннями бізнесменів й їх об'єктивними результатами діяльності. А.Смит показав, що тільки до власної вигоди прагне кожен капіталіст. Але переслідуючи власний інтерес, одночасно реалізуються і інтереси всього суспільства загалом. «Немов невидима рука править миром. Вона смикає за ниточки маріонеток-підприємців та змушує їх діяти відповідно до якогось «ідеального» плану розвитку економіки». При цьому саме конкуренція служить «ниточками» (конкретним механізмом), що змушує підприємців додержуватися вказівок «невидимої руки».

Проблемам конкуренції присвячені роботи таких економістів як А. Смит, Ф. Найт, Й. Шумпетер, М. Портер, Р.А. Фатхутдинов й ін. Кожний із цих учених має своє бачення на трактування терміна «конкуренція». Так, М. Портер у книзі «Міжнародна конкуренція» відзначає, що конкуренція – динамічний і процес, що розвивається, безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси й нові ринкові сегменти [5].

Етимологічно слово «конкуренція» сходить до латинського «concurrentia», що означає «зіткнення», «змагання».

Висвітлюючи проблеми конкуренції за допомогою аналізу літератури, можна зробити висновок, що у даного поняття багато варіантів трактування й воно не має охоплюючого універсального визначення. Хто або що конкретно проводить конкурентну боротьбу, і у якому місці це відбувається? На поверхні явищ конкурують товари. Але зовнішня оболонка конкуренції розкриває явища, з яких виступає сутність конкуренції, її живаючі душі – конкуренція виробників. Отже, конкурують підприємства шляхом конкуренції товару, а маркетинг – суть і зброя цієї боротьби.

Термін «стратегічне протистояння» останнім часом широко використовується у літературі [1], але у жодному джерелі не наводиться визначення цього поняття. Дослідивши сутність цього поняття ми мали звернути увагу на те, що цей термін було створено від слова стратегія. Отже зупинимось на тому, що ж представляє собою стратегія і яке значення вона набуває для підприємства.

Стародавня Греція характеризувала існуючий титул стратега – як воєначальника, якого були надані широкі військові та політичні повноваження. Мистецтво стратега, тобто стратегія, полягало у підготовці і досягненні перемоги у війнах. Стратегія містила цілий комплекс, який займався плануванням зовнішньої політики держав, утворенням військово-політичних союзів, мала проводити розрахунки балансу сил. Стратегію використовували Олександр Македонський, римський диктатор Юлій Цезар та інші видатні воєначальники античності.

У сучасному розумінні визначення поняття стратегії формувати за допомогою одного речення дуже важко. Безліч авторитетних учених-економістів пропонують власні бачення змісту стратегії, проте їх визначенням притаманний різний зміст.

Ствердження відомого спеціаліста у галузі стратегічного управління І. Ансоффа, розкривають поняття стратегії як переліку правил для прийняття рішень, за допомогою яких організація здійснює керівництво у своїй діяльності. Американські учені А.А. Томпсон і А. Дж. Стрікланд, висвітлили думку, що стратегія – це план управління фірмою, що спрямовується на зміцнення позицій, сприяє задоволенню споживачів і досягненню поставлених цілей. Існує також безліч інших визначень поняття стратегія:

«Стратегія – це узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії».

«Стратегія – це комплексний план, сформований для здійснення місії організації та досягнення її цілей» [4].

«Стратегія – це зобов'язання діяти певним чином: таким, а не іншим»

«Стратегія – програма, план, генеральний курс суб'єкта управління для досягнення ним стратегічних цілей у будь-якій галузі діяльності».

«Сутність стратегії полягає у створенні майбутньої конкурентної переваги швидше, ніж ваші конкуренти скопіюють те, що ви використовуєте сьогодні»

«Стратегія – це обережне дослідження плану дій, яке розвиває конкурентну перевагу у бізнесі і примножує її».

«Стратегія – це визначення основних довгострокових цілей та задач підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей»

Наявність великої кількості визначень стратегії свідчить про значну увагу до цього поняття серед зарубіжних та вітчизняних економістів.

Визначення стратегії як мистецтва управління це ще одна з її важливих характеристик. Саме це словосполучення підкреслює у визначенні стратегії саме творчий, неформалізований характер стратегії. Розробка типової стратегії є неможливою; кожна стратегія є унікальною.

Таким чином, можна сказати, що стратегія – є комплексним планом діяльності будь-якого підприємства, який розробляють на основі творчих науково обґрунтованих підходів і його призначення полягає у досягненні довгострокових глобальних цілей підприємства.

Для того щоб дати обґрунтоване визначення «стратегічного протистояння», розглянемо існуючі трактування поняття «протистояння».

У загальному визначенні, це поняття надане у тлумачному словнику С.І. Ожегова:

Протистояти – 1. пручатися діям чого-небудь, зберігаючи стійке положення; 2. Бути протиставленим, різнитися по суті, по істоті.

Більш широке визначення цього поняття дає словник «Війна і мир у термінах і визначеннях», хоча тлумачення відбувається з огляду на воєнно-політичні відносини, але воно більш наближене до протистояння конкурентів, тому що протистояння підприємств конкурентів найчастіше і є війною.

Воєнно-політичне протистояння – це характеристика воєнно-політичних відносин між окремими державами, що є суперниками (коаліціями держав), яка визначає сутність через їх змагання при створенні і підтримці направлених один проти одного воєнно-стратегічних потенціалів.

У підсумку аналізу усіх існуючих визначень «протистояння», ми можемо виділити його основні тези, що стосуються саме протистоянь підприємств конкурентів: у боротьбі конкуренти прагнуть до переваги іншої сторони в оновленні і створенні більш ефективних засобів праці; проводити більш активну розвідку на ринку; створити умови для можливості швидко реагувати на ринкові зміни.

Отже розглянувши терміни «стратегія» і «протистояння» спробуємо навести загальне визначення «стратегічного протистояння».

Стратегічне протистояння – це характер економічних відносин між підприємствами-конкурентами, який полягає у їх суперництві при створенні майбутніх конкурентних переваг швидше, ніж конкуренти повторять те, що ви можете використовувати сьогодні.

Стратегічне протистояння – означає пручатися діям підприємств-конкурентів, спрямовувати дії на зміцнення своїх позицій, задовольняти споживачів і досягати поставлених цілей.

Отже можна зробити висновок, що сутність стратегічного протистояння полягає у реалізації конкурентами своїх стратегій.

Література:

1. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / М. Портер / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
2. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основи менеджмента / М.Х. Маскон, М. Альберт, Ф. Хедуори / Пер. с англ. – М.: «Дело», 1992. – 702 с.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

**Рибалко Л. П., к.е.н., доцент,
заступник завідувача кафедри**

*Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

Яковенко Ю. В., студент

*Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

На сьогоднішній день для української економіки притаманні кризові явища, викликані кризами в політиці, економіці, виробничій та соціальній сферах й ін. Як наслідок – негативні загальнодержавні економічні тенденції переносяться на вітчизняні підприємства різних форм власності, встановлюючи перед ними додаткові проблеми і завдання, які потребують негайного вирішення. Відповідне вирішення даних завдань покладається на топ-менеджерів, які здійснюють цільове управління найбільшими підприємствами. Через це, зростає загальна тенденція попиту на топ-менеджерів, здатних виводити підприємства зі спаду. Топ-менеджер відповідає не тільки за стратегічний напрям фірми, відбір фірм-контрагентів, але й за кінцевий фінансовий підсумок та імідж компанії загалом. Тому, подальший розвиток українського топ-менеджменту і укріплення ринку топ-менеджменту залишається актуальним питанням.

Українські компанії відчувають гострий дефіцит висококваліфікованих топ-менеджерів, які мають досвід роботи як в українських, так і в іноземних компаніях. Фахівців, що вже безпосередньо працюють на тому чи іншому підприємстві, «прив'язують» до місця роботи не тільки надзвичайними бонусами та зарплатами, а й частками в бізнесі. Кадровий дефіцит вже відображається, як у кишнях власників компаній, та і у гаманцях кращих управлінців. Топ-менеджери залишаються лідерами ринку за темпами зростання зарплат, не зважаючи на загальний спад, хоча й повільнішими темпами, ніж у попередні роки.

Однією з актуальних проблем залишається високий рівень міграції висококваліфікованих топ-менеджерів до країн-сусідів України.

Загалом, до основних проблем, пов'язаних з топ-менеджментом в Україні відносять наступні:

- недостатність знань і досвіду антикризового управління підприємствами;

- недостатня ефективність використовуваних методів стимулювання праці топ-менеджерів;

- нерівномірність розподілу центрів формування топ-менеджменту. До основних центрів належать такі міста, як Київ, Харків, Львів, Дніпропетровськ [1];

- переважання у частці топ-менеджерів осіб чоловічої статі;

- вікові обмеження. Якщо у країнах ЄС топ-менеджерами є як молоді люди, так і люди зрілого та перед пенсійного віку, то в Україні перевага надається більше людям зрілого віку;

- вимоги до стажу роботи. Якщо в Україні прийнятним є стаж роботи на посаді топ-менеджера на декількох підприємствах в середньому по 3-5 років, то у країнах ЄС прийнятним є стаж роботи на 1-2 підприємствах на період, приблизно 10 років [2].

Не зважаючи на усі труднощі та випробування, в Україні відмічаються позитивні тенденції, що сприяють розвитку топ-менеджменту. Останнім часом Україна перетворюється на кузню кадрів вищої ланки для міжнародних корпорацій: вітчизняних топ-менеджерів запрошують керувати великим бізнесом у західноєвропейські країни.

Так, Леонід Верещагін, колись виконавчий директор Nestle Україна поїхав працювати в Об'єднані Арабські Емірати, ставши керівником близькосхідної філії компанії. Ірину Шандарівську, до недавнього часу маркетинг-директора Крафт Фудз Україна призначили гендиректором Kraft Foods в країнах Балтії [5].

За останні роки в Україні з'явилася дуже велика кількість бізнес-шкіл і організацій на базі економічних навчальних закладів, які пропонують навчання за програмою MBA (від англ. Master of Business Administration) – кваліфікаційний ступінь у менеджменті (управлінні) [4].

У нинішнього сплеску популярності MBA є вагома причина. Традиційні зв'язки з Росією руйнуються, і експортери намагаються переорієнтувати постачання на нові ринки. При цьому багато вітчизняних компаній не можуть вийти на них тому, що не мають відповідних менеджерів, які спілкуються мовою глобального бізнесу і розуміють світові стандарти корпоративного управління [4].

Активного розвитку набуває загальносвітова тенденція «вирощування» топ-менеджерів на підприємстві, безпосередньо з власних кадрів. Таку людину набагато легше й дешевше знайти. Спроби залучити готового профі нерідко закінчувалися провалом. Крім того, людині з досвідом може стати нецікаво працювати на підприємстві. Більш мотивований, але менш компетентний – набагато краще, ніж навпаки.

Часто власники підприємства знаходять експертів у галузі, які розуміють усі нюанси, але не можуть зрушити компанію вперед. Тому

знайти лідера, який зможе повести за собою компанію, – завжди складне завдання [3].

Не зважаючи на бойові дії, Україна залишається привабливою для іноземних топ-менеджерів, як підтвердження свого професійного рівня. Зокрема, стає популярною практика залучення топ-менеджерів до управління на державних підприємствах. Прикладом такої тенденції є залучення керівника-реформатора польської залізної дороги до управління в Укрзалізниці. Дана тенденція повинна дати новий поштовх до розвитку і укріплення українських топ-менеджерів, з метою їх рівноправного конкурування з іноземними.

Провідні українські компанії вже усвідомили, що зацікавити найкращих топ-фахівців можуть два фактори – масштабність завдань і фінансова зацікавленість.

Таким чином, аналіз дослідження показав, що не зважаючи на ряд проблем та факторів, що перешкоджають розвитку вітчизняного топ-менеджменту, Україна має досить гарні перспективи розвитку даного напрямку. З одного боку економічна криза призводить до банкрутування значної частки підприємств, але з іншого, вона дозволяє сформувати економічно міцні підприємства, з ефективним і дієвим топ-менеджментом на чолі, що створить передумови та можливості для формування України, як економічно міцної держави у майбутньому.

Література:

1. Рахманов О. А. Освітні характеристики топ-менеджерів великого бізнесу в Україні : [стаття] / Рахманов О. А. – К. : Український соціум – 2014. – № 2 (49) – С. 45-53.

2. Рахманов О. А. Формування ринку праці топ-менеджерів в Україні : [стаття] / Рахманов О. А. – К. : Український соціум – 2014. – № 1 (48) – С. 56-65.

3. Шкіль В., Топ менеджер: де шукати, як вибирати, як розвивати / В. Шкіль, Фарисей А. // Форбс Україна. – 2015 [Електронний ресурс] : сайт. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/selfeducation/reports/1396431-top-menedzher-de-shukati-yak-vibirati-yak-rozvivati>

4. Новое время [Електронний ресурс] : сайт. – Режим доступу : <http://biz.nv.ua/ukr/publications/pidprijemtsi-i-top-menedzheri-kinulisja-v-biznes-shkoli-vchitisja-robiti-groshi-100725.html>

5. Корреспондент [Електронний ресурс] : сайт. – Режим доступу : <http://korrespondent.net/business/economics/1258552-korrespondent-shef-na-eksport-ukraina-prevrashchaetsya-v-kuznicu-top-menedzherov-dlya-mezhdunarodnyh-korpo>

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Селезньова О. О., к.е.н., доцент

*Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

Будівельний комплекс в розвинених країнах, таких як США, Японія, Німеччина, займає одне з провідних положень в національній економіці. Його місце та роль визначається насамперед участю в інвестиційному процесі, за посередництвом якого реалізується переважна частина фонду національного доходу, забезпечується розширене відтворення основного капіталу.

Тип організаційної структури суб'єкта господарювання будівельної галузі визначається функціями та чисельністю апарату управління. Відповідно до цього, у будівельній галузі розвинутих країн організаційні структури підприємств віддзеркалюють особливості існуючих систем управління [1, с. 214].

Наведемо найбільш загальні принципи, правила управління виробничо-господарською діяльністю будівельних підприємств розвинутих країн.

Схеми організаційних структур проектуються знизу вгору, починаючи з виділення самостійних виробничих одиниць, що виконують частину роботи. При чому виробництво – первинне, обслуговуючий його апарат – елемент вторинний.

Спеціалізація невеликих підприємств відбувається за видами робіт, а великих – за об'єктами, коли окремі виробничі одиниці виконують будівництво однотипних будівель, споруд. Існує оптимальне поєднання технологічної спеціалізації та об'єктної, з використанням їх позитивних якостей, постійне і планомірне поглиблення спеціалізації за видами робіт, перетворення управлінських функцій апарату управління в координуючі, оптимальне поєднання прав, ресурсів і знань.

Прагнення виконувати будівельні роботи на різних об'єктах своїми силами реалізується таким чином, що постійно повторювані види робіт здійснюються самостійно, а періодичні – із залученням спеціалізованого підрозділу підприємства або зовнішнього субпідрядника.

Лінії підпорядкування за схемою організаційної структури збігаються з найкоротшою фізичною відстанню між об'єктом і суб'єктом управління, наявністю прямого інформаційного зв'язку між одиницями об'єкту управління та верхнім рівнем керівництва.

Черговість розташування виробничих або управлінських одиниць по горизонталі повинна максимально відобразити їх послідовну виробничу кооперацію і можливість підпорядкування особі вищого рівня.

Наявність можливості суміщення посади керуючого (директора однієї з філій) з посадою керівника у вищій ланці управління (віце-президент компанії) дозволяє: а) скоротити чисельність персоналу; б) підвищити

продуктивність праці керівника; в) краще бачити роль всього підпорядкованого підрозділу з точки зору інтересів всієї компанії; г) краще вирішувати питання на верхньому рівні компанії в інтересах підпорядкованого підрозділу; д) посилити вищий управлінський персонал за рахунок його постійного зв'язку з виробництвом; е) розширити самостійність філій, оскільки в даному випадку очолюються одним з керівників компанії [2, с. 231-235].

На будівельних підприємствах розвинутих країн застосовується активна децентралізація, передумовами чого є:

а) велика територіальна розкиданість виробництв і необхідність організації регіональних відділень;

б) необхідність вирішувати виробничі питання з урахуванням місцевих факторів – замовників і постачальників ринку збуту готової продукції;

в) високий рівень кваліфікації нижчої управлінської ланки;

г) фірма відноситься до категорії великих або найбільших.

Щодо централізованої системи, то її існування в зарубіжних країнах, зумовлюється такими передумовами (наприклад, в Японії):

а) зосередженість будівництва і відсутність регіональних відділень;

б) недостатній рівень кваліфікації нижчої управлінської ланки;

в) середні розміри фірм, що дозволяють бачити всю їхню діяльність і приймати централізовані рішення;

г) високий рівень спеціалізації, при якому спеціалізовані підрозділи замикаються на управлінні фірми і потрібна висока узгодженість їх дій у процесі кооперації [2, с. 408].

При цьому, в країнах Західної Європи найбільш ефективними вважають такі поєднання у системі управління:

а) централізована система управління будівництвом на основі управління будівництвом кожного об'єкта;

б) концентрація матеріальних і людських ресурсів і можливість оперативного маневрування ними;

в) максимальна керованість ресурсами;

г) предметна спеціалізація;

д) перевага методу поєднання проектування і будівництва на основі проектно-будівельних контрактів, з відшкодуванням витрат і максимально гарантованої ціни плюс фіксований відсоток прибутку;

е) використання в ролі керуючих будівництвами власних професіоналів управління, максимум технічних управлінь у поєднанні з методом критичного шляху.

При цьому постійний аналіз існуючої структури управління в світі та її вдосконалення повинні бути постійною специфічною функцією апарату управління будівельних фірм і чим більша фірма, тим ця функція необхідніша і складніша. До того ж, витрати на вдосконалення системи управління фірмою і її організаційною структурою є найбільш прибутковою сферою вкладення капіталу, наприклад, в США.

Оцінюючи досвід управління виробничо-господарською діяльністю будівельних фірм США, можна виділити наступні особливості:

1. Питанню структури будівельних фірм, як одному з вирішальних факторів підвищення ефективності виробництва, надається велике значення.

2. У апараті управління найбільших фірм є спеціальні служби, єдиною функцією яких є аналіз існуючої структури та пошук шляхів підвищення її ефективності. Середні фірми також для вирішення цих питань залучають кваліфікованих фахівців та консультаційні фірми, що спеціалізуються за новою проблемою.

3. Єдиної офіційної методології проектування структури фірми не існує, кожна фірма сповідує свій метод, виходячи з власного досвіду, можливостей та будівельної стратегії, відповідно до загальних принципів [3, с. 218].

Таким чином, міжнародний досвід управління виробничо-господарською діяльністю будівельних фірм наглядно демонструє нам, що в процесі управління важливими елементами виступають: наявність висококваліфікованих кадрів, спеціалізація будівельних фірм, законодавчі гарантії та можливості для взаємодії різних структурних підрозділів й управлінь. При цьому, вдало поєднуються управлінські принципи децентралізації і централізації.

Література:

1. Аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства: підручник / за ред. проф. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 617 с.

2. Економіка промислового підприємства: навчальний посібник / І.М. Бабук, Т.А. Сахнович – Мінськ: Нове знання; М.: ИНФРА-М, 2013. – 439 с.

3. Череп А.В. Стратегічне планування і управління : навч. посіб./ А.В. Череп, А.В. Сучков. – К. : Кондор, 2011. – 334 с.

4. Бабінова О.О. Державна регіональна політика і регіональний розвиток: сучасні реалії України та європейський досвід : [монографія] / О.О. Бабінова. – К. : Фенікс, 2011. – 268 с.

5. Офіційний сайт Європейського Союзу // Електронний ресурс: Режим доступу: <http://www.euroa.eu> (дата звернення 12.04.16).

INTEGRATION OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT AND MARKETING AS A BASE FOR THE DEMAND CHAIN MANAGEMENT CONCEPT FORMATION

Sygyda N. O., PhD Student

*Sumy National Agrarian University,
Sumy, Ukraine*

Syhyda L. O., PhD, Assistant Professor

*Sumy State University,
Sumy, Ukraine*

Modern business is a complex system. It is a big organism, which includes a lot of different processes. Efficient business is a business where all processes are interrelated and aimed at firm's goal obtaining. And as we all know, the main business goal of any firm is to create and maximize profitability. It depends on a lot of economic factors such as revenues, cost etc. Today top managers and scientists create many different concepts of business leading. In the proper form concepts implementation enable the efficient firm's functioning at the market. Sometimes existing concepts can't be effective any longer. That why, a new extended concepts arise.

In this paper a new concept of Demand Chain Management (DSM) is investigated. DSM integrates Supply Chain Management (SCM) and Customer Relationship Management (CRM) concepts.

First off all we will view SCM and CRM in detail.

SCM and CRM are basic concepts to create management process in marketing and logistics fields. We can meet a lot of different definition of SCM in the literature. SCM has obtained significant attention in the popular business press and in scientific literatures. E.g., Lambert and Cooper has divided SCM into two parts. First, the emergence of SCM from the logistics literature was described. Then, selected marketing literature was related to the SCM concept.

In the article they defined Supply Chain Management as «an integration of key business processes from end user through original suppliers that provides products, services, and information that add value for customers and other stakeholders» [1]. In our opinion this definition reveals the meaning of SCM most accurate. So, SCM is an operative and integrated process. It helps to enhanced firm's efficiency.

SCM includes all of the activities associated with the goods flow and transformation from the raw-materials stage to the consumer purchase. SCM also encompasses the associated information and financial flows. SCM includes a lot of specific activities such as: sourcing and procurement, product design, production planning, materials handling, order processing, inventory management, transportation, warehousing, and customer service. Themost important aspect of the SCM involves the coordination and integration of all above-mentioned activities among the all supply chain partners (suppliers, distributors, transportation carriers, information systems providers etc.) [2]. It is

important to emphasize that the main objective of SCM is to minimize the total supply chain cost.

CRM is the next important concept we are about to consider. All firms all over the world determine a high value of marketing in their effective functioning. Marketing makes decisions on sales force deployment, product offerings, marketing costs, and budgets [3]. According to the American Marketing Association (AMA) marketing is the activity, set of institutions, and processes for creating, communicating, delivering, and exchanging offerings that have value for customers, clients, partners, and society at large [4]. Usually, the primary objective of the marketing function is maximizing revenues by satisfying customers through the products and services offered. Specifically, to operate most effectively, its activities must be coordinated with the other functional areas of the firm [3]. So, marketing is a sufficient part of firm's efficiency, but a key component of present conceptualizations of the marketing strategic role is customer relationship management. CRM can be defined as a macrolevel process «that involves the development and leveraging of market intelligence for the purpose of building and maintaining a profit-maximizing portfolio of customer relationships» (Zablah et al. 2004) [5].

To summarize, SCM and CRM are close concepts, but SCM focuses on efficient supply, and tends to be cost-orientated and marketing is more concerned with revenue by focusing on the demand side of the firm. That's why there is an arising conflict between these concepts.

As a result of this conflict in the late 20th century the new expanded DCM concept appeared. According to Selen and Soliman (2002) «DCM is a set of practices aimed at managing and coordinating the whole demand chain, starting from the end customer and working backward to raw material suppliers». Another definition of DCM was formulated by Gartner Research (2013) «DCM is not only the business strategy corporations' take to keep synchronization of clients, channels, and the partners by various kinds of means but also an integrated strategy which is closely related to the demand chain» [6].

Martin Christopher in his conceptual framework allocated three main components of the DCM:

1. Process – managing the integration between demand and supply processes.
2. Configuration – managing the structure between the integrated processes and customer segments.
3. Social interactions – managing the working relationships between marketing and SCM.

The process of integration between demand and supply is carried out owing to customer's requirements and needs, macro- and microsegmentation, forecasting and distribution. It's important to add, that the interrelation between SRM and SCM is based on the informing of all members of the chain (new opportunities in chain etc.). And according to the mentioned above the main goal of the DCM is to create unique competitive advantages by linking together customer values with the most efficient product's flow.

So, only effective interaction between marketing and SCM can ensure organizational goals achieving. That's why DCM is a key driver for firms' financial and operating performance improving.

References:

1. Lambert Douglas M. Issues in Supply Chain Management / Douglas M. Lambert, Martha C. Cooper // Industrial Marketing Management. – January 2000. – Vol. 29, Issue 1. – P. 65-83.
2. Shankar Venkatesh. Integrating Demand and Supply Chain Management / Venkatesh Shankar // Supply chain management review. – september / october 2001. – P. 76-81.
3. Madhani P.M. Demand Chain Management: Integrating Marketing and Supply Chain Management for Enhancing Customer Value Proposition / P.M. Madhani // Changing Paradigms in Services Marketing; A.K. Awasthi, S. Jain, J. Aagja (eds). – Mumbai, India : Himalaya Publishing House, 2013. – P. 261-275.
4. American Marketing Association. Official Site. Retrieved from <https://www.ama.org/AboutAMA/Pages/Definition-of-Marketing.aspx>.
5. Jüttner Uta. Demand Chain Management-Integrating Marketing and Supply Chain Management / Uta Jüttner, Martin Christopher, Susan Baker // Industrial Marketing Management. – April 2007. – Volume 36, Issue 3. – P. 377-392.
6. Cloud Systems in Supply Chains / edited by Fawzy Soliman University of Technology Sydney, Australia. – Houndmills, Basingstoke, Hampshire ; New York, NY : Palgrave Macmillan, 2015. – 336 p.

АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Хитрова О. А., асистент кафедри

*Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Чернівці, Україна*

Глобалізація економічних відносин зумовила розвиток негативних тенденцій, які проявилися в низці експортоорієнтованих галузей, у розбалансованості потенціалу підприємств, попиту та пропозиції, в не адаптованості системи менеджменту до певних вимог ринкової економіки. В цьому контексті постає необхідність здійснення антикризового управління, яке буде спрямовано на передбачення небезпеки кризи, аналізу її причин, усунення загроз прояву, а у разі їх виникнення – прийняття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами та негативними наслідками.

Тривалий час в економічній науці були поширені погляди щодо концепції саморегульованості національної економіки, вважалося, що національна економічна система не потребує постійного й систематичного управління спрямованого на упередження розвитку кризових явищ і подолання наслідків тих негативних явищ або процесів, які вже відбулися. Проте вже починаючи з другої половини ХХ ст. термін «антикризове управління» починає частіше вживатися для позначення особливого виду управлінської діяльності.

Однак дотепер концепцію «антикризового управління» не можна вважати сформованою. Дискусійним насамперед залишається змістове

наповнення цієї категорії. Якщо проаналізувати погляди окремих учених на сутність антикризового управління, то можна виокремити три різні підходи. Перший підхід базується на необхідності в будь-якому управлінні враховувати ненульову ймовірність розвитку кризових явищ і ситуацій [1; 2]. Його прихильники, здебільшого учені з розвинених країн, вважають, що будь-яке управління соціально-економічною системою повинно бути певною мірою антикризовим у сенсі готовності до упередження негативних процесів і тенденцій, спроможних спричинити кризові ситуації. Однак не враховують того що в умовах глобальних процесів потрібна не готовність до протидії негативним тенденціям, а постійна робота, спрямована на недопущення їх розвитку.

Другий підхід передбачає епізодичність (тимчасовість) антикризового управління, його застосування лише у разі виникнення в керованій соціально-економічній системі, здебільшого системі мікрорівня, кризових явищ. [3; 4]. Недоліком цього підходу є акцентування зусиль на подоланні наслідків кризи, а не її упередження, хоча, як відомо, управління повинно не допускати кризових явищ. У сучасному динамічному світі, зі складною архітектурою зв'язків, впливів, взаємодій на різних рівнях існування такого управління, яке б повністю виключало розвиток кризових явищ, видається малоімовірним. Отже, зміст антикризового управління полягає не тільки в тому, щоб упередити розвиток кризових явищ, а й подолати їх наслідки, якщо вони вже настали, а також вивести систему з кризового стану, якщо вона до нього потрапила. Обмеженість подолання наслідків кризи, безперечно, є недоліком цього підходу, однак його можна використовувати як доповнювальний до першого.

Третій підхід до змісту антикризового управління умовно можна назвати «комбінованим», оскільки він тією чи іншою мірою поєднує два описані підходи. Фахівці які його представляють, лише дещо розширюють часові межі його дії, розділяючи антикризове управління на попереджувальне (превентивне, проактивне) і кризове (стабілізаційне, реактивне). Перше ефективне тоді, коли негативні тенденції лише зароджуються (у літературі така ситуація називається «поява слабких сигналів кризи») [5]. Однак – за умов глобалізації та високої динамічності взаємодії між соціально-економічними системами антикризовий тиск зумовлює «слабкі» або «надслабкі» сигнали кризи постійними, а тому попереджувальна складова має діяти постійно.

Внаслідок зростання інтенсивності обміну всередині соціально-економічних систем, а також обміну між ними та зовнішнім середовищем кризові явища часто накладаються одне на одне, а тому в сукупності діють безперервно. Це зумовлює зміну характеру управління соціально-економічними системами. За сучасних умов «звичайний режим» функціонування соціально-економічної системи будь-якого рангу передбачає існування потенційних загроз на різних часових горизонтах і зародження різноманітних процесів і явищ, які можуть з часом перерости у кризові.

За умов глобалізації швидкість змін і появи загроз зростає настільки, що суб'єкти управління не встигатимуть долати їх наслідки, якщо не будуватимуть управлінський процес так, щоб передбачити можливості

виникнення негативних явищ у майбутньому і нейтралізувати або мінімізувати їх ще на етапі зародження. В ідеалі управлінський процес має бути побудований так, щоб постійно упереджувати й унеможливити зародження негативних для розвитку об'єкта управління явищ і процесів, але якщо кризові явища все ж настають, – максимально швидко позбутися їх наслідків. Отже, комбінований підхід до антикризового управління є найбільш ефективним. У цьому разі мова йдеться про формування нової управлінської парадигми інтегральної протидії кризовим явищам і нейтралізації передумов їх виникнення.

Література:

1. D'Aveni R. A. The age of temporary advantage / R. A. D'Aveni, G. B. Dagnino, K. G. Smith // Strategic Management Journal. – 2010. – Vol. 31 (13). – P. 1371–1385.
2. Singhal A. Onset of hypercompetition. Business Standard / A. Singhal [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.business-standard.com/bsonline/storypage.php/&autono=184872>
3. Жаворонков В. О. Стратегічне управління регіоном: економічна безпека, планування та розвиток : монографія / В. О. Жаворонков, Г. В. Жаворонкова, В. О. Жмуденко. – Умань : Сочінський, 2010. – 271 с.
4. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика : пер. с англ. / У. Кинг, Д. Клиланд. – М. : Прогресс, 1982. – 340 с.
5. Куценко В. І. Соціалізація економіки – шлях до сталого розвитку та високої якості життя / В. І. Куценко, О. В. Гаращук // Економіка і управління. – 2011. – № 2. – С. 25–33

სამეცნიერო კადრების მომზადების საკითხები საქართველოში

ISSUES OF TRAINING OF SCIENTIFIC PERSONNEL IN GEORGIA

წიწკოლაური ფ. ი. ეკონომიკის დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი
საქართველოს საპატრიარქოს წმიდა ანდრია პირველწოდებულის
სახელობის ქართული უნივერსიტეტი
ქ. თბილისი, საქართველო

Tsotskolauri P., PhD in Economics

*St. Andrew the First-Called Georgian University
of the Patriarchate of Georgia
Tbilisi, Georgia*

Resume

The situation of science and directions of its development in the country are largely determined by the relationship between the following two spheres –

science and education. The scientific potential of the country depends on its heritage, how it is developing and also, what is the staff training system in the field. The next step is outlining the priorities on the directions of the application of the scientific potential and the development of the science. All mentioned becomes especially important in the context of globalization, when there are great opportunities for scientific research, spreading and application of the scientists' achievements.

The article briefly describes the state of science in Georgia, the dynamics of its development, system and practice of the staff training in this field. Quite often the reforms, implemented in the fields of science and training of scientific personnel, do not achieve the desired result, hence creating the need for a new reorganization. Therefore, it is important to determine the mechanisms for assessing the activities of the scientists, to develop a methodology for the productivity of scientific groups and more importantly, to define the evaluation criteria of the scientific products. All above mentioned will assist the processes of the commercialization of scientific research and the internationalization higher education.

მეცნიერება და განათლება მცირე ქვეყნებისთვის საკმაოდ რთული პრობლემაა, მაგრამ ამასთანავე ქვეყნის განვითარების საკმაოდ მძლავრი ბერკეტი. ამიტომ დიდი ქვეყნების მსგავსად პატარა ქვეყნებიც მუდმივად ზრუნავენ ამ ორი დიდი სფეროს განვითარებაზე. თუ როგორ ახერხებენ, ამას პატარა ქვეყნების თავისებურებები და სპეციფიკა განსაზღვრავს.

საქართველო ერთ-ერთი იმ პატარა ქვეყნების რიცხვს მიეკუთვნება, რომელსაც დიდი ტრადიციები აქვს, საკმაოდ დიდი სამეცნიერო პოტენციალი გააჩნია და მეცნიერების მართვის ორგანოებიც მუდმივად ამ პოტენციალის გამოყენების მიმართულებების განსაზღვრასა და კრიტერიუმების დადგენაზე ზრუნავენ. ეს პროცესი კიდევ უფრო დააჩქარა საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალმა პერიოდმა. მეცნიერთა მოსაზრებებიც მოწმობს, რომ საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლამ ამ პროცესს დიდად შეუწყო ხელი. «მრავალი წინააღმდეგობების მიუხედავად, საქართველოში საკმაოდ რაოდენობის ინტელექტუალური პოტენციალი იყო, რომლის გამოყენებას შესაბამისი საბაზრო ინსტიტუტების პირობებში დიდი უკუგების მიცემა შეუძლია საზოგადოებისათვის». [1].

საქართველოში 1990 წელს 240 სამეცნიერო დაწესებულება ფუნქციონირებდა, მათ შორის ორი მეცნიერებათა აკადემია, 27 უნივერსიტეტი, 215 სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტი და 3 სამეცნიერო-კვლევითი ცენტრი. ამ დაწესებულებებში სამეცნიერო საქმიანობაზე დასაქმებული იყო 27000 მუშაკი. [2] პატარა ქვეყნისთვის ამდენი კვლევითი ორგანიზაცია დიდ ეფექტს ვერ იძლეოდა, ვინაიდან მცირე ფინანსების პირობებში კიდევ უფრო

არაეფექტიანი იყო რესურსების გამოყენება. ამას მეცნიერების მართვის სამსახურებიც კარგად აცნობიერებდნენ და დაიწყო ფიქრი მეცნიერების რეორგანიზაციის შესახებ. რეფორმების პირველივე ეტაპზე სამეცნიერო-კვლევითი ორგანიზაციების რაოდენობა შემცირება, შესაბამისად შემცირდა სამეცნიერო კადრებიც. 2005 წლისთვის ქვეყანაში 150 სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტი იყო რეგისტრირებული, რომელშიც 16000 კაცი მუშაობდა. [3] ქვეყანაში სამეცნიერო დაწესებულებები მეცნიერებათა აკადემიების, სამინისტროების და საუწყებო ორგანიზაციების სისტემაში ფუნქციონირებდნენ. მეცნიერებათა აკადემიები და უწყებები აფინანსებდნენ კვლევით ორგანიზაციებს და აძლევდნენ დაკვეთებსაც. ამრიგად, სამეცნიერო საქმიანობაში ძალიან გაიზარდა გამოყენებითი კვლევების რაოდენობა. მაგრამ მეცნიერების ერთიანი სისტემით მართვა მათი საუწყებო დაქვემდებარების გამო სრულიად არაეფექტიანი გახდა. რაოდენობრივი მეთოდებით მეცნიერების გაჯანსაღების პრობლემის მოგვარება რომ შეუძლებელია, ძალიან მალე გახდა ნათელი. ამას გარდა სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტები მონაწილეობდნენ სამეცნიერო კადრების მომზადებაშიც. მათ გააჩნდათ ასპირანტურის განყოფილებები და მუშაობდა სადისერტაციო საბჭოები.

საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლამ დააჩქარა სწავლების და კვლევის ინტეგრაცია. 2005 წლიდან რეფორმის ახალი ეტაპი დაიწყო. რეფორმა გულისხმობდა სამეცნიერო-კვლევითი ორგანიზაციების საქმიანობაში კვლევის პრიორიტეტების განსაზღვრას და ქვეყნის განათლების სისტემის რეორგანიზაციას. შემოღებულ იქნა სამსაფეხურიანი სწავლება, გაუქმდა ასპირანტურა და სამეცნიერო ხარისხების მინიჭების ორსაფეხურიანი სისტემა, შემოღებულ იქნა დოქტორის აკადემიური ხარისხი. შეიცვალა უმაღლესი განათლების სისტემის საკანონმდებლო რეგულაციები. [4] მიზანი ევროპულ საგანმანათლებლო სივრცესთან მიერთება იყო. სამეცნიერო კადრების მომზადება მთლიანად უმაღლეს სასწავლო დაწესებულებების პრეროგატივა გახდა. უმაღლეს სასწავლებლებში ამუშავდა სადოქტორო პროგრამები, შეიქმნა სადისერტაციო საბჭოები. მაგრამ უნივერსიტეტებს მხოლოდ სასწავლო ფუნქციები გააჩნდა. აღნიშნულმა შექმნა კვლევების ჩატარების და კადრების მომზადების საქმეში წინააღმდეგობები. საჭირო გახდა სწავლების და კვლევების ინტეგრაცია. შემდეგ ეტაპზე დაიშალა ქვეყნის სამეცნიერო სისტემა და უნივერსიტეტებს შეუერთდა სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტები. დაიწყო სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტების უფრო აქტიურად ჩართვა კადრების მომზადების სისტემაში. ასე გაერთიანდა ქვეყნის შიგნით, ერთიან სივრცეში, მეცნიერების და განათლების სისტემები.

მაგრამ მცირე ბიუჯეტმა და არასაკმარისმა დაფინანსებამ დიდი გავლენა იქონია მეცნიერების განვითარებაზე. 2010 წლის მონაცემებით, საქართველოში მეცნიერების განვითარებაზე ბიუჯეტიდან გამოყოფილი იქნა ბიუჯეტის მხოლოდ 0.86%, რაც მთლიანი შიდა პროდუქტის 0.3%-ია. რაც ბევრად ჩამორჩებოდა მსოფლიოს ანალოგიურ მაჩვენებლებს (1.7%). [5]

ამავე წლებში შემცირდა მეცნიერებაში დასაქმებულთა რაოდენობაც. კვლევითი ინსტიტუტები შეუერთდა სახელმწიფო უნივერსიტეტებს, მათი ფინანსირება არ შეცვლილა. მცირე დაფინანსება და დაბალი ანაზღაურება მეცნიერებით დაინტერესების მთავარი ხელშემშლელი პირობა გახდა. შემცირდა აკადემიური ხარისხის მაძიებელთა რაოდენობაც. ბოლო წლებში არა მარტო შემცირდა დოქტორანტურაში მიღება, არამედ კიდევ უფრო მცირეა კურსდამთავრებულთა რაოდენობა, რომელთაც მიენიჭათ აკადემიური ხარისხი. პარალელურად ქვეყანაში სამეცნიერო კადრებზე კვლევითი ორგანიზაციების და უმაღლესი სასწავლებლების მოთხოვნა იზრდება. გლობალიზაციის პროცესმა დააჩქარა რა მეცნიერების და სწავლების ინტერნაციონალიზაცია, გაიზარდა სამეცნიერო კადრების კვალიფიკაციისადმი მოთხოვნებიც. საჭირო გახდა სამეცნიერო კადრების მომზადების ერთობლივი პროგრამების ამუშავება. ასევე საჭირო გახდა მეცნიერებაში დასაქმებული სამეცნიერო კადრების აქტივობის შეფასების მექანიზმების შემოღებაც, კერძოდ, მათი სამეცნიერო აქტივობის შეფასების უახლესი მეთოდების გამოყენება. მეცნიერთა ჯგუფის მიერ შემუშავებულ იქნა მეთოდოლოგია მეცნიერთა და სამეცნიერო კოლექტივების სამეცნიერო აქტივობის დადგენის მიმართულებით. [6] პირველ ეტაპზე გამოყენებულ იქნა ბიბლიომეტრული მეთოდები. სულ მალე გათვალისწინებულია ამ მეთოდების გამოყენება სამეცნიერო ორგანიზაციების რეიტინგების დადგენის მიმართულებითაც.

References:

1. სართანია ვ. განათლების ეკონომიკა (ისტორია, თეორია, პრაქტიკა). თბილისი, 2001, გვ. 116.
2. მეცნიერების ინდიკატორი, ტექნიფორმი, თბილისი, 20013.
3. საქართველოს კანონი `უმაღლესი განათლების შესახებ», 2004 წელი, 21 დეკემბერი
4. www.Geostat.ge.
5. <http://stats.uis.unesco.org>
6. L.Chobanyan, V.Magradze, N.Makhviladze, O.Shatberashvili, P.Tsotskolauri, Development of Bibliometric Tools and their adaptation to the study of Georgian scientific products. The International Scientific Conference Devoted to the 80TH anniversary of Academician I.V.Prangishvili «Information and Computer Technologies, Modeling, Control». Tbilisi, Georgia, 2010, p. 167.

PROSPECTS OF DEVELOPMENT THE RURAL AREAS IN UKRAINE

Shamanska O. I., Ph.D., Associate Professor

Vinnitsa National Agrarian University

Vinnitsa, Ukraine

Rural areas play an important role in the functioning of any state. In average, the world's rural areas are 75% of the total area, where live the 51% of the world population. In these areas produced 32% of world GDP [5]. Firstly, rural areas are the place of development which is not limited by agricultural production and the rural population. Therefore, rural development should be seen as an objective process that takes place within the appropriate socio-spatial system of society.

The modern state of social and economic infrastructure of rural areas confirms the existence of a deep crisis. Economic predicament of rural development, insufficient funding of social services led to the threat of destruction of its logistical and labour potential.

The main obstacles of the development of rural areas in Ukraine are:

- historical, due to which the structure of economic activities on rural areas has predominantly an agricultural perspective, and its implementation is characterized by low efficiency and lack of organization;

- natural, which causing a low population density of rural areas, high-cost construction and low efficiency of economic infrastructure projects, obstacles due to the landscape and land features in rural areas;

- economic, which causing unsatisfactory level of market infrastructure agriculture, low and often negative level of profitability of agricultural production, the presence of excessive amounts of intermediaries between producers and final consumers of agricultural products, the rapid rise of prices for feed, etc;

- social, which are displayed in a permanent reduction of the rural population, especially of working age, an active migration of rural population to cities and abroad, the increasing number of diseases and reducing life expectancy of rural population;

- infrastructure, which are manifested through a low level of providing rural areas by the objects of industrial (transport, energy, communication) and social (medical, educational, cultural) infrastructure, the lack of available information about alternative non-farm economic activities and methods to improve the efficiency of agriculture, undeveloped system of extension services in agriculture complex;

- management, that are ineffective in the management development as the country in general and in rural areas in particular, the high level of corruption and misuse of budgetary and extra-budgetary funds, exert undue pressure on business entities, excessive complexity and confusion of the control system, that declaratively has to ensure the high product quality and living standards, and in fact is a way of getting informal income by civil servants and use of resources for their own profit and close people;

- mental, that is the unwillingness of most of the rural population to take an active part in the development of their own territories and lack of understanding their personal role in it, domination the opinion about the futility of any reforms, lack of consciousness in people's mind the necessity to do the work of a good quality, improve their efficiency, the use in life principles of responsibility, integrity, honesty.

For Ukraine it is important to study foreign experience of formation the rural development, the analysis of regularities and their development trends. Important for the economy of the country, in the context of European integration should be the experience of the European Union countries.

The analysis showed that the European Union attaches the great importance to rural development, because in 27 EU countries the proportion of rural residents is 27,1% (according to the classification by population density), and mainly on rural areas (according to the classification at a regional level) live 20,1% the total population and the part of employment in agriculture ranges within 3-4% of the total number of employees. Rural development policy in European countries carried out under the Common Agricultural Policy (CAP) of the EU [8]. During its evolution EU CAP gradually retreating from the principles that were based on territorial division, change to the approaches related to territorial coordination and compromise. The priorities of rural development policy of the EU for 2007-2013 were competitiveness, environment and land management, rich country and quality of life [6, p. 135].

Another important aspect is that EU funding for development programs on rural areas is more than 20% of the budget of a common policy, in the US – from 11% to 27% of the budget of the Ministry of Agriculture, against Ukrainian 10% for agriculture and rural development in general [1; 7]. Based on the distribution of the budget, we can see that the lion's part of budget funds in Ukraine is still allocated for agricultural production but not for rural development. So, still in Ukraine dominated the narrow specialization approach to rural development. Although in many developed countries, this approach has proved to be ineffective in solving the problems of rural areas.

In Ukraine, the system of economic and political measures for rural areas is formed according to specific state goals and priorities considering the interests of specific regions. Thus, in 2010 the Cabinet of Ministers of Ukraine approved the «Concept of the State Target Program sustainable rural development till 2020» [5]. The aim of this program is to improve rural living standards, saving of natural, human and production resources, environmental protection, improving the competitiveness of agricultural production. According to this, it is planned to create favourable conditions for the population living in rural areas through the introduction of social standards and norms according to European, development of social infrastructure, help in the creation of utility companies for community services for the rural population and improvement of villages, improving the quality of educational services, development of green-tourism, entrepreneurship, development of organic agriculture, and so on.

Program implementation will allow to increase employment and incomes in rural areas, the development of social infrastructure of rural areas and improve the environmental situation. The expenditure for the program will be implemented by the state and local budgets, as well as rural and village communities, private investment.

During the period of economic reforms it is necessary to intensify the development of rural areas to ensure their stabilization and economic recovery. These prospects require the use of certain tools, means, instruments and mechanisms of state regulation of the economy. Thus, the main criteria for sustainable rural development should be the improving the efficiency of agriculture, diversification of the rural economy as a whole, food security, natural increase of the rural population, raising the level and quality of life in the rural areas, maintenance the social control over historically mastered territories, improve soil fertility and environmental security in rural areas.

While the majority of these potential obstacles to the implementation of rural development, provided the use of modern and effective approach may overcome relatively quickly (from 1 to 10-15 years), in reference to administrative obstacles must say that they are currently the most influential barriers and overcoming them is most urgent and most difficult question. Until they are not solved, all other measures of modernization the rural areas in Ukraine will not be effective and will not lead to the desired results.

Preventing the further deepening of destructive processes on the rural areas involves activation of study and gradual implementation of complex legal, organizational and economic measures that strengthen the regulatory impact of local governments on the basis of organic combination of functions of local authorities and regional and national authorities in addressing the challenges of rural areas. An important priority should be: to ensure the development of mechanisms to support the development of rural areas at the expense of businesses and organizations that operate within rural areas; facilitating the development of private initiative in rural areas, development of services; providing marketing of products of farms by developing of their cooperation in the field of sale; providing conditions for the development of rural public institutions.

References:

1. Law of Ukraine «On Approval of the State Target Program of Ukrainian village till 2015» [Electronic resource]. – Access: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF/page4>.
2. Kosodiy, R.P. Rural development under globalization / Kosodiy, R.P. // Economics of agrarian enterprise. – 2009. – № 4. – P. 132-137.
3. Lisoviy, A.V. State regulation of development of rural areas: Monograph / Lisoviy, A.V. – K. Action, 2007. – 400 p.
4. Panteleeva, O.I. Changes in rural development policy in the developed countries: the possible solutions for Russia / Panteleeva, O.I. // Economics of agricultural and processing enterprises. – 2010. – № 7. – Pp. 19–22.
5. On approval of the Concept of the State Target Program of sustainable development of rural territories till 2020: Cabinet of Ministers of Ukraine 03.02.2010 № 121-p // zakon1.rada.gov.ua.

6. Yurchishin, V.V. Rural areas as system-factors of the agricultural sector in economy / Yurchishin, V.V. // Economics of agrarian enterprise. – 2005. – № 3. – P. 3-9.
7. Budget Summary and Annual Performance Plan, Financial Year 2010, USDA, 12 p.
8. Situation and prospects for EU agriculture, December, 2010 / European Commission Directorate-General For Agriculture And Rural Development. Directorate L. Economic analysis, perspectives and evaluations // ec.europa.eu.

REGIONAL ECONOMY AND CROSS-BORDER COOPERATION

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ БЮДЖЕТУВАННЯ У ЖИТОМИРСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Золотницька Ю. В., к.е.н.,
доцент кафедри

*Житомирський національний агроекологічний університет
м. Житомир, Україна*

Зважена бюджетна політика сприяє стабілізації та підвищенню ефективності національної економіки, використовуючи, головним чином, бюджетні та податкові механізми. Одним з таких механізмів, який забезпечує управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів із застосуванням оцінки ефективності їх використання на всіх стадіях бюджетного процесу, є програмно-цільовий метод (ПЦМ). У відповідності до Бюджетного кодексу України в основу ПЦМ покладено прогнозне планування доходів та видатків бюджетних установ на середньострокову перспективу [1].

Сьогодні, в умовах запровадження реформи місцевого самоврядування, яка покликана вирішити проблему дефіциту фінансових ресурсів територіальних громад, питання ефективності управління коштами місцевих бюджетів постає особливо гостро. Важливим є досвід західноєвропейських країн та Сполучених Штатів, які використовують зазначений метод бюджетування та досягають результату, який найбільше відповідає потребам суспільства, сприяє економічному розвитку регіонів, і, як правило, цей результат носить довгостроковий характер.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів даного питання присвячені праці зарубіжних та вітчизняних вчених: У. Оутса, Р. Бела, Ю. Немеца, К. Фостера, У. Тіссена, С. Бейлі, В.І. Кравченко, В.М. Опаріна, О.Д. Василик, І.О. Луніна, М.А. Гапонюк, О.П. Кириленка, Ц.Г. Огонь та інших. Вченими встановлено, що вирішення питань структурних відтворень в економіці, соціальних проблем та підвищення рівня добробуту населення потребує ефективної організації управління та контролю за процесом формування, мобілізації й витрачання бюджетних коштів на державному та місцевому рівнях.

Віддаючи належне проведеним науковим напрацюванням, слід зазначити, що в умовах реалізації реформи місцевого самоврядування та обмежених бюджетних ресурсів, питання оцінки ефективності реалізації програмно-цільового методу бюджетування на Житомирщині потребує подальших досліджень.

Застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі регулюється Бюджетним кодексом України [1], Концепцією [7], та низкою інших нормативних документів [3; 4; 5; 6]. Бюджетний процес за ПЦМ включає в себе наступні стадії: визначення соціальних та економічних проблем; формування бюджетних програм; розробка завдань та показників виконання для реалізації бюджетних програм; виконання; моніторинг результатів; визначення, чи досягнута мета та звітування про її досягнення.

Таблиця 1

Показники результативності виконання бюджетних програм

Найменування показників	Сутність показників	Перелік найменувань
Показники затрат	визначають обсяги та структуру ресурсів, які забезпечують виконання бюджетної програми, характеризують структуру витрат бюджетної програми	штатна чисельність працівників бюджетної установи, кількість осіб, які мають право на отримання державних послуг, кошторисна вартість реалізації інвестиційних проектів, кількість обладнання, площа будівель, які потребують обслуговування тощо
Показники продукту	характеризують результати діяльності головного розпорядника за відповідний бюджетний період у межах бюджетної програми	обсяг виробленої продукції, наданих державних послуг чи виконаних робіт, кількість осіб, яким надано державні послуги
Показники ефективності	характеризують економність при витрачанні бюджетних коштів, ефективність надання державних послуг	співвідношення між одержаним продуктом і витраченим ресурсом, відношення кількості вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) до витраченого обсягу ресурсу
Показники якості	характеризують динаміку досягнення мети та виконання завдань бюджетної програми, відповідність створеного продукту установленим стандартам; рівень задоволення користувачів державних послуг тощо	абсолютні (виражені у натуральних та грошових одиницях) та відносні значення показників

Джерело: узагальнено автором за [3]

Результативні показники бюджетних програм мають відповідати наступним критеріям: реалістичність, актуальність, суспільна значимість та поділяються на такі групи: показники затрат, показники продукту, показники ефективності та показники якості [3] (табл. 1).

Слід зауважити, що показники, що характеризують рівень освоєння бюджетних коштів, недоцільно включати до складу показників якості.

Зазначеним Наказом Мінфіну № 553 також встановлено вимоги до визначення результативних показників, які повинні:

- формулюватися чітко та однозначно, бути зрозумілими та доступними для сприйняття широкими верствами населення;
- висвітлювати кількісні та якісні характеристики результатів, яких планується досягти за відповідний бюджетний період;
- характеризувати виконання кожного завдання бюджетної програми та реалізацію кожного напрямку використання бюджетних коштів;
- об'єктивно та реалістично відображати особливості та специфіку діяльності головного розпорядника, висвітлювати результати його діяльності в галузях (сферах діяльності) тощо [3].

Отже, програмно-цільовий метод передбачає проведення суцільного моніторингу та оцінки виконання бюджетних програм з метою формулювання висновків щодо їх результативності та прийняття якісних управлінських рішень.

Оцінку ефективності практичної реалізації програмно-цільового методу бюджетування проведемо, використовуючи дані Житомирської ОДА за Бюджетною програмою (код 7761010) «Здійснення виконавчої влади у Житомирській області» за 2015 р (табл. 2).

Таблиця 2

**Інформація про виконання результативних показників,
що характеризують виконання бюджетної програми
Житомирської ОДА за 2015 р. (витяг)**

№ з/п	Показники	Од. вим.	Затверджено у паспорті бюджетної програми	Фактичні результативні показники	Відхилення
1	Показник продукту – Кількість опрацьованих звернень, заяв, скарг громадян України	шт.	49414	70479	+ 21065
2	Показник ефективності – Кількість опрацьованих звернень, заяв, скарг громадян України на 1 працівника	шт.	16	28	+ 12
3	Показник якості – Частка задоволених звернень, заяв, скарг громадян України в загальному обсязі	%	100,0	100,0	100,0

Джерело: узагальнено автором за [2]

Одним з програмних продуктів визначено «Кількість опрацьованих звернень, заяв, скарг громадян України». Фактичне значення даного показника перевищує затверджене у паспорті бюджетної програми на 42,6%, що є позитивним. Проте, вважаємо, що показник «Кількість зареєстрованих звернень, заяв, скарг громадян України» розкривав би реальні потреби громадян.

Показником ефективності визначено «Кількість опрацьованих звернень, заяв, скарг громадян України на одного працівника». Вважаємо, що даний показник лише умовно розкриває ефективність надання державних послуг, оскільки кожна окрема послуга може потребувати різної кількості часу на її виконання.

Якісний показник «Частка задоволених звернень, заяв, скарг громадян України в загальному обсязі» за даними звіту виконаний на сто відсотків. Вважаємо, що за наведеними даними не має можливості об'єктивно оцінити даний показник, оскільки він повинен бути розрахований як відношення кількості зареєстрованих звернень, заяв, скарг громадян України до їх опрацьованої кількості. Доцільно також відображати інформацію стосовно економії витрат бюджетних коштів в ході виконання заходів з надання послуг громадянам.

Співставлення розглянутих вище нормативних аспектів програмно-цільового методу бюджетування з його практичною реалізацією за даними роботи виконавчої влади Житомирської області, дає підстави стверджувати, що даний метод на сьогодні застосовується здебільшого формально. Наслідком цього є те, що ПЦМ не дає очікуваних результатів: відсутня динаміка приросту ефективності здійснення бюджетних видатків, присутні випадки необґрунтованого фінансування окремих регіональних програм. Підвищення ефективності реалізації програмно-цільового методу бюджетного планування забезпечуватиме результативність та цільову направленість використання бюджетних асигнувань та контроль за дотриманням бюджетного законодавства.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bm/laws/main.cgi?nreg=2456-17>.

2. Інформація про виконання результативних показників, що характеризують виконання бюджетної програми за 2015 р. – Житомирська державна обласна адміністрація: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oda.zt.gov.ua/images/golovna/zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu/informacziya-pro-vikonannya-pokaznikiv-2015.pdf>

3. Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України від 10 грудня 2010 року № 1536 – Наказ Міністерства фінансів України № 553 від 15.06.2015 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0771-15>

4. Про деякі питання запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів – Наказ Міністерства фінансів України № 836 від 26.08.2014: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1103-14>

5. Про результативні показники бюджетної програми – Наказ Міністерства фінансів України № 1536 від 10 грудня 2010 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1353-10>

6. Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами – Розпорядження Кабінету міністрів України від 1 серпня 2013 р. № 774-р: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-%D1%80>

7. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі – Розпорядження Кабінету міністрів України від 14 вересня 2002 р. № 538-р: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/538-2002-%D1%80>

ТРИГЕРНА МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Королович О. О., аспірант
Мукачівський державний університет
м. Мукачево, Закарпатська область, Україна

Функціонування транскордонного регіону відбуваються в умовах поступового ускладнення господарської структури та інфраструктури малого підприємництва, суттєвого зростання його територіальних взаємозв'язків, необхідності підвищення підприємницької ініціативи малих підприємств, розвитку їх зовнішньоекономічних контактів [1, с. 37-41]. Окреслена специфіка функціонування, однак, потребує наявності у такому регіоні необхідної кількості фінансових ресурсів, які є вагомим важелем, який надає змогу органам влади та місцевого самоврядування здійснювати заходи з розвитку і підтримки малого підприємництва. Відтак удосконалення механізму (або внутрішньої будови [3, с. 544]) регіональної фінансової безпеки є досить значущим для транскордонного регіону. За положеннями Закону України «Про основи національної безпеки України» від 2003 р., окреслене явище слід вивчати як ціле, відносно самостійне, що включає [1; 2; 3; 5]:

1) ряд явищ меншого масштабу, які ідентифікуються через «тригерну модель» або сукупність елементарних динамічних та статичних складових механізму фінансової безпеки, які згідно із р.2. Методичних рекомендацій, «Щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» 29.10.2013 № 1277 мають групуватися у розрізі наступних блоків:

- банківської безпеки. Зокрема тригерів фінансової стійкості банківських установ регіону, які надають змогу забезпечити ефективність функціонування суб'єктів малого підприємництва (далі – СМП), окремо, їх захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих чинників, незалежно від умов її функціонування (БлокА);

- безпеки небанківського фінансового сектору або тригерів розвитку страхового ринку, що надають змогу задовольняти потреби суб'єктів

малого підприємництва в зазначених фінансових інструментах та послугах. При цьому тригери розвитку фондового ринку для суб'єктів малого підприємництва не виділяються, оскільки в даному секторі відсутні лістингові компанії. Тобто такі, цінні папери які включені у біржовий список (Блок В);

- боргової безпеки суб'єктів малого підприємництва або тригерів, щодо рівня заборгованості суб'єктів малого підприємництва з урахуванням вартості її обслуговування, ефективності використання запозичень та оптимального співвідношення між ними (Блок С);

- бюджетної безпеки або тригерів платоспроможності та фінансової стійкості регіональних фінансів, що надає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції у частині розвитку і підтримки малого підприємництва (Блок D);

- валютної безпеки або тригерів стійкості курсоутворення (яке впливає на умови розвитку малого підприємництва та залучення у регіон іноземних інвестицій) (Блок I).

При цьому окреслені блоки є основою для відбору деталізованих показників забезпечення фінансової безпеки діяльності малого підприємництва (тригерних точок), що до яких, за даними Методичних рекомендацій N 1277, має бути реалізований єдиний підхід, у межах принципів: репрезентативності (а саме, включення у «тригерну модель» найбільш суттєвих показників, які впливають на рівень фінансової безпеки регіону); достовірності (а саме адекватного відображення стан складових фінансової безпеки малого підприємництва транскордонного регіону); інформаційної доступності (під час розрахунку використовуються офіційні статистичні дані та публічні експертні оцінки).

2) безпосередню частину більшого явища, що відчуває вплив «тригерної моделі», впливаючи на нього. Закономірно виникає нова якість цілого в порівнянні із звичайною сумою частин (тригерів), завдяки структурі «тригерної моделі», що представляє собою поєднання і взаємозв'язок компонентів фінансової безпеки, що входять до неї. Результатом впливу (відповідно до р. 2 Методичних рекомендацій «Щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» 29.10.2013 № 1277) має бути стан фінансової системи транскордонного регіону, за якого створюються необхідні фінансові умови для його стабільного соціально-економічного розвитку, забезпечується його стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності його фінансової системи.

Так, доцільною є ідентифікація тригерних точок у межах тригерної моделі забезпечення фінансової безпеки діяльності малого підприємництва, що виходячи з урахування попередньо накопиченого досвіду оцінювання та напрацювань науковців (зокрема [2, с. 24], та ін.) та положень Методичних рекомендацій N 1277) здійснено у дод. I із наступним формуванням диференційованих їх характеристичних значень (необхідних для розрахунку диференційованих індикаторів у розрізі групувальних блоків А...I тригерної моделі) за наступною методикою [4]:

([y₀=0]; [y крит=0,2]; [y небезп=0,4], [y нездв=0,6]; [y здв=0,8]; [y опт=1]), (1)

де u_0 – результат розрахунку індикатора, що характеризує мінімальний (критичний) рівень економічної безпеки, внаслідок чого її рівень дорівнює 0; $u_{кр}$ – результат розрахунку індикатора, що характеризує критичний рівень економічної безпеки на рівні 20% від оптимального значення; $u_{небезп}$ – результат розрахунку індикатора, що характеризує небезпечний рівень економічної безпеки на рівні 40% від оптимального значення; $u_{нездв}$ – результат розрахунку індикатора, що характеризує незадовільний рівень економічної безпеки на рівні 60% від оптимального значення; $u_{здв}$ – результат розрахунку індикатора, що характеризує задовільний рівень економічної безпеки на рівні 80% від оптимального значення; $u_{опт}$ – результат розрахунку індикатора, що характеризує оптимальний рівень економічної безпеки.

Зокрема, такий перехід від абсолютних до нормованих (характеристичних) значень тригерних крапок індикаторів дозволяє вимірювати індикатори за шкалою від 0 до 1 або у відсотках: 0 відповідає 0%, 1 – 100%. Таким чином, отримане нормоване значення тригерної крапки характеризує своєю величиною ступінь наближення до оптимального значення 1 [4].

При цьому агрегований тригерний індикатор:

- стану групувальних блоків $I_{A...I}$ тригерної моделі визначається за алгоритмом [17; 4]:

$$I_{A...I} = \sum_m dm * y_i, \quad (2)$$

де dm – визначений ваговий коефіцієнт, який характеризує розмір внеску в інтегральний індекс i -ої тригерної крапки ($m=(1, 2, \dots, 9)$); y – нормоване характеристичне значення i -ої тригерної крапки.

- тригерної моделі фінансової безпеки діяльності малого підприємництва визначається за алгоритмом (вагові коефіцієнти групувальних блоків $I_{A...I}$ визначено на основі Методичних рекомендацій N 1277 та рівномірного перерозподілу ваги блоку грошово-кредитної безпеки, що = 0,1686, який не застосовується у межах виділеної нами тригерної моделі, для уникнення дублювання тригерних крапок) [4]:

$$I = (I_A \times 0,25995) + (I_B \times 0,19445) + (I_C \times 0,2646) + (I_D \times 0,28995) + (I_I \times 0,25626), \quad (3)$$

де $I_{A...I}$ – групувальні блоки $I_{A...I}$ тригерної моделі визначені за алгоритмом 2;

Відповідно змісту Методичні рекомендацій N 1277 (дод. 2, дод. 3) [4] та праць Коваленко В.В [5, с. 197-198] нами ідентифіковано 7-м тригерних крапок банківської безпеки, як складової фінансової безпеки малого підприємництва. Таких, як: частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам транскордонного регіону, що є СМП; співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті по СМП; частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, що кредитують СМП; співвідношення довгострокових кредитів та депозитів по СМП; рентабельність активів; співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань; частка активів п'яти найбільших банків регіону у сукупних активах банківської системи.

Література:

1. Виклюк М. І. Структура фінансової безпеки регіону та характеристика її складових/ М. І. Виклюк // Ефективна економік [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1485>
2. Коваленко В.В. Структурні елементи й оцінювання рівня фінансової безпеки банківської системи / В.В. Коваленко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Вип. 9. – 2013 Р. – С. 191-199.
3. Крысин Л.П. Толковый словарь иноязычных слов / Л.П. Крысин. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.
4. Методичні рекомендації, щодо оцінки рівня економічної безпеки України від 29.10.2013 № 1277. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
5. William Henry Eccles and Frank Wilfred Jordan, «Improvements in ionic relays». British patent number: GB 148582 (filed: 21 June 1918; published: 5 August 1920).

КРИТЕРІЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ СТАРОПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Літовченко С. В., аспірант

*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпропетровськ, Україна*

Для успішної інтеграції України в світовий економічний простір і забезпечення конкурентоспроможності національної економіки необхідною умовою є перехід на інноваційний шлях розвитку і відповідна інноваційна трансформація економіки на макро- і мезорівнях. Ефективне проведення подібної трансформації можливе лише на основі об'єктивних, обґрунтованих програм регіонального розвитку, які враховують особливості соціально-економічного розвитку регіонів, регіональні відмінності і диспропорції. Регіонами-локомотивами вітчизняної економіки є старопромислові регіони (СПР), для яких наразі характерні негативні тенденції в економічній, соціальній та інших сферах. Розробка стратегій інноваційної трансформації економік СПР і їх подальша ефективна реалізація вимагає вироблення чіткого розуміння категорії СПР, виділення специфічних рис цих регіонів і однозначного єдиного підходу до ідентифікації цих регіонів, необхідна єдина система показників-маркерів СПР і чітка методологія їх ідентифікації, що робить дане дослідження актуальним.

При проведенні аналізу сучасних підходів до визначення сутності СПР виявлено кілька напрямків наукових теорій, які були умовно об'єднані в три групи підходів до визначення сутності СПР [1-6]: 1) акцент на слабких сторонах і загрозах; 2) акцент на сильних сторонах і перспективах; 3) синтез підходів: визнання слабких сторін і усвідомлення можливостей.

У результаті проведеного аналізу виділено такі «канонічні», ключові характеристики-маркери, які можуть виступати критеріями для ідентифікації СПР [5; 6; 7]:

1. Висока концентрація індустріальних галузей (висока частка базових галузей, гіпертрофований розвиток промисловості), що склалася історично;

2. Низький технологічний рівень виробництва, застосування застарілих, відсталих технологій виробництва;

3. Слабо диверсифікована галузева структура – одна або іноді кілька базових індустріальних галузей детермінують соціально-економічний розвиток регіону;

4. Негнучка, закостеніла структура економіки, низька динаміка структурних змін і економіки регіону, і структури промисловості регіону;

5. Низька наукоємність продукції, що виробляється;

6. Низька сприйнятливість регіону до інновацій.

Перераховані вище маркери СПР були виведені на основі аналізу теоретичних напрацювань зарубіжних авторів і являють собою перелік ключових характеристик «класичної моделі» СПР. Але слід враховувати, що існують значні відмінності між СПР різних країн, які слід брати до уваги при застосуванні («примірці») підходів зарубіжних авторів до визначення СПР у вітчизняних реаліях. Безумовно, у європейських і вітчизняних СПР є певні спільні риси, такі як: слабо диверсифікована структура економіки, висока частка промислового виробництва; спад і кризовий стан галузей спеціалізації і т.д. Але є і суттєві відмінності. В Європі економічний прогрес і структурні трансформації привели до занепаду колись сильних передових промислових регіонів, а всі заходи соціально-економічного характеру в європейських СПР здійснювалися за рахунок структурних фондів. Це можна пояснити тим, що в основі СПР Європи були такі галузі як кам'яновугільна, залізорудна, суднобудування, текстильна промисловість, тобто галузі, розвиток яких припав на перший і другий технологічні уклади (ТУ) [8]. Детермінуюча роль цих галузей в економіці європейських СПР мала стримуючий вплив на їх модернізацію. Але, наприклад, для російських СПР базовими є галузі, які отримали свій розвиток під час третього ТУ (машинобудування, підприємства оборонно-промислового комплексу). Відставання цих галузей відбулося набагато пізніше – на початку 90-х рр. ХХ ст. [5]. Аналогічна ситуація характерна і для України, в якій базові галузі СПР, відносяться до третього і четвертого ТУ [9] (електротехнічне, важке машинобудування, виробництво та прокат сталі, лінії електропередач, неорганічна хімія; автомобіле-, тракторобудування, кольорова металургія, виробництво товарів тривалого користування, синтетичні матеріали, органічна хімія, виробництво і переробка нафти [8]). Така специфіка базових галузей вітчизняних СПР передбачає наявність у них потенціалу, який може бути основою для формування інноваційної системи.

З огляду на викладене вище, пропонується наступний підхід до ідентифікації СПР, який враховує загальні класичні риси СПР, але

скоригований відповідно до унікальних ознак СПР України, зумовлених історичними, економіко-політичними особливостями розвитку.

1. Оцінка структури економіки регіону. Метою є виявлення промислово розвинених регіонів, регіонів з гіпертрофованим розвитком промисловості. Це перший крок проведення аналізу і єдиний показник, що розраховується для всіх регіонів. Усі наступні етапи наведеного алгоритму виконуються вже для виявлених індустріально розвинених регіонів.

2. Оцінка технологічного рівня промисловості індустріально розвинених регіонів.

3. Оцінка гнучкості, динамічності структури економіки регіону, а також аналіз тенденцій зміни структури економіки.

4. Оцінка ступеня диверсифікації базових галузей і промисловості регіону в цілому. Також проводиться оцінювання структури виробництва за критерієм наукоємності та технологічної інтенсивності.

5. Оцінка інноваційної сприйнятливості індустріально розвиненого регіону (оцінювання можливості успішної інтеграції СПР в національну інноваційну систему).

Наявність перших двох маркерів є обов'язковою: висока концентрація індустріальних галузей, що характеризуються низьким технологічним рівнем, є ключовим індикатором і має вирішальне значення при ідентифікації досліджуваного типу регіонів. Ця комбінація параметрів характерна для всіх СПР (і зарубіжних, і вітчизняних), незалежно від базових галузей, часу розквіту і занепаду галузі. Без наявності цих двох індикаторів не можна відносити регіон до категорії СПР.

Наявність низьких показників за іншими індикаторами залежить від базової галузі і підпорядковується наступному принципу: чим нижче ТУ базової галузі, тим нижче буде значення досліджуваних індикаторів. Тобто для СПР з базовими галузями 1-2 ТУ буде характерна майже завмерла структура економіки, дуже низький ступінь диверсифікації промисловості (одна-дві галузі визначають розвиток всієї території), низька наукоємність продукції та практично нульова інноваційна сприйнятливість. Для регіонів з базовими галузями 3-4 ТУ характерна більш гнучка диверсифікована структура економіки, наукоємна продукція базових галузей (в порівнянні з іншими регіонами країни), і висока інноваційна сприйнятливість, що свідчить про можливість успішної інноваційної трансформації економіки подібних СПР. Слід зауважити, що вирішальним для ідентифікації СПР є одночасне виявлення індикаторів 1-2, але аналіз і оцінка маркерів під час виконання кроків 3-5, мають критичне значення в контексті ідентифікації типу СПР і визначення сценаріїв розвитку кожного конкретного СПР в рамках інноваційної трансформації національної економіки.

Література:

1. Тургель И.Д. Региональная экономика и управление / И.Д. Тургель. – М.: РУДН, 2003. – 138 с.

2. Цветкова С.Н. Депрессивные территориальные образования в современной России: критерии определения и типология / С.Н. Цветкова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Т. 6, № 1.– С. 211-218.

3. Горячева Т.А. Устойчивое развитие старопромышленных городов и регионов / Т.А. Горячева // Транспортное дело России. – 2013. – № 5. – С. 154-156.

4. Литовченко С.В. Анализ современных подходов к определению сущности старопромышленных регионов / С.В. Литовченко // Економічний простір. – 2014. – № 92. – С. 138-150.

5. Глonti К.М. Старопромышленные регионы: проблемы и перспективы развития. Проблемы федерализма: [Электронный ресурс] / К.М. Глonti // Регионология. – № 4. – 2008. – Режим доступа до журн. : <http://regionsar.ru/node/197?page=0,0>.

6. Букина Т.В. Специфика экономического развития старопромышленного региона (на примере Пермского края) / Т.В. Букина // Ars Administrandi. – 2011. – № 2. – С. 40-51.

7. Гранберг А.Г. Реструктуризация старопромышленных регионов: опыт России и мира / А.Г. Гранберг, С.С. Артоболевский, Г. Ковалева, и др. // Региональное развитие и сотрудничество. – 1998. – № 1-2. – С. 6.

8. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 255 с.

9. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія / [В.М. Геєць, Л.В. Шинкарук, Т.І. Артёмова та ін.]; за ред. д-ра екон. наук Л.В. Шинкарук; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2011. – 696 с.

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN ENVIRONMENTAL ISSUES

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ВІДТВОРЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА

Намлієва Н. В., к.е.н., доцент
*Мелітопольський інститут державного
та муніципального управління
«Класичного приватного університету»
м. Мелітополь, Запорізька область, Україна*

Система законодавчого забезпечення державного регулювання інвестиційного процесу відтворення навколишнього природного середовища регулюється великою кількістю нормативних актів сприяння інвестуванню, створення інвестиційної інфраструктури, екологічного регулювання та інших актів, що потребують систематизації та удосконалення.

Проблеми впровадження та дієвості інвестиційного законодавства досліджували такі вчені як Антипова О.М., Вінник О.М., Крайнюкова В.С. та інші. Серед дослідників екологічного законодавства варто виділити Погрібного О.О., Тищенко Г.В., Шемшученка Ю.С. та інших, проте систематизація актів інвестиційного та екологічного законодавства так і не була реалізована.

Проаналізувавши нормативно-правове забезпечення механізму реалізації державного регулювання інвестиційного процесу, відтворення навколишнього природного середовища, можна зробити висновок про потребу в його удосконаленні тому, що на даний час немає цілісної та взаємоузгодженої законодавчої системи, вітчизняне інвестиційне законодавство є нестабільним та постійно змінюється нормативно-правова база. Нормативно-правове забезпечення механізму реалізації державного регулювання інвестиційного процесу відтворення навколишнього природного середовища потрібно систематизувати шляхом неофіційної інкорпорації, визначаючи при цьому першочергові і перспективні закони ті інші нормативно-правові акти, що виступатиме основою систематизації та групування актів законодавства за предметним критерієм, що складатиметься із таких системних підгруп: І. Правові основи організації діяльності органів державного регулювання інвестиційного процесу відтворення навколишнього природного середовища; Іа. Правові основи забезпечення державного регулювання інвестиційного процесу відтворення навколишнього природного середовища; Іб. Правові основи забезпечення державного

регулювання відтворення навколишнього природного середовища; III. Правові основи нормативно-правового забезпечення інвестиційної інфраструктури; IV. Правові основи стратегічного планування інвестиційної діяльності.

Система актів законодавства щодо інституційного забезпечення потребує удосконалення через укрупнення органів влади із спеціальним статусом, що регулюють інвестування та екологічні інвестиції.

Сьогодні, інвестиційна політика держави спрямована на вирішення таких питань: інвестиційне забезпечення структурної перебудови економіки; збільшення обсягу інвестиційних ресурсів за рахунок всіх джерел та їх ефективне використання; визначення пріоритетних напрямів та забезпечення ефективного використання капіталовкладень [10].

Систематизація основних концептуальних документів розвитку екологічної сфери та інвестиційної експертизи запропоновано у табл. 1.

Для покращення інвестиційного клімату в Україні необхідно здійснити низку заходів чітко визначити пріоритети розвитку на довготерміновий період, забезпечити систему узгодженості і стабільність законодавчої бази, особливо з формування і функціонування спеціальних економічних зон, територій пріоритетного розвитку; зменшити податковий тиск на підприємства, які вкладають ресурси в інвестиційний розвиток; створити однакові умови конкурентної боротьби; спрямовувати інвестиції у пріоритетні, з погляду ефективності, проекти; надати урядові гарантії інвесторам і закріпити їх на законодавчому рівні; забезпечити мінімізацію інвестиційних ризиків [10].

Окрім цього, вбачаємо доцільність покращення нормативно-правового забезпечення інвестиційної інфраструктури, шляхом прийняття Закону України «Про Фонд гарантування інвестицій на фондовому ринку» [9], який визначав би компенсаційні виплати інвесторам, які втратили свої кошти, а також розробити і прийняти Закон України «Про національні проекти» [5], який буде на меті формування правових принципів для вирішення державних соціально-економічних проблем, притягнення інвестицій та підтримку інноваційного економічного розвитку України а також Закон України «Про національні екологічні проекти», згідно якого повинні визначатись пріоритетні напрями стимулювання проектів для вирішення екологічних проблем держави, основні етапи впровадження, вимоги до впровадження екологічних національних проектів тощо.

Основою для впровадження національних екологічних проектів мають стати такі етапи: детальний аналіз середовища інвестиційного екологічного проекту, аналіз можливостей, сильних, слабких сторін та загроз проекту, підготовка інвестиційної стратегії у екологічну сферу, розробка бізне-плану проекту, пошук потенційних інвесторів для участі у реалізації проекту на самостійній основі або шляхом державно-приватного партнерства, організація впровадження проекту та аналіз результатів його впровадження.

**Правові основи стратегічного планування інвестиційної діяльності
відтворення навколишнього природного середовища
та експертизи інвестиційних проектів**

№ пп	Нормативно-правовий акт	Сфера дії нормативно-правового акту
	1	2
1	Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі в Україні «Про затвердження Методики проведення державної експертизи інвестиційних проектів та форми висновку за її результатами» від 13.03.2013 № 243 [2]	Ця Методика застосовується при проведенні державної експертизи центральними органами виконавчої влади, які реалізують державну політику у сфері, якої стосується інвестиційний проект, або Радою міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями в разі, коли інвестиційний проект стосується розвитку відповідного регіону
2	Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку відбору, схвалення і реєстрації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки та вимог до таких проектів» від 14.08.2013 № 715 [4]	Цей Порядок визначає загальну процедуру організації та проведення відбору, схвалення та реєстрації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки, для реалізації яких надається державна підтримка
3	Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку ведення Державного реєстру інвестиційних проектів та проектних (інвестиційних) пропозицій» від 18.07.2012 № 650 [3]	Цей Порядок визначає процедуру ведення Державного реєстру інвестиційних проектів та проектних (інвестиційних) пропозицій
4	Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21.12.2010 № 2818-VI [6]	Основні засади планування екологічної політики

Отже, напрями удосконалення правового забезпечення регулювання інвестиційної діяльності у сфері відтворення навколишнього природного середовища полягають у необхідності систематизації норм законодавства, оптимізації системи державного управління, що регулюється законодавчо, покращення інвестиційної інфраструктури та створення законодавчих

стимулів інвестування у екологічній сфері. Зокрема, необхідно прийняти ряд законів, що урегулюють питання інвестування у екологічній сфері, а саме: законів України «Про Фонд гарантування інвестицій на фондовому ринку», «Про національні проекти», «Про національні екологічні проекти», «Про екологічне страхування» та інших. А у зв'язку із проблемами систематизації та кодифікації законодавства в екологічній сфері, необхідним є прийняття Екологічного кодексу.

Література:

1. Про екологічне страхування [Електронний ресурс]: Проект Закону № 1046 від 21.05.2002 р. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=1046&skl=5. – Назва з екрану.

2. Про затвердження Методики проведення державної експертизи інвестиційних проектів та форми висновку за її результатами [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі в Україні № 243 від 13.03.2013. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0437-13>.

3. Про затвердження Порядку ведення Державного реєстру інвестиційних проектів та проектних (інвестиційних) пропозицій [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 18.07.2012 р. № 650. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/650-2012-%D0%BF>.

4. Про затвердження Порядку відбору, схвалення і реєстрації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки та вимог до таких проектів [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 р. № 715. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/715-2013-%D0%BF>.

5. Про національні проекти [Електронний ресурс]: Проект Закону України № 9638 від 22.12.2011 р. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=9638&skl=7.

6. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України № 2818-VI від 21.12.2010 [чинний] // Відомості Верховної Ради України [Текст] – 2010. – № 26. – С. 218.

7. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України № 1264-XII від 25.06.1991 [чинний] // Відомості Верховної Ради України [Текст] – 1991. – № 41. – С. 546.

8. Про фінансовий лізинг: Закон України № 723/97-ВР від 16.12.1997 [чинний] // Відомості Верховної Ради України [Текст] – 1998. – № 16. – С. 68.

9. Про Фонд гарантування інвестицій на фондовому ринку [Електронний ресурс]: Проект Закону України № 9069 від 23.08.2011. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=41014.

10. Тищенко Г.В. Екологічне право: навч. посіб. для студ. юрид. вузів та факультетів / Г.В. Тищенко. – К.: Юмана, 2001. – 256 с.

ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Савенко О. А., к.е.н., доцент

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

Забезпечення екологічної безпеки як стійкого стану навколишнього середовища є визначальною умовою ефективного розв'язання економічних і соціальних завдань, спрямованих на поліпшення якості життя людей і стабільного прогресу суспільства. Комплексне розв'язання цих завдань з урахуванням екологічних вимог і обмежень у кінцевому підсумку й означає перехід до стійкого розвитку відповідно до глобальної концепції, зумовленої документами Конференції ООН з питань охорони навколишнього середовища.

Концепція сталого розвитку охоплює три аспекти: екологічний, економічний і соціальний. Недооцінка кожного з них спричинює перекіс у цьому рівносторонньому трикутнику і порушення у стратегії сталого розвитку. Справді, переоцінка економічного фактора при недооцінці екологічного і соціального призводить до порушення стійкості розвитку, оскільки неможливо забезпечити поліпшення умов життя наступного покоління, якщо поліпшення економіки не супроводжуватиметься зменшенням техногенних навантажень на людину і вирішенням соціальних проблем у життя суспільства [3].

Для розробки моделі стійкого розвитку потребується створення складної соціально-еколого-економічної моделі країни, але таке завдання навіть не для країни, а й для будь-якого багатопрофільного її регіону надзвичайна складна і довготривала. Концепція необхідна хоча б для того щоб здійснювати політику, що сприяє створенню нових ринків у сфері боротьби із забрудненням і екологічно безпечнішого освоєння ресурсів, а також сприяти впровадженню екологічно безпечних технологій і перейти до ціноутворення, що сприяє досягненню цілей сталого розвитку.

На наш погляд, результативнішим виявиться таких підхід до створення концепції, що спирається на системний підхід і методи теорії прийняття рішень. У межах такого підходу найдоцільніша розробка такої стратегії сталого розвитку, яка б мала дві орієнтації: екологічна безпека і збереження навколишнього природного середовища, тобто розробка стійкої соціально-екологічної стратегії з використанням ефективних економічних механізмів задоволення потреб людини і суспільства.

Тоді програму сталого розвитку можна розглядати як стратегічну, якій необхідно цілком підпорядкувати екологічний менеджмент. Останній повинен здійснюватися не на основі інтуїтивних методів управління, а з використанням сучасних підходів управління як на регіональному, так і на глобальному рівнях.

Проблеми запровадження принципів сталого розвитку, становлення ринкових інструментів екологічного управління та реалізації екологічного

менеджменту висвітлюються у працях провідних вітчизняних фахівців у галузі економіки природокористування [2].

Так, В. Трегобчук і О. Веклич різнобічно обґрунтовують необхідність запровадження еколого-економічної моделі ринкових реформ в Україні, підкреслюючи вигоди для компаній, які опікуються охороною навколишнього середовища і визначають втрати в бізнесі через недодержання екологічних вимог [7]. С.К. Харичков і Т.П. Галушкіна визначають поняття «екологічний менеджмент» як міждисциплінарну науку, що розробляє оптимальні варіанти конкурентоспроможних управлінських рішень природоохоронної діяльності. У подальших дослідженнях Т.П. Галушкіна підкреслює ринкову орієнтацію екологічного менеджменту підприємств, визначаючи його провідне місце в системі екологічного підприємництва [3].

Заслужують на увагу підходи до застосування адміністративних і економічних методів регулювання раціонального використання та охорони природних ресурсів, запропоновані І. Карагодовим. Автор вводить новий термін – «економічний менеджмент природокористування», визначаючи його як «сукупність організаційно-управлінських і економічних інструментів регулювання взаємовідносин суб'єктів та об'єктів управління» [5]. Таким чином, цей термін у його тлумаченні включає питання регулювання економічної відповідальності природо користувача за використання природних ресурсів, які розглядаються як сировина і як джерело техногенного забруднення; питання формування еколого-економічного, фінансово-кредитного механізму організації природоохоронної діяльності в масштабі республіки, регіону, міста, району, фірми, підприємства, організації тощо.

З огляду на найзначніші розбіжності понять «екологічне управління» і «екологічний менеджмент» у прикладному аспекті фахівці пропонують такі визначення.

Екологічне управління – це діяльність державних органів і економічних суб'єктів, спрямована переважно на дотримання обов'язкових вимог природоохоронного законодавства, а також на розробку і реалізацію відповідних цілей, проектів, програм. Екологічний менеджмент – це ініціативна і результативна діяльність економічних суб'єктів, спрямована на досягнення їх власних екологічних цілей, проектів і програм, розроблених на принципах ефективності і екосправедливості. Таким чином, ефективний екологічний менеджмент забезпечує підприємству кредит довіри у відносинах з усіма зацікавленими в його діяльності сторонами, у чому й полягає основна перевага економічного менеджменту порівняно з традиційним формальним екологічним управлінням [1].

Та незважаючи на розбіжності, функції екологічного менеджменту загалом збігаються. Разом з тим для екологічного менеджменту характерно істотний розвиток, поглиблення і розширення функції і відповідної діяльності, що у традиційному екологічному управлінні реалізуються поверхово і формально, наприклад, у частині обґрунтування екологічної політики і зобов'язань, організації зовнішньої екологічної діяльності, перегляду й удосконалення системи стимулів.

На думку вчених, і екологічне управління, і екологічний менеджмент можна визначити як комплексну різнобічну діяльність, спрямовану на реалізацію екологічних цілей, проектів та програм [4].

На наш погляд, для реалій України потребується відповідне коригування цих понять. Вважаємо, що в державі в умовах стратегічного управління два варіанти вирішення проблеми екологічної безпеки: екологізований та екологічний менеджмент.

Екологізований менеджмент – це управління об'єктом економіки шляхом пристосування вже існуючої виробничої інфраструктури до вимог національних і міжнародних нормативно-правових актів у сфері ресурсозбереження і раціонального природокористування. Нині така ситуація відповідає більшій кількості українських підприємств.

Екологічний менеджмент – це управління, яке завчасно передбачає формування екологічно безпечного виробничо-територіального комплексу і забезпечує оптимальне співвідношення між екологічними та економічними показниками протягом усього життєвого циклу як власне комплексну, так і виробленої їм продукції [6]. Таким чином, сукупність цих двох понять в їх взаємозалежності та взаємозв'язку становлять систему екологічного менеджменту.

Література:

1. Балацький О.В. Екологічний менеджмент: проблеми та перспективи становлення та розвитку / О.В. Балацький, О.П. Лук'янихін, О.А. Лук'янихіна // Економіка України. – 2000. – № 5. – С. 67-72.
2. Буркинський Б.В. Екологічно чисте виробництво / Б.В. Буркинський // Вісник Національної академії наук України. – 2006. – Вип. 5. – С. 11-17.
3. Галушкіна Т.П. Екологічний менеджмент в Україні: реалії та перспективи / Т.П. Галушкіна, С.К. Харічков. – Одеса: ІПРЕЕІ НАН України, 1998. – 108 с.
4. Данилишин Б.М. Екологічний менеджмент як важлива запорука економічних трансформацій / Б.М. Данилишин // Регіональна економіка. – 2001. – № 1. – С. 240-242.
5. Карагодов І.М. Екологічний менеджмент природокористування / І.М. Карагодов // Бізнесінформ. – 1998. – № 19. – С. 3-7.
6. Кожушко Л.Ф. Екологічний менеджмент: [підручник] / Л.Ф. Кожушко, П.М. Скрипчук. – К.: Академія, 2007. – 432 с.
7. Трегобчук В.М. Необхідність еколого-економічної моделі ринкових реформ в Україні / В.М. Трегобчук, О.Д. Веклич // Економіка України. – 1997. – № 4. – С. 12-13.

ПРОЯВ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ НА РІЗНИХ РІВНЯХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Сергієнко-Бердюкова Л. В., аспірант
Житомирський державний технологічний університет
м. Житомир, Україна

Усвідомлення економістами масштабів екологічних проблем вимагає пошуку альтернативних шляхів їх мінімізації та/або подолання, серед яких слід звернути увагу на нові еколого-орієнтовані економічні концепції, що покликані забезпечити сталий розвиток без шкоди навколишньому середовищу. Все більшого поширення в країнах Західної Європи, США та Китаї набуває концепція циркулярної економіки, що задовольняє визначені вище вимоги. Однак, на сьогодні, циркулярна економіка, комплексно теоретично не визначена ні на категоріальному, ні на концептуальному рівнях. Виходячи з того, що концепція циркулярної економіки може застосовуватися і застосовується на різних рівнях економічних систем виникає потреба в обґрунтуванні меж застосування даної категорії та її прояву в розвитку соціально-економічних відносин. Китайський державний діяч Ма Кай (Ma Kai) [1] розглядаючи циркулярну економіку з позицій її впровадження в країні, виділяє мікро- та макрорівні. На трьох рівнях, циркулярну економіку розглядають З. Юань, Дж. Бі, Ю. Морігучі (Z. Yuan, J. Bi, Y. Moriguchi) [2], Л. Ксапенг, В. Шуйвей, Х. Цзе (L. Xupeng, W. Shuiwei, H. Jie) [1]. Дослідники визначають циркулярну економіку на мікро- або ж індивідуальному рівні, мезорівні та макрорівні. На мікро- або ж індивідуальному рівні, основна мета впровадження циркулярної економіки полягає у виробництві екологічно чистих продуктів і перехід на еко-технології. Як зазначають автори [2], у Китаї «Закон про сприяння чистому виробництву набув чинності ще у 2003 році, а місцеві органи охорони навколишнього середовища, були зобов'язані створити систему публічного розкриття інформації, в якій всі підприємства діляться на п'ять категорій: зелені, сині, жовті, червоні і чорні, залежно від їх екологічних характеристик (від найкращого показника до найгіршого)». За умови перейняття досвіду Китаю при застосуванні положень циркулярної економіки, на рівні підприємства змінюється інформація що розкривається у звітності суб'єктів господарювання. За таких умов, існує ймовірність маскуванню вітчизняними «зеленими» компаніями своїх застарілих технологій та обладнання і заниження рівня споживання ресурсів та забруднення, тим самим відображаючи у звітності своє функціонування як екологічно чисте. На мезорівні передбачається створення екологічно промислових мереж, регіональних систем виробництва та захисту навколишнього середовища. В свою чергу, на макрорівні, «передбачається розвиток еко-міста, або еко-провінції, що є одним з найвідоміших екологічних рухів в Китаї. У Китаї, різниця між поняттям еко-міст, і екологічно індустріальних парків, є те, що еко-міста зосереджені на виробництві і споживанні, в той час як

екологічно-індустріальні парки спрямовані лише на виробничу діяльність (промислове виробництво)» [2]. Прикладом існування циркулярної економіки на трьох рівнях є досвід Китаю, де успішно функціонують, як зазначено [2], «п'ятдесят шість підприємств, тринадцять індустріальних парків, сім провінцій, п'ять місць, і одне місто». З огляду на вище визначене, пропонуємо наступне групування проявів циркулярної економіки, її тлумачення та значення (рис. 1).

Такий поділ дозволяє виявити основні прояви циркулярної економіки на кожному із зазначених рівнів, який визначає відповідну систему економічних відносин, що відрізняються суб'єктами їх здійснення. Зокрема, на глобальному рівні циркулярна економіка проявляється як міжнародна угода, яка, в першу чергу, є інструментом вирішення глобальних екологічних проблем. Підписавши угоду щодо переходу до циркулярної економіки, країни зобов'язуються змінити національні моделі економік. Однак, зважаючи на різний ступінь економічного розвитку країн, їх географічне розташування, кількість населення, менталітет народів тощо, неможливо визначити рівні умови та положення для всіх країн світу. Міжнародна угода повинна стати своєрідним орієнтиром щодо міжнародного поділу праці для забезпечення положень циркулярної економіки. На національному (макроекономічному) рівні, циркулярна економіка є інструментом вирішення основних проблем забруднення навколишнього середовища з одночасним забезпеченням економічного зростання та отриманням позитивного соціального ефекту. Основною метою переходу до циркулярної економіки на національному рівні є суттєві переваги економічного, екологічного та соціального характерів. Циркулярна економіка на національному рівні проявляється як державна політика та як державна стратегія. Безумовно, якщо циркулярна економіка приймається на глобальному рівні у вигляді міжнародної угоди, то це матиме значний вплив на формування державної політики та державної стратегії кожної окремої країни. Однак, формування державної політики та стратегії може здійснюватися, і зважаючи на відсутність міжнародної угоди щодо циркулярної економіки, адже по-перше, раціонально сформулювати, а по-друге, підписати такий документ на глобальному рівні є достатньо трудомістким процесом і своєрідною утопією. Тому вважаємо, доцільніше починати трансформувати економічну систему з нижчих рівнів і поступово впроваджувати деякі положення на найвищому – глобальному рівні, шляхом прийняття ряду міжнародних актів. Даний процес уже запущено, однак поштовхом до цього стало усвідомлення наслідків глобальних екологічних проблем. На галузевому рівні, циркулярна економіка – це система економічних відносин, які обмежуються конкретною галуззю та забезпечують обіг ресурсів в циклічному форматі в даній галузі з найменшими втратами.

Глобальний
рівень

Циркулярна економіка – це система міжнародних економічних відносин з приводу розробки, виробництва (повторного виробництва) продукції, її розподілу, споживання, використання (повторного використання, ремонту), збирання та рециклінгу, що забезпечують обіг ресурсів в циклічному форматі та дозволяють здійснювати ефективне управління світовими ресурсами, забезпечення зниження темпу їх виснаження та охорони навколишнього середовища шляхом мінімізації обсягів відходів та викидів, що обумовить вирішення проблем змін клімату.

пр
оя
вля
єт
ьс
я
як

↳ **Суб'єктами є:**
- Міжнародні організації; – Держави; – ТНК

Міжнародна угода

Національний (макроекономічний) рівень

Циркулярна економіка – це система економічних відносин між суб'єктами єдиної системи взаємозв'язаних галузей і сфер діяльності, що здійснюється на території, обмеженій державними кордонами, з приводу розробки, виробництва (повторного виробництва) продукції, її розподілу, споживання, використання (повторного використання, ремонту), збирання та рециклінгу, що забезпечують обіг ресурсів в циклічному форматі та є інструментом вирішення основних проблем забруднення навколишнього середовища з одночасним забезпеченням економічного зростання та отриманням позитивного соціального ефекту.

про
явля
єть
ся
як

↳ **Суб'єктами є:** – Державні органи влади; – Підприємства різних галузей, що функціонують на території конкретної країни

Державна політика
Державна стратегія

Галузевий рівень

Циркулярна економіка – це система економічних відносин, які обмежуються конкретною галуззю, з приводу розробки, виробництва (повторного виробництва) продукції, її розподілу, споживання, використання (повторного використання, ремонту), збирання та рециклінгу, що забезпечують обіг ресурсів в циклічному форматі в даній галузі з найменшими втратами.

прояв
ляєть
ся
як

↳ **Суб'єктами є:** – Державні органи влади; – Підприємства галузі;

Концепція

Індивідуальний(мікроекономічний) рівень

Циркулярна економіка – це система економічних відносин на рівні конкретного суб'єкта господарювання з приводу розробки, виробництва (повторного виробництва) продукції, її розподілу, споживання, використання (повторного використання, ремонту), збирання та рециклінгу, що забезпечують обіг ресурсів в циклічному форматі з найменшими втратами.

прояв
ляєть
ся
як

↳ **Суб'єктами є:**
- Державні органи влади; – Конкретне підприємство; – підприємство-утилізатор

Економіко-екологічна політика

Рис. 1. Прояв циркулярної економіки на різних рівнях економічних систем

Функціонування циркулярної економіки може обмежуватися однією галуззю, якщо всі фази циркулярної економіки здійснюються в межах конкретної галузі, прикладом може бути харчова промисловість, сільське господарство тощо. На галузевому рівні циркулярна економіка проявляється як концепція, що характеризується єдиним розумінням положень та повинна бути офіційно прийнята в галузі. На індивідуальному (мікроекономічному) рівні, циркулярна економіка може проявлятися як економіко-екологічна політика підприємства. Слід зазначити, що впровадження положень циркулярної економіки повністю трансформує спосіб ведення господарської діяльності конкретного підприємства, адже, зважаючи на те, що основна мета функціонування бізнесу є отримання прибутку, то циркулярна економіка змінює форму отримання даної вигоди, порівняно з лінійною економікою.

Таким чином, з огляду на зазначене вище, впровадження положень циркулярної економіки можна здійснювати: по-перше, знизу догори, впроваджуючи положення на рівні підприємств, галузей і поступово збільшувати масштаби до рівня національних економік та глобального рівня; по-друге, за методом згори донизу, прийнявши міжнародну угоду, що зобов'язувала б країни функціонувати за положеннями циркулярної економіки, що вплинуло б, в свою чергу, на функціонування кожного окремого суб'єкта господарювання; по-третє, шляхом поступових змін на кожному із зазначених рівнів, що вважаємо є найбільш ймовірним та ефективним способом переходу до даної моделі.

Література:

1. Xupeng L. Government Interventions in Developing a Circular Economy [Електронний ресурс] / L. Xupeng, W. Shuiwei, H. Jie // Kristianstad University. – 2005. – Режим доступу до ресурсу: <http://hkr.diva-portal.org/smash/get/diva2:229867/FULLTEXT01.pdf>.

2. Yuan Z. The circular economy: a new development strategy in China [Електронний ресурс] / Z. Yuan, J. Bi, Y. Moriguichi // Journal of Industrial Ecology. – 2006. – Режим доступу до ресурсу: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1162/108819806775545321/pdf>.

HYDROELECTRICITY: CURRENT STATE AND POTENTIAL

Sribna E. V., Postgraduate Student

*National University of Water and Environmental Engineering
Rivne, Ukraine*

Water power is one of the oldest forms of renewable energy, in many countries it's a major source of electrical power. Essentially power derived from moving water as in traditional water wheels like this one that have been used for centuries to pump water and grind corn. Modern hydropower plants generate electricity using more sophisticated water turbines that were developed

in the early 20th century. The amount of energy that can be derived from water power plants depends essentially on two things, the rate of flow of the water and the head, that's the height through which the water falls. There are a variety of water turbines designed to suit the characteristics of low, medium and high head hydro schemes. Hydroelectric systems now contribute about 16% of the world's electricity. Many of the hydropower plants are extremely large in scale and can have major effects, negative as well as positive, on the surrounding environment and population. As well as generating electricity hydropower plants can be used to store electric power by using electricity at times of low demand to pump water up to a high reservoir. When the demand for electricity is increased it can be generated by allowing the stored water to fall down again through turbines powering electric generators.

Once a modern hydropower plant has been constructed it has extremely low running costs but extremely high capital costs. This makes it desirable to have extremely low interest rates on the invest to capital and a very long payback time. This means that the futures of large hydro schemes are likely to be funded by governments which can satisfy these long term investment criteria.

Water vapour in the atmosphere therefore represents an enormous, constantly replaced, store of energy. Unfortunately most of it is not available to us. The first four columns of the table below show the estimated total hydro resource and technical potential for different regions of the world, together with their percentage share of the technical potential [table 1].

Table 1

The characteristic of the world hydropower in regions

Region	Resources			Output		
	Total resources, TWh y ⁻¹	Technical potential, TWh y ⁻¹	% of world technical potential, %	Installed capacity/GW	Annual output, TWh y ⁻¹	Percentage of world total output, %
North American	5500	2420	15	168	670	21
South American	7500	2840	18	132	730	22
Europe	4900	2760	17	221	750	23
Middle East	690	280	1,7	22	11	1
Africa	3900	1890	12	22	97	3
Asia	16600	5590	35	307	980	30
Oceania	700	230	1,5	13	36	1
World	39800	16000		874	3272	

Resource: complied by author from [1]

Column five of the table gives the annual output as 3272 TWh y-1, which is around one-fifth of the technical potential. This would suggest that perhaps a fourfold increase in output might be possible in future, but this is by no means the case for individual regions or nations.

As you can see from the table below, several countries appear to have developed more than half their technical potential already – though some may limit their estimates of ‘technical potential’ to sites that have been studied in detail (table 2).

Table 2

Rating countries of hydroelectricity potential

Country	Technical potential, TWh y-1	Installed capacity, GW	Annual output, TWh y-1	Average capacity factor, %	Percentage of nation`s electricity, %
China	2500	171	616	41	17
Canada	830	73	399	62	63
Brazil	1250	78	391	58	84
USA	1340	77	275	41	7
Russian	1670	50	176	40	18
Norway	240	30	127	49	96
India	660	38	106	32	12
Venezuela	260	15	86	67	69
Japan	136	28	74	30	7
Sweden	130	16	76	54	49
France	100	21	58	32	11
Austria	75	8	37	50	53
Italy	65	18	46	28	16
Switzerland	43	14	36	31	52

Resource: compiled by author from [1]

The countries with the highest capacity factors tend to be those where hydropower makes a significant contribution but is not the only major source of electricity – a situation that allows the relatively cheap hydropower to be used to its full potential, with an alternative source of electricity available when hydropower cannot meet demand.

In general, if almost all a nation’s electricity comes from hydro plants, annual capacity factors are usually lower, because the installed capacity must be large enough to meet the maximum demand experienced during any day (or year). Hydrological changes caused by building a hydropower plant will certainly affect the local ecology and the local community, both positively and negatively (table 3).

Having discussed the environmental advantages of hydroelectricity, we also need to look at the disadvantages:

1. There are numerous environmental consequences of damming water, flooding entire areas, creating massive reservoirs, changing water flow, blocking the natural course of rivers, and constructing power lines and roads.

2. There are only a limited number of places where these power plants can be built.

3. The initial expense is huge (though comparatively, so are other energy resources).

Advantages of hydroelectric energy

Advantages	Characteristic
Renewable	This means that we cannot use up. However, there's only a limited number of suitable reservoirs where hydroelectric power plants can be built and even less places where such projects are profitable.
Green	Generating electricity with hydro energy is not polluting itself. The only pollution occurs during the construction of these massive power plants.
Reliable	Hydroelectricity is very reliable energy. There are very little fluctuations in terms of the electric power that is being by the plants, unless a different output is desired. Countries that have large resources of hydropower use hydroelectricity as a base load energy source. As long as there is water in the magazines electricity can be generated.
Flexible	As previously mentioned, adjusting water flow and output of electricity is easy. At times where power consumption is low, water flow is reduced and the magazine levels are being conserved for times when the power consumption is high.
Safe	Compared to among others fossil fuels and nuclear energy, hydroelectricity is much safer. There is no fuel involved (other than water that is).

Resource: compiled by author

4. Lack of water. Droughts have a serious impact on how much hydropower can be produced.

Despite the disadvantages discussed above, hydroelectricity scores relatively well in terms of many criteria. Its overall greenhouse gas emissions, including the construction of dams, are likely to be lower than those of rival fossil-fuelled generating systems. Continuing issues for hydropower include the question of methane emissions, and the costing of long-term compensation for the people displaced by major new hydroelectric installations.

Potential investors in hydroelectricity need to know how much each kilowatt-hour of output will cost, taking all relevant factors into consideration. These include:

- capital cost
- operation and maintenance costs
- predicted lifetime and capacity factor
- external factors such as the discount rate, which determines the cost of borrowing money over a period of time.

Hydroelectricity is a well-established technology, so estimates of many of these relevant economic factors are readily available. Water-control systems, turbo-generators and output controls are standard items, covering a power range from a few hundred watts to hundreds of megawatts. The expected lifetimes are 20–25 years for the machinery, and 50–100 years for the external structures.

But it is difficult to assess the cost combination of the extremely site-specific construction costs and heavy ‘front-end loading’ of capital expenditure. The dominant factor in determining the cost per unit of hydro output is the initial capital cost, and a major part of this can be the civil engineering costs, which vary greatly from site to site.

References:

1. Official website of World Energy Council <https://www.worldenergy.org>

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ WEB-ПОРТАЛА КАК МЕХАНИЗМА ИНФОРМИРОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ О ПРОБЛЕМЕ ОТРАБОТАННЫХ ИСТОЧНИКОВ ПИТАНИЯ

Шуптар Н. И., аспирант

*Одесский государственный экологический университет
г. Одесса, Украина*

Отсутствие необходимых средств в бюджетах всех уровней, непривлекательный для инвесторов бизнес-климат и политическая нестабильность, бездействие местных органов власти вынуждают Украину страдать от загрязнения окружающей среды, в частности, токсическими веществами, содержащимися в отработанных источниках питания. Опыт европейских стран показывает, что проблема обращения с электронными отходами, к которым относятся автономные источники питания, может быть успешно решена путем внедрения системы селективного сбора муниципальных отходов. На практике система раздельного сбора компонентов твердых бытовых отходов (ТБО), в том числе батареек, в нашей стране отсутствует. Сейчас в Украине утилизируется 0,0003% от общего количества использованных батареек (в странах Европы – от 30% до 90%). Одной из главных причин этого является отсутствие механизма информирования и мотивации населения к дифференциации потоков отходов потребления.

Целью данного исследования является анализ эффективности внедрения Web-портала как инструмента управления системой обращения с отработанными источниками питания.

Как утверждают переработчики мусора, система переработки ТБО заработает в Украине, если изменится ментальность людей. Работа с населением, как это ни странно, требует значительных затрат. Опыт внедрения системы раздельного сбора отходов в пяти новых федеральных землях Германии показал, что на воспитание населения было израсходовано 70% средств, выделенных на реализацию программы, на создание системы – 20%, на решение технических проблем – 10% [1].

Всеукраинская экологическая общественная организация «Let's do it, Ukraine!» провела исследование, показавшее готовность украинцев к раздельному сбору мусора, и получила такие результаты:

- 14,4% респондентов считают, что для успешного внедрения системы селективного сбора ТБО не хватает только контейнеров, а люди сами будут разделять мусор;
- 29,4% – считают, что нужны контейнеры и разъяснительная работа среди населения;
- 43,8% опрошенных убеждены в необходимости постоянного информирования людей о преимуществах раздельного сбора ТБО в СМИ и на различных экологических мероприятиях;
- 11,2% респондентов считают, что украинцы сегодня не готовы разделять бытовые отходы и идея не приживется;
- 1,2% опрошенных предоставили свой вариант ответа [2].

Из этого исследования можно сделать вывод о том, что раздельный сбор бытовых отходов – это проблема комплексная, в которой ключевую роль играет отсутствие механизмов информирования и мотивации населения к дифференциации потоков отходов потребления.

Для решения данной проблемы предлагается создание всеукраинского тематического Web-портала, который будет предоставлять исчерпывающую информацию по вопросам правильного обращения с отработанными источниками питания, являющимися одним из самых экологически опасных компонентов ТБО, негативно влияющих не только на окружающую среду, но и на здоровье человека.

В настоящее время процессы развития глобальных информационно-коммуникационных технологий очень динамичны, а их возможности для общества и экономики начинают активно использоваться. По уровню интерактивности взаимодействие с потребителем в сети намного эффективнее, чем на других медиа-площадках.

Создание всеукраинского тематического Web-портала по вопросам обращения с отработанными источниками питания поможет решить следующие проблемы:

- побуждение пользователей ресурса к осмыслению проблемы опасных отходов в Украине;
- популяризация идеи раздельного сбора бытовых отходов;
- информирование о дислокации точек сбора отработанных источников питания с помощью интерактивной карты;
- организация Краудфандинга.

Использование такого веб-ресурса в сети Интернет может принести реальную экономическую прибыль. Уже сегодня в Украине с помощью краудфандинга (привлечение средств через Интернет от многих физических лиц на реализацию проекта) успешно осуществляется ряд природоохранных проектов, собравших сотни тысяч гривен, например, ZELENEW – переработка пластика в полезные вещи (собрано 84072 грн); «Зробимо Україну чистою» – масштабная общественная уборка зеленых зон (собрано 50328 грн); «Чисті перлини України» – программа установки

контейнеров для отдельного сбора мусора в живописных уголках Украины (собрано 10000 грн) [3].

Средства, полученные с помощью краудфандинга на предложенном Web-портале, могут быть направлены на создание сети автоматизированных приемных комплексов для обработанных источников питания. Согласно расчетам, представленным в работе [4] общая стоимость комплексного внедрения сети из 20 приемных комплексов оценивается в 437016 дол. США. Как известно, селективный сбор отходов с их дальнейшей переработкой является наиболее экономически обоснованной стратегией по уменьшению объемов электронного мусора. Экономическая эффективность сбора обработанных источников питания с помощью сети автоматизированных приемных комплексов составит 1,54.

Что касается расходов на Web-портал, то они формируются из расходов на его разработку, дизайн, техническую поддержку и продвижение в сети, а также расходов по оплате доменных имен. Ежемесячные расходы на техническую поддержку варьируются от 300-400 грн., а за продвижение – до 2000 грн. Оплата доменного имени – это регулярные ежегодные расходы.

В период экономического спада интернет становится наиболее перспективной площадкой для позиционирования и продвижения различных проектов. Главным критерием социально-экономической эффективности любого Web-ресурса является степень удовлетворения конечных потребностей общества, и прежде всего доступности, открытости и оперативности. Предложенный Web-портал полностью удовлетворяет этим условиям.

Литература:

1. Павел Столяр. Проблемы отдельного сбора мусора. [Электронный ресурс] / П. Столяр – Режим доступа: http://granik.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=103&Itemid=134
2. Let's do it, Ukraine! Открытое голосование. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://vk.com/letsdoitukraineeco>
3. Материалы сайта ВЕЛИКА ИДЕЯ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://biggggidea.com>
4. Шуптар Н.Й. Інструментальне забезпечення поводження з відпрацьованими джерелами живлення [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://global-national.in.ua/issue-9-2016/17-vipusk-9-lyutij-2016/1766-shuptar-n-j-instrumentalne-zabezpechennya-povodzhennya-z-vidpratsovanimi-dzherelami-zhivlennya>

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

ЄВРОПЕЙСЬКА ПРАКТИКА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ТА ОСВІТИ НА РИНКУ ПРАЦІ МОЛОДІ

Батюк А. А., аспірант

*Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління
при Президентові України
м. Харків, Україна*

Перехід України до моделі розвитку, в якій основним джерелом економічного зростання є розвиток трудового потенціалу, потребує кардинального перегляду підходів до формування механізмів регулювання ринку праці молоді. В той же час очевидним є факт, що соціальне благополуччя залежить не лише від економічно обумовлених причин, але й від свідомості молодої людини, її успішної самореалізації на конкурентному ринку праці. Тому так важливо підвищувати активність молоді, пробуджувати в ній почуття особистої відповідальності, формувати позитивно орієнтовані установки.

Розвинені країни світу вже довгий час застосовують більш активні та ефективні методи дії в сфері державного регулювання ринку праці молоді. Проводячи паралель між роботою центрів зайнятості України та країн Європейського союзу можна сказати, що в Європі велике значення при регулюванні та розвитку ринку праці молоді надається професійній орієнтації та підготовці. Уряди держав Європейського союзу ухвалюють закони, що піднімають статус освіти й підготовки кадрів з метою подолання дисбалансу між професійною підготовкою молодого фахівця та вимогами роботодавця. Так основним аспектом під час роботи з молоддю є орієнтація на правильний вибір професії, що значною мірою гарантує молоді ефективне використання її сил і знань. Проте визначення та впровадження ефективних заходів орієнтації, саморозвитку та сприяння зайнятості молоді не можливе без узгодження думки усіх суб'єктів управління. Таким чином важливим елементом механізму державного регулювання ринку праці молоді в Європі стала система соціального партнерства.

Після закінчення навчання молодь ставить за мету отримання престижної роботи з гідною заробітною платою, роботодавець, в свою чергу, хоче отримати кваліфіковану робочу силу і при цьому витратити якомога менше грошей на її підготовку чи перепідготовку. В цьому

аспекті досягнення консенсусу можливе лише за умови спільного діалогу держави з іншими сторонами, в якому кожен чітко окреслює коло своїх інтересів.

Соціальне партнерство в Європі діє як ефективний інструмент досягнення соціального консенсусу на основі компромісів для поліпшення становища молоді на ринку праці.

Проте в Європі існують різні підходи регулювання системи професійної орієнтації та освіти на ринку праці молоді, що різняться за ступенем державної участі у цьому процесі.

У першому підході головним координуючим органом у професійній орієнтації є служба зайнятості, як це є у Великобританії. Також у Великобританії існують державні і приватні дослідницькі організації, що займаються проблемами профорієнтації. Працівники служби зайнятості вивчають різні теорії професійного вибору, консультування та орієнтації, професійної підготовки, а також професійні та етичні проблеми профорієнтації. Професійна орієнтація та консультації учнів шкіл проводяться протягом всього періоду навчання.

В свою чергу у системі професійної підготовки у Великобританії центральну роль відіграють роботодавці, яким краще ніж будь-кому відомі потреби в навчанні молодих фахівців. Даний підхід відображає загальні тенденції децентралізації державного управління, в рамках якої уряд передає повноваження місцевим органам та підприємствам.

У другому підході на державу покладені функції планування і здійснення професійної освіти і навчання, а також управління ними, як це відбувається у Франції. Організація профорієнтаційної роботи у Франції відрізняється чіткою централізацією та регламентацією, підпорядкуванням єдиній державній системі. Однак при виникненні нових потреб у професійному навчанні, соціальні партнери самостійно або спільно з урядом беруть безпосередню участь у плануванні, реалізації, контролі, а іноді й у фінансуванні нових видів професійної освіти.

У Франції випускники загальноосвітніх шкіл отримують свідоцтва про професійну підготовку, але підприємці неохоче беруть на роботу таких працівників, оскільки програми профпідготовки не повністю відповідають потребам практики. З метою пристосування отриманих навиків до умов конкретної роботи підприємці укладають з випускниками шкіл «адаптаційні контракти» на строк від 6 місяців до 2 років.

У третьому підході держава визначає загальні рамки діяльності приватних компаній і організацій по здійсненню професійної освіти і навчання. Країнами, де використовується такий підхід є Німеччина, Нідерланди та Фінляндія.

У Нідерландах уряд відповідає за організацію середньої професійної освіти та її фінансування, за винятком навчання на робочому місці, що фінансується компаніями. Однак закон також передбачає створення таких соціальних структур, як національні організації професійної освіти та регіональні центри по фаховій освіті, які наділяються правом організації та здійснення професійної освіти. В цьому випадку держава делегує повноваження в цій області незалежним структурам.

Соціальні партнери здійснюють пошук компаній, які можуть надати «учнівські місця» і умови для виробничої практики. Компанії зацікавлені в наданні «учнівських місць» з двох причин: по-перше, вони можуть вибрати потрібних для себе фахівців з учнів, а по-друге, учні, проходячи виробниче навчання, працюють на компанію. «Учнівські місця» оплачуються роботодавцями.

В Німеччині широко застосовуються трирічні програми навчання. Молодь укладає контракт із фірмою, в якому зазначаються умови праці, навчання, відпочинку та розмір оплати праці тощо. Процес навчання спланований так, що виробнича робота учнів за другим і третім рік навчання повністю відшкодовує всі витрати на їх підготовку.

Успішні практики соціального партнерства в системі професійної освіти та орієнтації впроваджені у Фінляндії. Існують дві моделі системної взаємодії освітніх організацій, підприємств та інших суб'єктів: стратегічне й оперативне соціальне партнерство. Стратегічна модель спрямована на створення центру в рамках регіональної та місцевої мережі, де збирається інформації про розвиток сфери праці та обґрунтовується бачення перспектив розвитку ринку праці молоді, формування зв'язків з промисловістю, групами роботодавців, підприємцями. Реалізація даного типу соціального партнерства передбачає створення спільних інститутів в особі рад та консультативних органів, як формальних, так і неформальних.

Співробітництво в рамках оперативної моделі спрямоване на визначення необхідних умінь на ринку праці, надання робочих місць для навчання молоді на робочих місцях, організацію стажувань студентів і викладачів на підприємствах, підготовка і здійснення спільних проєктів, спрямованих на регіональний розвиток, залучення інвестицій і забезпечення професійних освітніх організацій необхідним обладнанням та матеріалами. Соціальне партнерство цього виду засноване на угодах, укладених між освітніми організаціями та підприємствами. У Фінляндії також впроваджені і різноманітні програми наставництва, що розглядаються як підготовче навчання учнів для поліпшення їх навчальних навичок та отримання початкової професійної освіти.

Розглядаючи систему професійної орієнтації та освіти молоді в розширеному контексті та приймаючи до уваги зарубіжний досвід ефективної реалізації програм професійної орієнтації та освіти, зокрема за допомогою ведення активного соціального діалогу, ми отримуємо значимий інструмент, що дозволяє проєктувати, апробувати та встановлювати нову, сучасну систему професійної орієнтації на ринку праці молоді та професійну освіту, яка відповідатиме вимогам часу.

Таким чином, при розробленні молодіжної політики зайнятості та програм підтримки молоді на ринку праці не варто ігнорувати накопичений зарубіжний досвід, що дав певні позитивні результати в країнах впровадження.

Література:

1. Кормакова В.Н. Особливості управління підготовкою робітничих кадрів за кордоном // Наукові відомості БелГУ, Серія: Гуманітарні науки, 2010. – № 5.

2. Савченко Н. Роль соціального партнерства в державному регулюванні професійного навчання безробітних / Н. Савченко // Вісник Національної академії державного управління при Президентіві України. – 2009. – Вип. 1. – С. 238-244. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadu_2009_1_32

3. Скульська В. Соціальне партнерство в системі професійного навчання безробітних / В. Скульська // Профспілки України. – 2005. – № 3. – С. 25-26.

უმუშევრობის დონის ანალიზი და მისი
შემცირების მიმართულებები საქართველოში

**ANALYSIS OF UNEMPLOYMENT RATE IN GEORGIA
AND RECOMMENDATIONS FOR ITS DECLINE**

დოლიაშვილი თ. პ., პროფესორი;

საქართველოს დავით აღმაშენებლის სახელობის უნივერსიტეტი;

სულხან-საბა ორბელიანის სასწავლო უნივერსიტეტი

ქ. თბილისი, საქართველო

ნადირაძე ვ. რ. სტუდენტი

²*საქართველოს დავით აღმაშენებლის სახელობის უნივერსიტეტი;*

ქ. თბილისი, საქართველო

Doliashvili T., PhD, Assistant Professor

David Agmashenebeli University;

Sulkhan-Saba Orbeliani Teaching University

Tbilisi, Georgia

Nadiradze V., Student

David Agmashenebeli University

Tbilisi, Georgia

Annotation

The labor market is coordinating between the employers and the employed labor force. It provides the dynamic functioning of the economy, both at the state and regional and local levels. On this basis, the labor market has a huge impact on employment and unemployment in the country. In recent years, the unemployment rate in Georgia has improved. But, despite this, it remains high to this day. At the state level it is 12,4%, 22,1% of the cities, in the countryside to 5,4% in the regions ranged from 5,1% -22,5% (Tbilisi), in the context of age – 0,9% (above 65 years) – 31,8% (age group 15-19). To reduce the unemployment rate in Georgia, you need to create a more favorable environment for business. To this end, finance in the form of bank loans, should

focus primarily not in commerce, and in industry and construction. It is necessary to solve the problem of inflation, which is caused not only by changes in prices on the world market, but also the fiscal imbalance in the domestic market. In addition, for the elimination of inadequate staff needed improvement of existing standards of education at all levels of training and implementation in enterprises and organizations of retraining system in accordance with the latest requirements of the labor market. In addition, the government is obliged to provide the legal framework for youth employment with low wages, as tested in the UK. In these circumstances, the public sector will get new strength and ideas and young professionals get work experience.

შრომის ბაზარი საბაზრო ეკონომიკის შემადგენელი ნაწილია და წარმოადგენს დამქირავებელთა და დასაქირავებელთა ინტერესების კოორდინირების მექანიზმს. სამუშაო ძალის მოთხოვნისა და მიწოდების კანონის თანახმად შრომის ბაზარი უზრუნველყოფს საბაზრო ეკონომიკის შეუფერხებელ ფუნქციონირებას და განიხილება ეროვნულ, რეგიონალურ, ანუ ადმინისტრაციულ-ტერიტორიულ და ლოკალურ, ანუ საწარმოებისა და ორგანიზაციების ჭრილში. იგი მჭიდროდ არის დაკავშირებული ქვეყნის მოსახლეობის დასაქმებასთან. საქართველოს ეკონომიკური მდგომარეობის შეფასება არა მხოლოდ მშპ-ის დონის მიხედვით არის საინტერესო, არამედ ქვეყანაში უმუშევრობის მაჩვენებლის დინამიკითაც, ვინაიდან უმუშევრობა მოსახლეობას მძიმე ტვირთად აწევს და გარდა ეკონომიკურისა, ფსიქოლოგიურ და სოციალურ დანაკარგებსაც იწვევს.

15 წლისა და უფროსი ასაკის ქალაქის მოსახლეობის აქტიური ნაწილი 2014 წელს 2013 წელთან შედარებით შემცირდა 2,46%-ით (827,6 ათ.კაცი; 848,5 ათ. კაცი). მ.შ. დასაქმებული და დაქირავებული გაიზარდა 2,09%-ით (644,4 ათ.კაცი; 631,2 ათ.კაცი) და 5,92%-ით (461,9 ათ.კაცი; 436,1 ათ.კაცი); თვითდაქირავებული, გაურკვეველი, უმუშევარი და მოსახლეობა სამუშაო ძალის გარეთ კი შემცირდა შესაბამისად 6%-ით (178,6 ათ.კაცი; 190.0 ათ.კაცი), 25,0%-ით (3,9 ათ. კაცი; 5,2 ათ.კაცი), 15,7%-ით (183,2 ათ.კაცი; 217,3 ათ.კაცი), 0,47%-ით (612,2 ათ.კაცი; 615,1 ათ.კაცი). ამან გამოიწვია უმუშევრობისა და აქტიურობის დონეების შემცირება 3,5 პუნქტით(22,1-25,6) და 0,5 პუნქტით(57,5-58,0), დასაქმების დონის ზრდა 1,75 პუნქტით(44,8-43,1).

15 წლისა და უფროსი ასაკის სოფლის მოსახლეობის აქტიური ნაწილი 2014 წელს 2013 წელთან შედარებით გაიზარდა 0,7%-ით (1163,5 ათ.კაცი; 1155,4 ათ კაცი). მ.შ. დასაქმებული, დაქირავებული და თვითდაქირავებული გაიზარდა 1,85%-ით (1100,8 ათ.კაცი; 1080,8 ათ.კაცი), 3,74%-ით (230,4 ათ.კაცი; 222,1 ათ.კაცი) და 1,59%-ით (867,5 ათ.კაცი; 853,9 ათ.კაცი); გაურკვეველი, უმუშევარი და მოსახლეობა სამუშაო ძალის გარეთ კი შემცირდა შესაბამისად 39,58%-

ით (2,9 ათ.კაცი; 4,8 ათ.კაცი), 15,95%-ით (62,7 ათ.კაცი; 74,6 ათ.კაცი), 3,68%-ით(392,2 ათ.კაცი; 407,2 ათ.კაცი). აქედან გამომდინარე უმუშევრობის დონე შემცირდა 1,1 პუნქტით(5,4-6,5), ხოლო აქტიურობის და დასაქმების დონეები გაიზარდა 0,9 პუნქტით (74,8-73,9) და 1,6 პუნქტით (70,8-69,2).

როგორც ვხედავთ უმუშევრობის დონე გაცილებით დაბალია სოფლის მოსახლეობაში (5,4%) ქალაქის მოსახლეობასთან შედარებით (22,1%). აღსანიშნავია, რომ ქალაქად უმუშევრობის დონემ მინიმალურ მაჩვენებელს მიაღწია ბოლო 11 წლის განმავლობაში, ხოლო სოფლად ბოლო 7 წლის მანძილზე. დასაქმებულებში ქალაქის მასშტაბით ჭარბობს დაქირავებულთა წილი. ეს მაჩვენებელი 2,6 პუნქტით ზრდის ტენდენციით ხასიათდება (2014 წელი – $461,9 \cdot 100 / 644,4 = 71,7\%$; 2013 წელი – $436,1 \cdot 100 / 631,2 = 69,1\%$).

რეგიონალურ ჭრილში სურათი შემდეგი სახისაა: უმუშევრობის დონე ქვეყნის მასშტაბით 2014 წელს 2013 წელთან შედარებით შემცირდა 2,2 პუნქტით (12,4-14, 6). მ.შ. მხოლოდ ქვემო ქართლში და იმერეთში გაიზარდა 1,5 პუნქტით (9,5-8,0) და 0,8 პუნქტით (10,1-9,30). დანარჩენ რეგიონებში კი შემცირდა. კერძოდ, თბილისში, სადაც უმუშევრობის დონე ყველაზე მაღალია, მისი სიდიდე შემცირდა 6,6 პუნქტით (22,5-29,1), კახეთში 1,2 პუნქტით (5,2-6,4), შიდა ქართლში 1,6 პუნქტით (8,2-9,8), აჭარაში 2,3 პუნქტით (15,8-18,1), სამეგრელო-ზემოსვანეთში 2,4 პუნქტით (13,4-15,8), დანარჩენ რეგიონებში კი 1,6 პუნქტით (5,1-6,7).

სქესობრივ ჭრილში უმუშევრობის დონე 2014 წელს 2013 წელთან შედარებით შემცირდა როგორც ქალებში 1,9 პუნქტით (10,4-12,3), ისე მამაკაცებში 2,5 პუნქტით (14,0-16,5). ზოგადად, მამაკაცებში უმუშევრობის დონე უფრო მაღალია, ვიდრე ქალებში. ამის ძირითადი მიზეზი იმაშია, რომ დაუსაქმებელი ქალების უმრავლესობა დიასახლისია და არ წარმოადგენს აქტიური მისახლეობის კატეგორიას.

ასაკობრივ ჭრილში უმუშევრობის დონე 2014 წელს 2013 წელთან შედარებით არ შეცვლილა მხოლოდ 55-59 ასაკობრივ ჯგუფში (7,9-7,9). დანარჩენ ასაკობრივ ჯგუფებში კი მაჩვენებლის დინამიკა შემცირების ტენდენციით ხასიათდება. კერძოდ, 15-19 ასაკობრივი ჯგუფი – 11,2 პუნქტით (31,8-43,0), 20-24 ასაკობრივი ჯგუფი – 3,3 პუნქტით (30,5-33,8), 25-29 ასაკობრივი ჯგუფი – 2,2 პუნქტით (23,5-25,7), 30-34 ასაკობრივი ჯგუფი – 2,9 პუნქტით (17,1-20,0), 35-39 ასაკობრივი ჯგუფი – 0,3 პუნქტით (15,8-16,1), 40-44 ასაკობრივი ჯგუფი – 2,3 პუნქტით (11,0-13,3), 45-49 ასაკობრივი ჯგუფი – 3,2 პუნქტით (8,2-11,4), 50-54 ასაკობრივი ჯგუფი – 1,9 პუნქტით (8,7-10,6), 60-64 ასაკობრივი ჯგუფი – 0,5 პუნქტით (4,9-5,4), 65 წლის ზევით

0,5 პუნქტით (0,9-1,4). როგორც ვხედავთ ყველაზე დიდი კლება 11,2 პუნქტით 15-19 ასაკობრივ ჯგუფში ფიქსირდება და მაჩვენებლის სიდიდეც 31,8% ყველაზე მაღალი ისევ ამ ასაკობრივ ჯგუფშია.

შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის მონაცემებით მსოფლიოში 2014 წელს უმუშევრობის ყველაზე დაბალი დონე ნორვეგიაში დაფიქსირდა (5%-მდე), ხოლო მაღალი მაკედონიაში (30%-მდე).

ზემოთაღნიშნულიდან გამომდინარე მიგვაჩნია, რომ დასაქმების დონის ასამაღლებლად ქვეყანაში უნდა შეიქმნას ბიზნესის განხორციელებისათვის ხელსაყრელი გარემო, რაც მდგომარეობს ფინანსების ხელმისაწვდომობაში, ინფლაციისა და არაადეკვატური განათლების მქონე მუშახელის მინიმუმამდე დაყვანაში.

ფინანსები, განსაკუთრებით სესხების სახით, უნდა იყოს მიმართული ძირითადად არა სავაჭრო სექტორში, რომელიც არ წარმოადგენს დასაქმების მთავარ წყაროს, არამედ მრეწველობასა და მშენებლობაში.

ინფლაციის პრობლემა ნაწილობრივ გამოწვეულია მსოფლიო ბაზარზე არსებული ფასების მერყეობით და ადგილობრივ ბაზარზე არსებული ფისკალური დისბალანსით. იმედია ახლო მომავალში ეს მდგომარეობა დასტაბილურდება.

არაადეკვატური მუშახელი სტრუქტურული უმუშევრობის მთავარი მიზეზია. ამოტომ საჭიროა განათლების მოქმედი სტანდარტების სრულყოფა სწავლების ყველა საფეხურზე, ხოლო ორგანიზაციებსა და საწარმოებში კადრების გადამზადება შრომითი ბაზრის თანამედროვე მოთხოვნების შესაბამისად. მიზანშეწონილად მიგვაჩნია თუ საქართველოში, საკანონმდებლო ბაზაზე დაყრდნობით, ამუშავდება ბრიტანეთში აპრობირებული სისტემა «ბოლო შესაძლებლობის დამქირავებელი», რომლის ფარგლებშიც მთავრობა დაასაქმებს ახალგაზრდებს დაბალი ანაზღაურების პირობით. სამომავლოდ ეს სასარგებლო იქნება ორივე მხარისათვის. ახალგაზრდები შეიძენენ შრომით გამოცდილებას, სამთავრობო სექტორი კი ახალ ძალას და იდეებს.

References:

1. www.geostat.ge.info@geostat.ge
2. ნუგზარ პაიჭაძე, ეკა ჩოხელი, ნინო ფარესაშვილი. ადამიანური რესურსების მენეჯმენტი, თბილისი, 2011
3. შინამეურნეობების ინტეგრირებული გამოკვლევები

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ

Дружиніна В. В., д.е.н., доцент
*Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського
м. Кременчук, Полтавська область, Україна*

Углава А. О., студентка
*Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського
м. Кременчук, Полтавська область, Україна*

В сучасних умовах нестабільного розвитку соціально-економічних процесів в Україні гостро постає проблема ефективного оцінювання добробуту населення. Добробут населення залежить від великої кількості факторів, що на нього впливають, це зумовлює складність його оцінювання. Для того, щоб дати якісну оцінку добробуту населення необхідно дослідити практичний інструментарій визначення його величини, проаналізувавши весь спектр методів, може використовуватися. Дослідження добробуту населення дає можливість робити висновки про ефективність діяльності державних інституцій різних рівнів управління та допомагає приймати об'єктивні та цілеспрямовані рішення щодо планування соціально-економічного розвитку території.

На сьогоднішній день питанню оцінювання рівня добробуту населення присвячено наукові праці як вітчизняних, так і закордонних вчених-економістів: А. Пігу, Г. Далі, Дж. Кобба, Д. Белл, Н. Калдор, Дж. Хикс, К. Ерроу, П. Самуельсон, Т.М. Кір'ян, В.І. Приймак, П.С. Єщенко, М.П. Душна. Цією проблемою науковці займаються досить давно, але залишається безліч суперечностей та розбіжностей, щодо вибору методів діагностики рівня добробуту населення.

Узагальнення існуючих підходів до розуміння добробуту населення дозволяє розглядати сутність терміну через синтез «рівня життя» та «якості життя» населення, що відображають відповідно матеріальні та моральні інтереси людини, соціальних спільнот та суспільства загалом.

Встановлено, що для діагностики добробуту населення використовується дуже багато методів, але слід зупинитися на найбільш важливих, акцентуючи увагу на їх перевагах та недоліках (табл. 1).

Превагами експертних методів є їх відносна простота для діагностики практично будь-яких ситуацій, у тому числі в умовах неповної інформації, а головним недоліком є суб'єктивність думок експертів та обмеженість їхніх суджень.

Методи оцінювання добробуту населення

Метод	Зміст класифікаційної ознаки	Класифікаційна ознака
Експертний	Спостереження та оцінка ситуації першокласними фахівцями	Традиційні способи обробки інформації
Математичний	Ланцюгових підстановок, абсолютних різниць, відносних різниць, відсоткових різниць, логарифмічний, інтегральний, простого додавання нерозкладного залишку	Методи детермінованого факторного аналізу
Статистичний	Індексний	
Кон'юнктурний	Встановлення поточного стану щодо позиції співвідношення попиту та пропозиції	
Факторний	Виявлення, класифікація та оцінка ступеня впливу окремих факторів	
Статистичний	Кореляційний, регресійний, дисперсійний, екстраполяційний, коварційний, компонентний, кластерний, дискримінантний	Методи стохастичного факторного аналізу
Методи дослідження операцій і прийняття рішень	Теорія графів, теорія ігор, теорія масового обслуговування, дерево завдань та ресурсів, сіткове планування	Методи оптимізації показників
Економетричні	Матричний, гармонічний, спектральний аналіз, виробничі функції, операційний баланс	
Економіко-математичне моделювання та оптимальне програмування	Дескриптивні (описові) моделі Предикативні (прогностичні) моделі Нормативні моделі, системний аналіз, машина імітація Лінійне, нелінійне програмування	

Таблиця складена на основі [1] та доповнена авторами

Особливістю методів детермінованого факторного аналізу є наявність функціонального (повного) зв'язку між результативним показником і факторами, що на нього впливають. Це дає можливість визначити вплив кожного фактора на величину досліджуваного показника окремо, проте сфера застосування цих методів є досить обмеженою і залежно від обраного порядку заміни факторів, результати факторного розкладання мають різні значення.

У свою чергу перевагами методів стохастичного факторного аналізу є достатня розмірність (чисельність) сукупності спостережень, що дозволяє з достатньою надійністю і точністю виявити досліджувані закономірності,

а недоліками: відсутність можливості складання моделі шляхом якісного (теоретичного) аналізу, необхідність кількісного аналізу емпіричних даних.

Методи оптимізації показників дають можливість отримання досить точних результатів, на основі економетричних моделей, для широкого діапазону вихідних умов і припущень, але при цьому необхідно володіти широкою інформаційною базою та спеціалізованими знаннями для математичних розрахунків.

Найбільш результативними для дослідження соціального та матеріального добробуту є комбінація методів, які враховують результати оцінювання, отриманих різними методами. В залежності від того на якому рівні проводиться діагностика добробуту населення: державному, регіональному, місцевому, симбіоз методів дає можливість використовувати переваги кожного методу, при цьому компенсувати їх недоліки, також це дозволяє враховувати низку факторів, що впливають на добробут населення.

На сьогоднішній день постає досить актуальною проблема оцінки рівня добробуту населення на місцевому рівні, оскільки це дає можливість сформулювати раціональний стратегічний план підвищення добробуту населення на всіх рівнях. Так, як на прийняття рішень, щодо соціально-економічного розвитку на будь-якому територіально-адміністративному рівні значний відбиток накладає інформація отримана з місцевого рівня.

У дослідженнях Гейман О. А., [2] Пономаренко В. С. [3] для оцінки соціального та матеріального добробуту населення рекомендується застосовувати кластерний метод, за допомогою якого проводиться групування територій за рівнем добробуту населення, що надає можливість виявити основні характеристики кластерів та дозволяє визначити взаємозв'язки, взаємозалежності, переваги та недоліки кластероутворюючих об'єктів. На відміну від звичайних групувань за однією ознакою, кластерний аналіз виявляє природне розшарування величин на групи з урахуванням всіх ознак одночасно [3].

Результати кластерного аналізу дають можливість ранжувати кластери за рівнем пріоритетності для розвитку території за різними ознаками: найбільша продуктивність праці; найбільші можливості для розвитку взаємозв'язаного бізнесу; велике число зайнятих; значний обсяг виробництва; найбільша кількість внутрішніх взаємозв'язків. За допомогою кластеризації ефективно реалізується соціальна політика на територіях різного рівня, оскільки можна буде по окремих групах виділити найбільш проблемні компоненти і спрямувати на їх підтримання та стимулювання місцеві соціальні програми.

Також застосування кластерного методу для діагностики добробуту дозволяє здійснити групування населення за гендерними ознаками, рівнем доходності, віковим складом, рівнем освіти, що дає можливість сформулювати результативні заходи покращення добробуту населення за різними напрямками. Зокрема, групування населення за віковим складом дозволяє проаналізувати задоволеність потреб населення різного віку, що дає змогу ефективно коригувати стратегічні плани розвитку територій.

Отже, діагностика рівня добробуту населення в залежності від об'єкта дослідження може проводитися за низкою різних методів, які мають свої переваги та недоліки. Для того, щоб отримати якісні та комплексні результати діагностики рівня добробуту населення необхідно використовувати симбіоз різних методів, що дасть змогу на основі ретроспективних даних здійснити аналіз, оцінку та прогнозування стану матеріального і соціального добробуту населення у багаторівневому аспекті.

Література:

1. Дружиніна В.В. Місцевий ринок праці: умови функціонування, методи та способи забезпечення збалансованості : монографія / В. В. Дружиніна; наук. ред. В.М. Василенко; НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк : Юго-Восток, 2014. – 366 с.

2. Гейман О. А. Нелинейность экономики и неравномерность развития регионов : монографія. – Х. : ФЛП Либуркина Л. М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – 428 с.

3. Пономаренко В. С., Малярець Л. М. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 432 с.

СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ ТА МІЛЛЕНАРИСТСЬКІ АСПЕКТИ «МАЙДАНУ-2004» ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ МІЖМОВНИХ ВІДНОСИН

**Замкова Н. Л., д.філос.н., доцент,
директор інституту**

*Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Вінниця, Україна*

Говорячи про роль Утопії в постмодерністській, віртуальній реальності, слід зазначити, що в Україні відбувається боротьба між тотальною віртуалізацією суспільного життя та зі спробами реалізувати той чи інший різновид суспільної Утопії. Надаємо опис та аналіз цих утопічних спроб. В даному конкретному випадку ми говоримо про Утопію «Золотого Віку» (мілленаристську Утопію) в рамках довгострокового проекту, оскільки він виник напівспонтанно, тобто в рамках Помаранчевої революції або феномену Майдану як уособлення простору реалізації утопічного ідеалу. Якщо стисло охарактеризувати цю утопію, то її можна назвати «єдність влади та народу», згадаймо пропагандистську тезу про «народного президента». В безпосередній комунікації влади та народу, комунікації, що не має потреби в *структурі*, можна було побачити не тільки відхід до фольклорного Золотого Віку та утопічного комунітас, але й прочитати посилення на революції минулого.

Наприклад, створення Комітету Національного Порятунку, декрети якого виголошувалися безпосередньо на площі як керівництво до дії, нагадувало проекти держави без бюрократії, тобто без сакралізації чиновницького священнодійства або держави як форми суспільного самоврядування – проекти, які мали місце під час Великої французької революції, в практиці Паризької Комуни, в утопічних мріях Маркса та Леніна (періоду написання «Держави та Революції»). Звернемося до феномену Майдану як продукту колективної соціальної уяви, як виявлення міфологічних архетипів майже в юнгіанському сенсі слова. Логіка бажань, що складала основу цих архетипів пов'язана з есхатологічним сценарієм та есхатологічною Утопією, що неможлива без переживання Золотого Віку як утопічної Єдності в ситуації відсутності будь-яких перепон між людьми. Подібну відсутність будь-якої ієрархії В. Тернер називав станом комунітас, яке є абсолютною антитезою структури. Багато з журналістів, по гарячих слідах подій відзначали карнавальний, сміховий характер Помаранчевої революції, який швидко засвоїли, підхопили та розвили учасники Наметового Містечка.

Ці архетипи вказують на утопічну перспективу Майдану як інсценування міленіуму, «кінця часів», ситуації хаосу, коли дія структури призупиняється, її вже немає, а нова структура не виникла, її ще немає. В цьому контексті «сміхова культура» є наслідком переживання «світу навпаки», наслідком утопічного комунітас. Даний утопічний та міфологічний патерн є глибоко притаманний українській культурі та українській ментальності, що суттєво відрізняє її від ментальності російської, яка тісно зв'язана з традицією російської державності, відображенням якої виступила теорія «карнавальної» та «сміхової» культури М. Бахтіна. Не заглиблюючись в сутність цієї теорії, відзначимо, що теорія останнього вписана в структуру російської державності та не має есхатологічного виміру «кінця часів» та прикмет «Золотого Віку» [1].

Вона є утопією-в-державі, можливість уходу від її репресивної структури, яка цю структуру не відмінює, але допомагає виживати в її абсурді. Таким чином, сміх – це єдина можлива форма такого виживання в російській культурі, але сама державність як вищий принцип буття, як вища онтологічна реальність не піддається сумніву. Дана обставина обумовлює такі наслідки традиції карнавальності в російській культурі та російській державності:

а) «жорсткий» характер цієї карнавальності, зв'язок з деяким перманентним терором та досвідом відсутності індивідуального тіла за умов «розростання колективної тілесності» (в згаданому контексті характерна назва статті вже цитованого М. Рикліна «Тіла терору (тези до логіки насильства)» [5];

б) підключення до цієї традиції самої влади, часткове санкціонування цієї традиції з боку останньої як результат усвідомлення нею її глибинно неправового характеру, де народна культура є матірною культурою, яка в цій своїй якості повністю розділяється представниками влади.

Як точно відзначав М. Риклін, мат є сконцентрований «легалізм влади» та в цьому контексті можна сказати, що в рамках «єдиного матірнього

сміслового поля» є колективним шабашем, закріпленням глибинного правового нігілізму, прихованого за гранітом російської державності. Зазначену особливість «карнавалізації зверху» відзначав В. Кормер в статті «Про карнавалізацію як генезис «подвійної свідомості» [3, с. 166-185]. В цій статті автор наводить наступний список «карнавальних» можновладців в російській історії: Іван Грозний – Петро Перший – Ленін – Сталін. Ми вже цитували В. Кормера у другому параграфі розділу в контексті розгляду магічної та шизоїдної утопії Й. Сталіна. Зараз ми можемо зв'язати зазначену утопію з типом карнавалізації та специфікою «сміхової культури» в російській традиції. Зауваження В. Кормера вдало доповнюються думками С. Жижека, який проілюстрував особливості даного типу «карнавалізації» на прикладі фільму С.Ейзенштейна «Іван Грозний» [2].

Не заглиблюючись у деталі російської/радянської історії, ризикнемо стверджувати, що українська утопія є далекою від російської «компенсаторної» карнавальної «матірної» утопії. Українська утопічна традиція – це класична бездержавна «комунітас», це утопія повернення до «Золотого Віку», де основне переживання є переживання радості та свободи. На наш погляд, саме ці особливості українського архетипу обумовив мирний та святковий характер Майдану, про який було багато сказано під час помаранчевих подій. Зазначений небахтінський характер української народної утопії, її бездержавне ядро має своє історичне втілення у Запорізькій Січі, про особливості якої М. Попович написав: «З точки зору нормального соціального світу з його структурами Низ являв собою «антиструктуру» та «антисвіт». Саме Січ знаходилася «за порогом» свого, освяченого та окультуреного віками, господарче та духовно засвоєного простору; в міфологічній географії з давньослов'янських часів дніпрові пороги, як ми знаємо, мали сакральне значення кордону з «нижнім світом». За соціально-культурним змістом Низ являє собою світ «навпаки», що і визначає його сміхову, карнавальну символізацію. Така ж роль східних, ісламських елементів в символіці січовиків: їх прийняття полегшено тим, що є контактом з «чужим світом» [4, с. 164].

Ми навели цитату з метою показати, що онтологічні передумови Запоріжжя та бахтінського карнавалу цілком різні. Якщо говорити стисло про ці розбіжності, то вони визначаються розбіжностями між архаїчним міфом та інтелігентським компенсаторним мета-міфом, тобто міфом інтелігентської раціоналізації. Онтологія сміхової культури архаїчного міфу пов'язана з такими фундаментальними характеристиками як Хаос/Космос, Своє/Чуже, Верх/Низ, в той час, як онтологія бахтінського карнавалу пов'язана виключно з соціальними конотаціями пізніших часів, проробленими крізь призму радянської державності. Мова йде переважно про опозицію «офіціоз/карнавал», «духовне/тілесне».

Ще однією важливою характеристикою карнавальної культури Січі є імітація райського стану як прообразу простору Свободи та Золотого Віку, що знайшло своє втілення у багатьох аспектах ритуалів, символіки та козацькій легенді. Наприклад, за словами М. Поповича, в Україні ще у дев'ятнадцятому сторіччі зафіксовано віру у «блаженних рахманів»,

людей, які живуть у «вирію» або «раю». Той факт, що Запорізька Січ була простором «комунітас» або «антиструктури», призвів до того, що вона стала для наступних поколінь недосяжним регулятивним та соціально-політичним ідеалом. Відзначимо, що утопія, переживання станів «комунітас», чия міфологічна сила виявилася настільки привабливою, що привернула захоплену увагу всього світу, виявилися деяким гібридом та кентавром, в якому переплелася багато утопій минулого – сміховий світ козацтва, есхатологічна атмосфера «фінальної битви», символіка України як жіночого начала, скривдженого за часів правління «несправжнього» короля (Л. Кучми), переживання народження «нового світу», пов'язаного з приходом Месії (на цю роль тоді позиціонувався В. Ющенко), утопія «мілленарного звільнення», цитати з революцій минулого тощо.

Отже, розглянуто «сміхову» та «карнавальну» природу «Майдану-2004», яка споріднює цей період із Запорізькою Січчю. В рамках мілленаристської есхатології Майдану українська мова була персоніфікована як «Мова Добра та Справедливості» або «мова європейська», а російська мова позиціонувалася як Мова авторитарної Москви. В цій утопії був містився потенціал сценарію можливої одномовності.

Література:

1. Бахтин М. М. Творчество Франсуа Рабле и народная культура средневековья и Ренессанса / М. М. Бахтин. – 2-е изд. – М.: Худож. лит., 1990. – 543 с.
2. Жижек С. Хрупкий абсолют или почему стоит бороться за христианское наследие / С. Жижек; [пер. с англ. В. Мазина]. – М.: Худож. журнал, 2003. – 178 с.
3. Кормер В. О карнавализации как генезисе «двойного сознания» // Випросы философии. – 1991. – № 1. – С. 166-185.
4. Попович М. В. Нарис історії культури України / М. В. Попович. – К.: «АртЕк», 1999. – 728 с.
5. Рыклин М. Террорологии / М. Рыклин. – Тарту-Москва: Эйдос, 1992. – 223 с.

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БЮДЖЕТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОДОБУВНОГО КОМПЛЕКСУ

Котковський Р. В., аспірант

Криворізький економічний інститут

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна

В умовах поглиблення ринкових відносин в Україні промислові підприємства змушені спиратись на абсолютно нові механізми управління, серед яких актуалізується питання обов'язкового елемента, а саме бюджетування. Підприємства гірничодобувного комплексу є основою металургійного комплексу, який є стратегічно важливою галуззю України. У зв'язку з цим постає питання поглибленого розгляду організаційних моментів бюджетування підприємств гірничодобувного комплексу, оскільки управлінські сегменти мають спиратися на якісний ресурс. Такий підхід надасть можливість більш предметно дослідити вплив специфіки діяльності гірничодобувних підприємств на змістовність організаційних моментів бюджетування.

Основною проблемою підприємств гірничодобувного комплексу є виживання й розвиток. До недавнього часу вони стикалися з певними труднощами, пов'язаними з насиченням ринків, загостренням конкуренції, підвищенням вимог споживачів, погіршенням структури експорту. Сьогодні ж до цього списку додається глобальна фінансова криза, наслідки якої досить гостро відбилися на металургійній галузі і, відповідно, на гірничодобувній підгалузі. Безумовно, коло споживачів залізорудної сировини звузилось і вище зазначені проблеми стали набагато серйознішими. Такий стан справ дає поштовх підприємствам гірничо-добувного комплексу до пошуку ефективних методів управління, в основу яких варто покласти бюджетування, яке здатне забезпечити в майбутньому формування більш поглибленого інформаційного ресурсу для прийняття доволі виважених рішень [1].

Теоретичні та методологічні аспекти досліджуваної проблеми висвітлено в працях таких провідних українських вчених, як Бланк І.О., Лаптев С.М., Любунь О.С., Бень Т., Довбня С., Онищенко С., Круш П.В., Яловий Г.К., Зятковський І. В. та ін., а також зарубіжних – Гамаюнов В.В., Григор'єв А.В., Джай К. Шима, Джой Р. Сігела, Проніна Ю.Б., Самочкіна В.Н., Хруцкий В.Є. та ін. Проте аналіз причин, які стримують бюджетування на підприємствах у сучасних умовах показує, що ця

проблематика залишається дискусійною і потребує подальшого дослідження.

Метою статті є висвітлення основних тенденцій та галузевих особливостей гірничодобувної промисловості та дослідження їх впливу на організацію бюджетування підприємств гірничодобувного комплексу з подальшою розробкою на цій основі власних висновків і пропозицій.

В управлінні гірничодобувними підприємствами визначення чітких та зрозумілих стандартів є основою їх успішної діяльності. Гірничі відносини, що виникають у процесі діяльності гірничодобувних підприємств, регулюються Конституцією України, Гірничим Законом України, Кодексом України про надра, Законом України «Про підприємства в Україні», іншими законами України та прийнятими відповідно до них нормативно-правовими актами.

Планомірний процес освоєння родовищ корисних копалин призвів до створення на їхній основі нових підприємств, а також реконструкції та розширення вже діючих. Гірничодобувна промисловість є комплексом виробництв, що займаються розвідкою корисних копалин та їх добуванням із надр землі [2]. Основними підприємствами даної галузі є гірничозбагачувальні комбінати, до складу яких входять шахти, кар'єри, збагачувальні, агломераційні фабрики. Їх продукція – доменна руда, концентрат, агломерат – є сировиною для металургійного виробництва [3].

Для управління підприємством необхідна детальна інформація, що враховує технологію й організацію виробничого процесу. Слід відзначити, що підприємства гірничодобувного комплексу мають ряд особливостей, які впливають як на організацію виробничого процесу, так і на формування системи управління підприємством в цілому [4]:

- природні – гірничодобувні підприємства не можуть розташовуватися далеко від родовищ корисних копалин, що передбачає підготовку виробничої бази (тобто проведення геологорозвідувальних та гірничопідготовчих робіт – відкриття розвіданих родовищ тощо), а також потужність рудного тіла, кут падіння покладу, площа покладу і вміщуваних порід тощо;

- технічні – річне пониження рівня ведення гірничих робіт, коефіцієнт експлуатації кар'єрного поля, втрати руди, витрати матеріалів, рівень механізації виробничих процесів, кількість і продуктивність машин та механізмів, величину запасів корисних копалин, яка обмежує термін діяльності гірничодобувних підприємств та дає можливість визначити метод амортизації основних засобів підприємства;

- економічні – фондомісткість, фондівіддачу, рівень заробітної плати, структуру робочої сили, продуктивність праці і т. п.;

- організаційні – рівень спеціалізації робіт, втрати робочого часу, режим роботи, її ритмічність, дисципліна праці тощо.

На сьогоднішній день, однією з актуальних проблем на підприємстві є постановка правильної системи бюджетування, яка забезпечить зростання ефективності бізнесу, через створення додаткових цінностей і поліпшення якості управління підприємством.

Зазначимо, що розробленню бюджетів на підприємствах гірничодобувного комплексу передують всебічний аналіз виробничо-господарської діяльності за попередні періоди. Особливу увагу необхідно звернути на визначення величини та причин виникнення витрат, зумовлених організацією виробничого процесу: наднормативних витрат матеріалів, електроенергії, палива, доплат працівникам за відхилення від нормальних умов праці та понаднормову роботу тощо. Бюджет на проведення геологорозвідувальних робіт можуть розробляти загалом на роботи або на об'єкти. Обліковий аспект бюджетування являє собою інструмент доведення до виконавців мети управління та відображення кількісного плану дій у грошовій оцінці. Зокрема, для його складання використовують метод розрахунку зміни рівня витрат за факторами. Необхідно враховувати технологічні та організаційні умови діяльності досліджуваних підрозділів підприємства [5].

На підприємствах досліджуваної галузі собівартість геологорозвідувальних та маркшейдерських робіт можна визначати загалом по підприємству або за кожним об'єктом окремо. У кінці звітної періоду здійснюють розподіл витрат на собівартість видобутої руди в тому родовищі, де виконували такі роботи. Тому в побудові ефективної системи обліку витрат геологорозвідки важливу роль відіграє вирішення питання їх розподілу між центрами витрат. Як центр витрат можна виділити кар'єри (шахти). Наступним аспектом є здійснення економічної характеристики витрат та виявлення і накопичення тих витрат, які за суттю можна віднести до конкретного об'єкта за прямою ознакою. Отримавши цю інформацію, здійснюють вибір науково обґрунтованої бази розподілу непрямих витрат діяльності досліджуваного підприємства.

Таким чином, важливим етапом формування дієвої системи управління підприємством є розроблення та запровадження системи бюджетування загалом та за його структурними підрозділами. Так, для запровадження бюджетування геологорозвідувальної служби гірничо-збагачувальних підприємств доцільно:

- під час розроблення бюджету витрат геологорозвідувальної служби враховувати специфіку організації її діяльності, технології проведення досліджень, галузеві особливості;

- необхідно забезпечити комплексний та систематичний аналіз фінансово-господарської діяльності як передумови якісного бюджетування, а у разі виникнення відхилень – вчасно приймати управлінські рішення;

- визначити інформаційні потреби зовнішніх та внутрішніх користувачів;

- для підвищення ефективності управління господарською діяльністю підприємства потрібно враховувати елементи моделі розроблення бюджету геологорозвідувальних робіт та відображення фактичних витрат в обліку.

Література:

1. Давида, З. Й. Формування маркетингової стратегії розвитку для підприємств гірничо-видобувного комплексу / З. Й. Давида // *Культура народів Причорномор'я*. – 2009. – № 155. – С. 64-66.
2. Гірничий закон України: Закон України від 06.10.1999 р. № 1127-XIV (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Металургійний комплекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.geograf.com.ua/human/school-course/403-metalurgijnij-kompleks>.
4. Кузьмінська, К. Технологічно-організаційні та економічні особливості діяльності підприємств гірничодобувного комплексу та їх вплив на побудову управлінського обліку / К. Кузьмінська // *Економічний аналіз*. – 2010. – Випуск 6. – С. 257-261.
5. Кузьмінська, К. Бюджетування та облік витрат процесу геологорозвідування ільменітовмісної руди / К. І. Кузьмінська // *Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка»*. – 2012. – № 722. – С. 135-139.

КОНСТРУКЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В РАМКАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

**Кузь В. І., к.е.н.,
доцент кафедри**

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

В умовах підвищення рівня конкуренції та глобалізації економічного середовища простежується зростання потреби в інформації. А саме в масиві релевантних даних ретроспективного, оперативного і перспективного характеру із внутрішнього та зовнішнього соціально-економічних середовищ, які б дозволяли управлінському персоналу на всіх етапах прийняття рішень правильно ідентифікувати управлінську проблему, здійснювати ґрунтовне її вивчення, розробляти можливі варіанти вирішення управлінського завдання, обґрунтовувати прийняте рішення, забезпечувати контроль за його виконанням.

Система бухгалтерського обліку втрачає позиції основної інформаційної системи, що забезпечує інформацією процес управління. Дані тенденції зумовлені потребами управлінського персоналу в інформації не тільки фінансового характеру, але й не фінансового, в інформації, яка містить стратегічну складову, тобто передбачає майбутній стан об'єктів, явищ та процесів.

В сучасних умовах господарювання для підприємств нагальним викликом стає необхідність раціоналізації інформаційних потоків, формування інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень, ідентифікації інформаційної системи, особливо для

тих, які орієнтують власну господарську діяльність на позитивний перспективний розвиток.

Формування інформаційного забезпечення – це складний процес, який передбачає не тільки акумулювання інформацій, але й налагодження тісних взаємозв'язків між управлінськими одиницями, які є продуцентами даних та їх споживачами. Лаговська О.А., в ефективному налагодженні внутрішніх інформаційних комунікацій у системі управління, вбачає ефективність роботи підприємства: «ефективність функціонування суб'єктів господарювання в значній мірі залежить від ефективності системи управління, на рівень якої значною мірою впливають якісні параметри внутрішніх комунікаційних зв'язків між підсистемами управління» [2, с. 168].

Всю сукупність організаційних та методичних складових процесу забезпечення управлінського персоналу, необхідною для прийняття управлінських рішень, інформацією слід розглядати в якості інформаційної системи підприємства. А у випадку, підготовки даних для системи стратегічного управління в інформаційній системі необхідно ідентифікувати ще й інформаційну модель, зважаючи на конкретно цільові потреби управлінського персоналу в даних, які відображають потрібні аспекти розвитку внутрішнього та зовнішнього економічного середовища.

Створення інформаційної системи, яка адекватно відображає господарську діяльність підприємства, є однією з найскладніших проблем, що повинні бути розв'язані в першу чергу [3, с. 25]. Важливість ідентифікації інформаційної системи в процесі стратегічного управління вирішує проблеми його інформаційного забезпечення і зменшує невизначеність та ризики перспективного стану підприємства.

Ключовими ознаками інформаційної системи стратегічного управління є: 1) інформація; 2) інформаційне забезпечення; 3) процес прийняття управлінських рішень; 4) засоби, методи та процедури збору, обробки і надання інформації; 5) обліково-аналітична система; 6) інформаційна модель.

Вагомим елементом в інформаційній системі підприємства є система бухгалтерського обліку, проте при стратегічному управлінні її значення зменшується, зважаючи на неможливість бухгалтерського обліку акумулювати дані про стан та розвиток зовнішнього соціально-економічного середовища. Дезінтеграція бухгалтерського обліку проявляється через певну інформаційну обмеженість у реалізації показників діяльності підприємства, що зумовлює необхідність досягнення цілісності інформаційної системи теоретико-методологічними та організаційно-технологічними інструментами, концепція якої має ґрунтуватись на основі «гармонізації всіх її елементів: обліку, контролю і планування» [1].

В основі інформаційної моделі стратегічного управління знаходяться інформаційні запити управлінського персоналу. Вони продукують необхідність формування інформаційного масиву економічної інформації та інших видів даних як із внутрішнього середовища, так із зовнішнього.

Традиційна система бухгалтерського обліку в переважній більшості випадків продукує дані із внутрішнього середовища. Проте, за допомогою облікових процедур системи бухгалтерського обліку можлива ідентифікація ряду фактів господарського життя з невизначеними наслідками, що дозволяє на певному рівні нівелювати ризики та умови невизначеності господарської діяльності суб'єкта господарювання.

В цілях масштабнішого акумулювання інформації про тенденції розвитку зовнішнього соціально-економічного середовища слід формувати підсистеми стратегічного обліку та стратегічного аналізу в традиційних системах обліку і аналізу фінансово-господарської діяльності. Зважаючи на що, обліково-аналітична система в стратегічному управлінні – це складна система, яка поєднує в собі всі облікові процедури задоволення інформаційних потреб процесу стратегічного управління.

Деталізація інформаційної моделі стратегічного управління залежатиме від обраної стратегії розвитку, ступеня невизначеності зовнішнього соціально-економічного середовища, джерел отримання стратегічної інформації, адаптованості системи бухгалтерського обліку до можливостей задоволення інформаційних потреб стратегічного управління, комунікаційних можливостей системи бухгалтерського обліку тощо.

Отже, формування інформаційної моделі стратегічного управління, визначення її складових, налагодження комунікаційних зв'язків залежить від базисних елементів обраної моделі стратегічного розвитку суб'єкта господарювання. Даний факт визначає необхідність застосування індивідуального підходу до визначення об'єктів обліку, облікових процедур та формату розкриття інформації.

Література:

1. Коцера Н. Концептуальні засади організації внутрішньо господарського обліку / Н. Коцера // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 1. – С. 81-91.
2. Лаговська О.А. Обліково-аналітичне забезпечення вартісно-орієнтованого управління: теорія та методологія : монографія / О.А. Лаговська. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 676 с.
3. Пушкар М.С. Фінансовий облік у системі управління : Монографія / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 178 с.

ПИТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ, АУДИТУ І АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Мардус Н. Ю., к.е.н., доцент
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна

Шкарлат А. О., студент
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна

В умовах ринкової економіки ефективність діяльності суб'єктів господарювання – юридичних осіб (підприємств) ґрунтується, перш за все, на визначенні витрат та тісній їхній ув'язці з доходом. Все це є досить актуальними питаннями які досліджуються науковцями і практиками в галузі бухгалтерського обліку фінансових результатів та контролю за їх формуванням і відображенням як у обліку так і звітності підприємств.

Це пов'язано з тим, що отримання позитивного фінансового результату (прибутку) є джерелом формування фінансових ресурсів підприємства та основи його сталого розвитку. Формування прибутку ґрунтується на попередньому визначенні фінансового результату, а саме доходів та витрат операційної діяльності підприємства та зіставленні їхніх значень між собою.

При отриманні негативного фінансового результату (збитку) підприємству необхідно здійснювати всебічний аналіз показників на основі яких відбулось формування фінансових результатів, а саме витрат і доходів, з метою врахування фінансових результатів при розробці подальших завдань управління і прогнозування діяльності підприємства.

Відповідні управлінські рішення повинні ґрунтуватися на достовірній інформаційній базі (насамперед, даних бухгалтерського обліку і оперативного обліку), на точних розрахунках, глибокому та ефективному аналізу показників, що формують фінансові результати.

Процес визначення доходів і витрат підприємства з метою формування фінансового результату в системі бухгалтерського обліку, аудиту та аналізі не є новим. У науковій літературі питання якості інформаційного забезпечення аналізу фінансових результатів досліджували Кіндрацька Л., Білик М., Івахненко В., Мец В., Мних Є., Тарасенко Н., Шерет А., Савицька Г. та інші науковці. Проте низка проблем організації обліку, аудиту і аналізу за формуванням фінансових результатів підприємства в ринкових умовах потребують подальших досліджень та наукових розробок, що й обумовлює актуальність теми дослідження. Це також пов'язано певною мірою із переходом на міжнародні стандарти обліку та суттєвими змінами форм фінансової звітності.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних, методичних і практичних питань організації обліку, аудиту і аналізу фінансових результатів підприємства з метою формування достовірної інформаційної бази при прийнятті ефективних управлінських рішень.

Згідно п.3 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1] під доходами розуміють збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які ведуть до збільшення власного капіталу (за винятком росту капіталу за рахунок внесків власників).

Під витратами, згідно П(С)БО 1 [1], розуміється зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які ведуть до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначені П(С)БО 15 «Дохід» [2], відповідно до якого дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

П(С)БО 16 «Витрати» [3] визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття в фінансовій звітності. Норми цього Положення (стандарту) застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами (далі – підприємства) незалежно від форм власності (крім банків, бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності).

Витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань. Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені [3].

Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Якщо актив забезпечує одержання економічних вигід протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами [3].

Визначення суми чистого фінансового результату (прибутку/збитку) визначається за даними фінансової звітності форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» (рядки 2350, 2355), при цьому джерелом інформації є рахунок бухгалтерського обліку 79 «Фінансові результати». За кредитом цього рахунку відображаються суми

в порядку закриття рахунків обліку доходів (рахунки класу 7), за дебетом – суми в порядку закриття рахунків обліку витрат та нарахованого податку на прибуток (рахунки класу 9) [4]. Сальдо рахунку 79 при його закритті списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Якщо кредитовий оборот більший за дебетовий, то підприємство на суму різниці має нерозподілений прибуток; якщо дебетовий оборот більший за кредитовий, то підприємство зазнало збитку.

За кредитом рахунку 44 відображається збільшення прибутку від всіх видів діяльності, за дебетом – збитки і використання прибутку. Сальдо за рахунком 44 відображає нерозподілені прибутки або непокриті збитки поточного і минулих років.

Сальдо всіх субрахунків рахунку 79 «Фінансові результати» при його закритті списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» [4].

Також обсяг чистого прибутку (доходу) може бути збільшений на частку нерозподіленого прибутку (дані рахунку 44) або невикористаних фондів, утворених внаслідок розподілу прибутку (дані рахунку 42) в обсязі, визначеному за рішенням органу управління, та за наявності фінансових ресурсів у підприємства [4].

Щоб забезпечити якісний та всебічний аналіз фінансових результатів треба провести аналіз динаміки і структури витрат і доходів щодо формування фінансових результатів за видами діяльності, факторний аналіз валового прибутку (збитку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), оцінити фінансові коефіцієнти (коефіцієнти зростання доходів, витрат, активів, зобов'язань, власного капіталу в динаміці, дослідити показники рентабельності.

До бухгалтерського обліку, як основного джерела отримання інформації до аудиту та аналізу пред'являються вимоги щодо своєчасності, достовірності, повноти і доречності. При цьому важливого значення набуває автоматизація обліку, яка формує інформаційну базу і є більш аналітичною, поглибленою інформацією для розвитку аналітичних досліджень і прийняття управлінських рішень. Ефективно також використовується й інша інформація, зокрема, яка надається в облікових регістрах бухгалтерського обліку щодо доходів і витрат, дані бухгалтерського Балансу (Звіту про фінансовий стан), де міститься інформація про нерозподілений прибуток (непокритий збиток) підприємства на звітну дату. Також для аналізу використовуються планові показники доходів, витрат і фінансових результатів.

Таким чином, сучасний підхід до аналізу фінансових результатів підприємства ґрунтується, безсумнівно, на якості інформаційного забезпечення, від якої, в свою чергу, залежить прийняття ефективних управлінських рішень.

Література:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів

України від 07 лютого 2013 року № 73. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

2. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Доходи». – [Електронний ресурс] : наказ МФУ від 29 листопада 1999 р. № 290. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.

3. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». – [Електронний ресурс] : наказ МФУ від 31 грудня 1999 р. № 318 – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і [...] Мінфін України; Інструкція від 30.11.1999 № 291.

ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ

Мосійчук М. М., старший викладач

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

Операційна діяльність суб'єктів підприємництва є економічним фундаментом, що обумовлює їх повноцінне функціонування, виконання статутних завдань. В управлінні цією діяльністю важливе місце займає аналітичне забезпечення. Організаційні та методичні засади аналізу операційної діяльності значною мірою залежать від чітко визначеної понятійної бази.

Важливою особливістю поняття «операційної діяльності» є те, що воно регламентоване інституційно. Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку (надалі – НП(с)БО) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю [1]. Згідно з цим визначенням, операційна діяльність пріоритетно є основною діяльністю підприємства.

За НП(с)БО 1 основна діяльність – це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу [1].

Основний вид економічної діяльності в Україні визначається відповідно до Національного класифікатора України «Класифікація видів економічної діяльності» (ДК 009:2010) [2].

Погоджуємося з К. Круглюк, що основний вид економічної діяльності – це визначальна ознака у формуванні та стратифікації сукупностей статистичних одиниць для проведення державних статистичних спостережень [3].

Виходячи з вищенаведеного, можна виокремити найважливіші критерії ідентифікації основної операційної діяльності суб'єктів господарювання:

- співвіднесення з метою створення підприємства;
- причинно – наслідкові зв'язки з корпоративною, діловими та виробничими стратегіями підприємства;
- формування значної частки доходу підприємства саме завдяки здійсненню визначеного переліку операцій і процедур основної діяльності суб'єкта господарювання, тобто реальний вплив на фінансові результати.

При проведенні економічного аналізу основної операційної діяльності слід також враховувати такі ознаки (критерії, чинники):

- організаційне забезпечення основної діяльності;
- ресурсне забезпечення основної діяльності (кадрове, матеріально-технічне);
- основне виробництво;
- витрати основної операційної діяльності;
- доходи, пов'язані з основною операційною діяльністю;
- управління окремими операціями, що відносяться до технологічних процесів у рамках основної діяльності;
- інші чинники, прямо чи опосередковано пов'язані із здійсненням основної діяльності суб'єктів господарювання.

Також підтримуємо думку А.Л. Романчук про те, що «операційна діяльність відбувається в межах одного операційного циклу і забезпечує його здійснення, і саме з цих позицій включає основну та іншу операційну діяльність. Відтак, логічною є характеристика іншої операційної діяльності як неосновної діяльності підприємства, що відбувається в межах одного операційного циклу, а також операції, які протікають в обсязі операційного циклу та забезпечують або виникають в результаті здійсненої основної діяльності» [4]. Таке тлумачення враховує кругообіг оборотних активів в рамках виробничого та фінансового циклу, використання основних засобів та необоротних активів і пов'язані з ними грошові потоки та фінансові результати.

Тому пропонується у процесі формування методичних засад аналізу операційної діяльності враховувати трактування її як операцій, пов'язаних з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства, забезпечують основну частку його доходу та зростання ринкової вартості, а також інші операції, що відносяться до інших видів діяльності, крім інвестиційної та фінансової, і забезпечують збалансованість економічної, соціальної та екологічної складових його сталого розвитку.

Література:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

2. Національний класифікатор України «Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010»: наказ Держспоживстандарту України від 11.10.2010 р. № 457 / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://kchp.com.ua/novoe/1.html>

3. Круглюк К. Є питання: діяльність для виду [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://jurist.ua/?article/699>

4. Романчук А.Л. Інша операційна діяльність підприємств: зміст та класифікація / А. Л. Романчук. [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://www.rusnauka.com/27_NII_2010/Economics/72159.doc.htm

ОБЛКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Рябенко Л. М., асистент кафедри

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

В Україні аграрна галузь має потужний потенціал, який на сьогоднішній день використовується недостатньо. В реаліях сьогодення для галузі характерні різкі контрасти – одні виробники розвивається успішно, інші перебувають на межі виживання. Тому актуальним питанням залишається вивчення передумов формування стратегії розвитку аграрних формувань та підвищення результативності їх діяльності.

Головне завдання формування стратегії розвитку підприємств на аграрному ринку полягає в активізації їх діяльності, підвищення результативності та ефективності, збільшення ринкової вартості при одночасному усуненні хаотичності внутрішнього стану і зовнішньої діяльності та підвищення передбачуваності майбутнього стану підприємства, для чого потрібно зосередити увагу на стратегічних аспектах управління.

Управління формуванням стратегії розвитку аграрних підприємств поєднує процеси функціонування і розвитку в єдину систему забезпечення результативності діяльності підприємства на сучасному етапі та в довгостроковій перспективі. Виходячи з цього, управління формування стратегії аграрних підприємств зосереджується на двох рівнях: тактичному і стратегічному. На тактичному рівні метою управління є одержання прибутку шляхом реалізації процесів використання наявного потенціалу для забезпечення ефективного функціонування підприємства. На стратегічному рівні метою управління є зростання вартості підприємства шляхом реалізації процесів формування і розвитку підприємства.

Стратегія аграрних підприємств характеризується трьома часовими аспектами свого прояву: минуле, теперішнє та майбутнє. Тому, при управлінні формуванням стратегії обов'язково необхідно враховувати фактор часу. Це обумовлює виділення процесів формування,

використання та розвитку підприємства. В тріаді понять «формування – використання – розвиток» формування є найбільш містким, що передає всю сукупність дій пов'язаних із забезпеченням високої результативності підприємства. Це пояснюється наступними причинами:

1. Процес функціонування підприємства має в основному тактичний характер, який пов'язаний із теперішнім часом. Його можна ідентифікувати як процес використання ресурсів підприємства та реалізації наявних на сучасному етапі можливостей у зовнішньому середовищі.

2. Процес розвитку підприємства передбачає визначені дії щодо удосконалення, покращення, підвищення якості складових елементів та рівня ефективності їх використання. Даний процес поєднує теперішній час, протягом якого здійснюються заходи спрямовані на розвиток, і майбутнє, коли будуть отримані і оцінені результати розвитку.

3. Процес формування дозволяє поєднати всі три часові відрізки: минуле, теперішнє і майбутнє. Сучасний стан підприємства визначається минулими діями щодо забезпечення наявності, відповідного стану та ступеня використання ресурсів та можливостей. Процес формування розпочинається із створенням підприємства і не припиняється протягом всього часу його існування [1].

Отже, система управління формуванням стратегії підприємства складається з трьох підсистем: підсистема управління розробкою стратегії; підсистема управління впровадження стратегії; підсистема управління розвитком стратегії (оцінка результатів реалізації стратегії) (рис. 1).

Інформаційна система управління формуванням стратегії підприємства повинна базуватися на даних бухгалтерського обліку підприємств та на врахуванні аналітичної інформації, що надходить до суб'єктів господарювання з зовнішнього середовища і сприяє виконанню завдань з управління стратегією підприємства. Така аналітична інформація обов'язково проходить через рахунки бухгалтерського обліку, але повинна активно використовуватися бухгалтерами аграрних підприємств у практичній діяльності, пов'язаній з підтримкою управлінських ініціатив, що сприяють їх розвитку.

При цьому аналітична підсистема оцінки внутрішнього і зовнішнього середовища, дає можливість виявити можливості і загрози, а також сильні і слабкі сторони підприємства. Дані стратегічного, управлінського та фінансового аналізу підприємства, безумовно, є інформаційною основою для формування його цілей і стратегії на перспективу.

На етапі втілення в життя (впровадження) стратегії підприємства важливим інструментом, який обмежує вплив стихійності ринку на процес прийняття управлінських рішень, є формування аналітичної та облікової підсистеми супроводження впровадження стратегії, яка формується завдяки даним управлінського, техніко-економічного, маркетингового та фінансового аналізу, а також оперативного та управлінського обліку.



Рис. 1. Обліково-аналітична система забезпечення формування стратегії підприємства

Розробка автора

Діяльність підприємства на етапі оцінки (контролю) результатів реалізації стратегії передбачає розробку аналітичної та облікової підсистеми, яка базується на даних стратегічного, управлінського, та фінансового аналізу, контролінгу, стратегічного, управлінського та фінансового обліку.

Література:

1. Вишнеvsька О. М. Ресурсний потенціал аграрного сектору економіки України: соціально-економічні та екологічні аспекти : монографія / О. М. Вишнеvsька. – Миколаїв, 2011. – 487 с.

DEFINITIONS AND CONCEPTS: PRIVATE FIXED INVESTMENT

Snetkova A. V., Posgraduated Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

It is no accident that the European economic start its growth in the period of technological innovations, which is called as the Industrial Revolution. Ever since, qualitative historical discussions of growth have emphasized the role of machinery investment in augmenting labor power. Today, investment in new equipment and software is an essential input to a healthy and competitive innovation ecosystem.

Thus, investment in physical assets such as machinery, land, buildings, installations, vehicles, or technology is the primary means through which innovation spreads throughout the economy. Innovations are embedded in new capital, and investment in that new capital is what facilitates the adoption of those innovations.

Government statisticians divide business investment into three categories. Behind the Numbers has covered investment in structures and investment in intellectual property. When most people think of business investment, however, they think of machines: equipment used by businesses. To produce the goods and services people investment in intellectual property want to buy, businesses have to own or lease (or beg, borrow, or steal) a wide variety of things. This equipment can range from metal turning lathes to airplanes to the furnishings of a dentist's office.

In 2014, the Bureau of Economic Analysis revealed that businesses spent approximately equal amounts on each of these four broad categories:

- information processing equipment (computers, communications equipment, medical equipment, instruments, and office equipment);
- industrial equipment (machine tools, engines and turbines, materials handling equipment, and electrical transmission equipment);
- transportation equipment (trucks, cars, aircraft, ships, railroad equipment): Cars and trucks make up about 80 percent of this category;
- other equipment (office furniture, agricultural and construction machinery, service sector machinery, and various other miscellaneous types of equipment that can't easily be classified).

One of the most important, if little publicized, intermediate economic indicators is business investment in new equipment and software. This type of investment drives productivity and competitiveness, not just in manufacturing firms, but in the economy as a whole [3].

Investment in equipment by private business includes:

- equipment with service lives of 1 year or more that are normally capitalized in business accounting records;
- equipment (such as furniture and household equipment) that is purchased by landlords for rental to tenants;
- dealers' margins on sales of used equipment;

- includes net business purchases of used equipment from governments, persons, and foreign residents.

Excludes:

- certain types of equipment that are integral parts of structures and that are included in the value of structures;

- maintenance and repair of equipment.

Investment in software, in research and development (R&D), and in entertainment, literary, and artistic originals by private business includes:

- expenditures on both software originals and on software copies that are used in production and that have a service life of at least a year;

- net business purchases of used software from governments, persons, and foreign residents;

- expenditures for the discovery or development of new products, of improvements to existing products, and of new or more efficient processes of production;

- depreciation on other fixed assets used to produce R&D;

- investment in theatrical movies, long-lived television programs, books, music, and other artistic originals;

- only entertainment originals used to produce copies for the public.

Excludes:

- expenditures for short-lived entertainment, such as newspapers, radio, sports, and reality television shows.

In the 1980s, businesses in the United States increased their fixed capital investments by 2.7% per year on average, and in the 1990s, that figure rose to 5.2% annually. But, since the year 2000, capital investment grew a paltry 0.5% per year. Even worse, as a share of GDP, investment in the 2000s was a full 30% lower than in the 1980 s. [4].

This is bad news for businesses, workers and consumers. Investment in new equipment and software is the primary means through which innovation spreads throughout the economy. Innovations are embedded in new capital, and investment in that new capital is what facilitates the adoption of those innovations.

Whether embedded in new personal computers with touch screens and solid state drives, or in new cotton harvesters with microwave sensors and wireless data communication capabilities, innovations—and in particular information technology (IT) innovations—find their way into «new» and «old» industries alike. Therefore, failing to invest in new capital equipment leads to less innovation adoption causing productivity growth to stagnate and competitiveness to decline.

This situation is further worsened because of the lack of good data on capital investment.

This is due to the rapid quality change of IT assets, which massively skews the U.S. government's data, and shows IT investment growing by an unbelievable 2,156% over the past three decades, while the next highest asset class, transportation equipment, grew by just sensible 69%.

In a new report, ITIF corrects this overstatement and finds that not only has investment trended downward over the past three decades, but also that investment that was once broadly distributed across industries is now much more concentrated in a few domestic service sectors, while industries that once powered U.S. competitiveness have seen sharp declines.

For example, investment in machines, equipment and software by manufacturers in the United States in 2011 was 13% below its 1998 peak, even as GDP was 71% higher, and while manufacturing was the highest investing sector in the 1980s and 1990s, in the 2000s it fell behind the real estate and financial sectors [1].

Moreover, investment in manufacturing structures in 2011 was at approximately the same level it was in 1959, having peaked in 1996 and then rapidly declining.

One response to this decline in manufacturing investment might be that this is to be expected, as «old» manufacturing industries such as textiles move offshore. However, investment has declined even in manufacturing industries where the United States is supposed to hold a competitive advantage.

In the chemical industry, for example, equipment and software investment is over 14% lower in 2011 than it was in 1998. The investment trends in the computer and electronic products industry are even worse with a 36% decline in equipment and software investment since 2000.

So why has investment declined? There are two likely suspects. First, the failure of the U.S. federal government to put in place a robust national competitiveness strategy has led manufacturing firms to either look to other, more competitive countries when it comes to choosing locations or to lose market share to companies located in other nations.

This competitive decline over the past decade has been demonstrated in numerous studies. In 2010, the Boston Consulting Group ranked the United States just eighth in global innovation-based competitiveness. In 2011, ITIF ranked the United States fourth out of 40 nations in innovation-based competitiveness and found that the United States was second-to-last out of 44 countries in the rate of change in its competitive position between 1999 and 2011 [4].

Second, the pressure on companies by Wall Street to achieve short-term profits has all too often meant cutting long-term investment. In a 2004 survey of more than four hundred U.S. executives, over 50% said they would delay new investment projects in order to meet short-term earnings targets, even if it meant sacrifices in value creation.

In addition, a 2013 study found that public firms invested substantially less than privately held firms and the authors surmised that the cause was the pressure on the management of public firms to achieve short-term profits.

There are a range of policies that can help restore robust capital investment rates, but two are the main. Government should establish an investment tax credit to encourage additional investment in machinery, equipment and software and should establish a task force on market short-termism to recommend policies to ameliorate the problem.

References:

1. Belinda Bonds and Tim Aylor. Investment in New Structures and Equipment in 1992 by Using Industries // SURVEY OF CURRENT BUSINESS. – 1998.
2. Bruce T. Grimm, Brent R. Moulton, and David B. Wasshausen. Information Processing Equipment and Software in the National Accounts // The Conference on Measuring Capital in the New Economy. Washington, D.C. – 2002.
3. German Advisory Group. Foreign Direct Investment in Ukraine: Past, Present, and Future // Policy Paper Series [PP/02/2015] Berlin/Kyiv. – 2015.
4. Robert Atkinson. The Dangerous Decline in Investment in Equipment and Software // Industry Week. – 2013. Nov 21.

METHODOLOGICAL SUPPORT OF COSTS MANAGEMENT FOR PRODUCTION OF AGRICULTURAL PRODUCTS

**Tomilova N. O., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Adjunct Professor**
*National Agrarian University
Bila Tserkva, Ukraine*

Production accounting is an important function of management not only the cost of production, but also the production as a whole. On increase the efficiency of the enterprise and to management decisions affects the quality of accounting data of costs. For a calculation to the prime price of calculation unit use the system of receptions. It is methods of calculation, the choice of that depends of the type of production, his complication, duration of productive cycle, nomenclature of products that is produced. The different methods of accounting of production costs, that must be flexible, simple in the use and to allow in the operative order to get necessary information, are used in practice.

The study of question of methodology of accounting of costs engaged many scientists, such as Butynets F.F, Linnik V.G, Litvin Y., Pyzenholts M.Z, Sabluk P.T, Sadovska I.B, Suk L.K and other. However, analyzing the row of literary sources, it follows to draw conclusion, that methodology of accounting of costs and calculation of prime price in agrarian enterprises needs further research.

The purpose of research is determination of optimal methods of accounting of costs in the production of agricultural goods for their effective application in practice.

The primary purpose of methods of accounting of costs is the complete and detailed opening of information about charges – their origins and forming. In view of norms of Tax Code of Ukraine given ground to make a conclusion that, methodical of accounting of costs does not meet modern requirements determination of the costs of agricultural enterprises. Therefore, the question of detailed analysis of other sources of information is arise.

The views of scientists do not match in the definition of the term «method of cost accounting». So, Butynets F.F [1] think that the method of cost accounting

is the totality of ways of display, grouping and ordering of data of the costs that secure to improvement a certain goal, solve a concrete task, bringing cost accounting and calculation as a single process which consists of two interrelated phases: definition of the main objectives of the method and means necessary for their implementation.

In turn, Bakhrushina M.A [2], Zharikova L.A [3], Zavgorodniy V.P [4] believe that the method of cost accounting is totality of methods for the collection, grouping accounting information of production costs and calculation of the actual cost of production for cost control for the enterprise.

Most definitions indicates that among the main features of the method of cost accounting and calculation provides. However, it is important to bear in mind industry practices with the purpose to apply conceptual approaches to evaluate the use of resources during production. This will contribute to make informed operational decisions.

Results of practical agricultural enterprises show that the cost of agricultural production are recorded, analyzed, planned and monitored at each center of responsibility in terms of their places of origin and materially responsible persons. Based on this information of the costs accept management current and strategic decisions of rational use of resources, the effectiveness and profitability of agricultural production.

For an objective determination of the cost of production of agricultural products determine the method of cost accounting is a system of methods and techniques of analytical accounting that contribute to the basic functions, regulations and accounting purposes with a view to make informed management decisions in the management production.

Costs can be known in two ways: normative and actual cost method (non-normative).

The traditional system of accounting and control of actual costs, which complemented the individual elements of operational control prevails at the enterprises of Ukraine. The information of costs of production collects during the reporting period, but it does not appear normal. As a result of the application of this method – determining the actual cost.

Using in agricultural production normative method has not found a proper response, because, firstly, we need a normalization of costs; secondly, accounting must be conducted by normative costs and exception actual costs from normative. But with the development of technologies, which enable the rapid processing of information to make timely decisions increased interest for normative method of cost accounting in agriculture. This method agricultural products bases on norms of productive efficiency and calculating norms of labor and material costs with the basis of natural, technical and technological features of production of agricultural products.

For management accounting of agricultural production is much more appropriate normative method because it is much associated with the planning and organization of the production process and provides valuation costs of labor, seeds and planting material, fuels and lubricants, and other, as well as documentary evidence of exception actual costs from normative in the process of production. This exception should be considered in the context of their

causes, performers (financially responsible persons), centers of origin and the impact of these exceptions on the cost of production.

Note, that agricultural products are biological asset of plant growing [5]. In the production of agricultural products, the subject to accounting is costs, which incurred at each stage of the process (pre-tillage, plowing, caring for crops, harvest). In this case, for the operational control and management of costs should be applied process method of cost accounting.

The each type of agricultural products stages of the process, we can assume that these types of plants are a kind of orders. An example of this is the process maps, which displaying the planned costs of production in terms of process technology. It should be noted that be the job method of costs accounting the information might be based both on the actual and on normative costs. However, the main advantage of this method is that all the information relating to a specific order (culture) and the data can be presented in terms of cost elements as necessary for the purposes of control and analysis.

The combination of normative method with the job method of costs accounting will assess and control the rational use of inputs of agricultural production in agricultural enterprises in general and the centers of responsibility and timely identify and determine the causes of exceptions of the actual costs from normative in each stage of the process.

The management accounting of agricultural production will be much more beneficial when applying normative method with the job method of costs accounting. This combination meets modern requirements for accounting costs in agricultural production and application of which will quickly control the use of resources directly in the centers of responsibility, which is very important to establish exceptions of actual costs of normative at every stage of the process.

References:

1. Butynets, F.F. (2014), Buhgalterskiu finansoviu oblik [Financial accounting], PP «Ruta», Zhutomir, Ukraine.
2. Bakhrushina, M.A. (2012), Buhgalterskiu ypravlencheskiu ychet [Management accounting], IKF Omega-L, Moscow, Russia.
3. Zharikova, L.A. (2014), Ypravlencheskiu ychet [Management accounting], Technical University, Tambov, Russia.
4. Zavgorodniy, V.P (2011), Buhgalterskiu ychet v Ukraine [Accounting in Ukraine], A.S.K., Kyiv, Ukraine.
5. Homovij, S.M. (2014), «Formation of information application of bioenergy activity at the agricultural enterprises», Scientific Production Journal «Innovative Economy», Vol. 1(50), pp. 197-200.

FINANCE, INSURANCE AND EXCHANGE BUSINESS: INNOVATION AND INVESTMENT STRATEGIES

საქართველოს ფისკალური პოლიტიკის
მოდელი თანამედროვე ეტაპზე

FISCAL POLICY MODEL OF GEORGIA AT THE MODERN STAGE

ყირიმლიშვილი ნ. ს., ე.მ.კ., პროფესორი
სულხან-საბა ორბელიანის სასწავლო უნივერსიტეტი
ქ. თბილისი, საქართველო

Kirimlishvili N., PhD in Economics, Professor
Sulkhan-Saba Orbeliani Teaching University
Tbilisi, Georgia

Annotation

One of the most important issues for each country is economic stability and state regulation. For this purpose the state uses as one of the main instruments- fiscal policy. Nowadays its effectiveness depends much on the selection of those methods and attitudes, which will help as budget balance, as economic development too. The study of Georgian fiscal policy showed that its model is expansive type (tax reduction, growth of state investment expenses), although in the budget balancing situation the growth rates of fiscal and economic aggregates are still low and in 2013-2015 in comparison with previous years it is characterized with lower increase rate. For accelerating Georgian economic development with other measures, it is rational to increase fiscal policy effectiveness by modifying its model and direction structural change. It means that it should occur rational selection and use of some directions of expansive and strict fiscal policy. We think that the effectiveness of Georgian modern fiscal policy would become better by rational growth of state expenses and for its financing mobilizing necessary financial recourses in the budget, including revenues received from taxes.

ცნობილი ბრიტანელი ეკონომისტის ჯონ მეინარდ კეინსის შეხედულებით, არ არის აუცილებელი ფისკალური პოლიტიკა, როგორც საბიუჯეტო-საგადასახადო პროცესების მართვის პოლიტიკა, ემსახურებოდეს დაბალანსებულ ბიუჯეტს, არამედ შეიძლება იგი გამოყენებულ იქნას ეკონომიკური ციკლების სამართავად. მსოფლიო პრაქტიკა გვიჩვენებს, რომ მაკროეკონომიკაზე ზემოქმედების თვალსაზრისით მონეტარული პოლიტიკა გაცილებით ეფექტური და

სწრაფია, ვიდრე ფისკალური პოლიტიკა. თუმცა შესაძლებელია იგი ეფექტიანად იქნეს გამოყენებული როგორც ბიუჯეტის დასაბალანსებლად ისე ეკონომიკაზე ზემოქმედების მიზნით, რაც ხორციელდება როგორც საგადასახადო პოლიტიკის ისე საბიუჯეტო პოლიტიკის ანუ სახელმწიფო გადასახდელების მოცულობის ფორმირებისა და მისი სტრუქტურის რაციონალიზაციის გზით. ეს მიმართულებები შეიძლება გამოყენებულ იქნეს დისკრეტული ფისკალური პოლიტიკის როგორც მასტიმულირებელი ანუ ექსპანსიური (გადასახადების შემცირება ან/და სახელმწიფო ხარჯების ზრდა) ისე შემაჩერებელი ანუ მკაცრი (გადასახადების ზრდა ან/და სახელმწიფო ხარჯების შემცირება) ფისკალური პოლიტიკის განსახორციელებლად.

საქართველოს თანამედროვე ფისკალური პოლიტიკის მოდელის (დისკრეტულობის (ექსპანსიური თუ მკაცრი) თუ არადისკრეტულობის შეფასების მიზნით მიზანშეწონილია შესწავლილი და გაანალიზებულ იქნეს ხელისუფლების ყველა დონის ბიუჯეტების ანუ ნაერთი ბიუჯეტის შემოსულობების, გადასახდელების, აგრეთვე ბიუჯეტის დეფიციტის. სახელმწიფო ვალდებულებების მდგომარეობა და ეკონომიკური ზრდის მაჩვენებლების დინამიკაში ჩამოყალიბებული ტენდენციები; დაფიქსირდეს ის ძირითადი ინსტრუმენტები თუ მიდგომები, რომლებიც განაპირობებენ ქვეყნის ხელისუფლების განკარგულებაში ფინანსური რესურსების მობილიზაციისა და მისი გამოყენების არსებულ მდგომარეობას.

საქართველოს ფისკალური პოლიტიკა თანამედროვე ეტაპზე კომპლექსურად იყენებს ქვეყნის ბიუჯეტების დაბალანსებულობის და ეკონომიკურ განვითარებაზე ზემოქმედების მექანიზმებს. საბიუჯეტო სახსრების ხარჯვისას განსაკუთრებულ ყურადღებას აქცევს მოსახლეობის სოციალური დაცვის ღონისძიებების დაფინანსებას, ხოლო საინვესტიციო პოლიტიკის ხელშეწყობის თვალსაზრისით კერძო ინვესტიციების ზრდის ხელშეწყობი ღონისძიებების შემუშავებასა და გატარებას. იგი ეფუძნება მთავრობის შემდეგ ძირითად ინიციატივებსა და პრიორიტეტებს: მოსახლეობის ჯანდაცვისა და სოციალური დაცვის, განათლების სფეროები, სოფლის მეურნეობის განვითარების ხელშეწყობა, რეგიონებში განსახორციელებელი ინფრასტრუქტურული პროექტების დაფინანსება და ა.შ. ამის საშუალებას იძლევა ქვეყნის ბიუჯეტის შემოსულობების მოცულობის ზრდის ტენდენცია.

2013-2015 წლებში საქართველოს ნაერთი ბიუჯეტის შემოსულობების ზრდის საშუალო წლიური მატების ტემპმა შეადგინა 4,7 პროცენტი და 2015 წლისთვის მობილიზებულ იქნა 10,6 მილიარდ

ლარზე მეტი, რომლის 86 პროცენტზე მეტი მიმდინარე შემოსავლები იყო. შემოსავლების 90 პროცენტამდე საგადასახადო შემოსავლებია, ანუ ბიუჯეტის შემოსავლების წყარო უპირატესად ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებისა და მასში მიმდინარე პროცესებიდან მიღებული შემოსავლებია. სამი წლის განმავლობაში საგადასახადო შემოსავლების მატება მთლიანობაში განხორციელდა 17,2 პროცენტის ოდენობით, რაც არცთუ მაღალი მაჩვენებელია, მაგრამ ეს განპირობებულია მშპ-ის ზრდის შენელებული ტემპებით და ხელისუფლების მიერ საგადასახადო სფეროში გატარებული ზოგიერთი საშეღვათო ღონისძიებით: საშემოსავლო გადასახადის, დღგ-ის, ქონების გადასახადის და მათთან დაკავშირებული ზოგიერთი ჯარიმისა თუ სანქციის განაკვეთებისა თუ ოდენობების შემცირება, გათავისუფლება და ა.შ.

2015 წელს მთლიანი შიდა პროდუქტი ნომინალურ გამოსახულებაში 31 692 მლნ ლარით განისაზღვრა და 21,1 პროცენტით აღემატება 2012 წლის ანალოგიურ მაჩვენებელს. საგადასახადო სფეროში განხორციელებული პოლიტიკის შედეგად 2013-2015 წლებში არ შეცვლილა გადასახადების ადმინისტრირების დონე და ყოველწლიურად იგი ფიქსირდებოდა 24,8 პროცენტის დონეზე, რაც 2012 წლის ანალოგიურ მაჩვენებელზე 0,7 პროცენტული პუნქტით ნაკლებია.

საანალიზო პერიოდში საქართველოს ეკონომიკის განვითარებისა და, შესაბამისად, ბიუჯეტის შემოსავლების არცთუ მაღალი მატების პირობებში, ნაერთი ბიუჯეტის საოპერაციო სალდო დადებითია (ანუ მიმდინარე შემოსავლები მიმდინარე ხარჯებზე მეტია), ხოლო უარყოფითი მთლიანი სალდო (დეფიციტი) საქართველოს ორგანული კანონით «ეკონომიკური თავისუფლების შესახებ» დადგენილ მშპ-ის მიმართ 3 პროცენტიან ზღვარს არ აჭარბებს. მიუხედავად ამისა გაზრდილია სახელმწიფო ვალდებულებების წმინდა ზრდის მოცულობა და 2015 წელს შეადგინა ერთ მილიარდ ლარზე მეტი, ანუ 60 პროცენტით მეტი ვიდრე 2012 წელს. 2015 წელს მთავრობის მიერ აღებული ვალდებულებების წმინდა ზრდა ბიუჯეტის დეფიციტს 2,4-ჯერ აჭარბებდა. სწორი საინვესტიციო პოლიტიკის პირობებში სახელმწიფო ვალდებულებების ზრდა უარყოფითად ვერ შეფასდება. მითუმეტეს, რომ მთავრობის ვალი მთლიან ეკონომიკასთან მიმართებაში სტაბილურობით ხასიათდება და 2015 წელს მშპ-ს 41,5 პროცენტის დონეზეა. აღნიშნული მაჩვენებელი, საქართველოს ორგანული კანონით «ეკონომიკური თავისუფლების შესახებ» სახელმწიფო ვალის განსაზღვრულ დასაშვებ ნორმასთან შედარებით (მშპ-ს 60 პროცენტი) დაბალია.

2015 წელს საქართველოს ნაერთი ბიუჯეტის გადასახდელები განისაზღვრა 10,4 მილიარდი ლარის ოდენობით, რაც 2012 წლის ანალოგიურ მაჩვენებელს თითქმის 24 პროცენტით სჭარბობს. ზრდასთან ერთად შეიცვალა ბიუჯეტის გადასახდელების სტრუქტურაც. არაფინანსური აქტივების ანუ საინვესტიციო სახსრების წილმა გადასახდელების საერთო მოცულობაში 2015 წელს 18 პროცენტამდე, 2012 წელს კი – 22 პროცენტი შეადგინა. ასეთი შემცირება განაპირობა საბიუჯეტო რესურსებით საინვესტიციო სახსრების მოცულობის შემცირებამ თუმცა, ნაერთი ბიუჯეტიდან გაცემული საინვესტიციო სახსრების ოდენობა 22 პროცენტით აჭარბებს ხელისუფლების მიერ აღებულ სახელმწიფო ვალდებულებების ოდენობას. საინვესტიციო საქმიანობაში ასეთი ჩამორჩენის კომპენსაცია განხორციელდა კერძო ინვესტიციების სტიმულირებით საგადასახადო პოლიტიკასა და ბიზნესის სახელმწიფო ხელშეწყობის მიზნით გატარებული მთელი რიგი ღონისძიებების შედეგად. 2015 წელს მთლიანი ინვესტიციების 85% კერძო ინვესტიციებია, 2012 წლისთვის იგი 79 პროცენტს აღწევდა. მხოლოდ 2015 წელს ბიზნეს სექტორის ბრუნვის მოცულობა გაიზარდა 14.6 პროცენტით, ხოლო პროდუქციის გამოშვება 12.8 პროცენტით. ბიზნეს სექტორში დასაქმებულთა რაოდენობა 52 ათასი ადამიანითაა გაზრდილი. ამასთან, ყველაზე მნიშვნელოვანი ეკონომიკური ზრდა დაფიქსირდა მშენებლობაში, საფინანსო საქმიანობაში, სასტუმროებსა და რესტორნებში, უძრავი ქონებით ოპერაციებში, კავშირგაბმულობაში, ტრანსპორტში.

საქართველოს ნაერთი ბიუჯეტის შემოსულობების შენელებული ზრდის ტემპების პირობებშიც კი დაფინანსდა გადასახდელების გეგმით გათვალისწინებული ყველა მიმართულება, მათ შორის მთავრობის ინიციატივები და პრიორიტეტები. 2015 წელს მხოლოდ სახელმწიფო ბიუჯეტის ასიგნებების 38,1 პროცენტი გამოყენებულ იქნა ხელმისაწვდომ ხარისხიან ჯანმრთელობის დაცვასა და სოციალურ უზრუნველყოფაზე; 20,5 პროცენტი – თავდაცვაზე, საზოგადოებრივ წესრიგსა და უსაფრთხოებაზე; 14,4 პროცენტი - რეგიონალურ განვითარებაზე, ინფრასტრუქტურასა და ტურიზმზე; 12,2 პროცენტი განათლებაზე, მეცნიერებასა და პროფესიულ მომზადებაზე; 3,4 პროცენტი სოფლის მეურნეობაზე და ა.შ., რაც უკეთესია ვიდრე 2012 წლის ანალოგიური მაჩვენებლები.

ამრიგად, საქართველოს ფისკალური პოლიტიკის არცთუ ვრცელი ანალიზის შედეგად გამოვლენილი ტენდენციების ტემპები და მიმართულებები საფუძველს იძლევა აღვნიშნოთ, რომ იგი ექსპანსიური ხასიათისაა, თუმცა წარმოების და დასაქმების ზრდის სტიმულს ბიზნესისათვის ვერ უზრუნველყოფს. ბიუჯეტის

დაბალანსებულობის პირობებში ეკონომიკური განვითარების ტემპები შენელებული ზრდის ტენდენციით.

2016 წელს და 2017-2019 წლების საშუალოვადიან პერიოდში გათვალისწინებულია საბიუჯეტი აგრეგატების და მაკროეკონომიკური პარამეტრების გაუმჯობესება, იზრდება საინვესტიციო რესურსების ოდენობა, ასიგნებები სამთავრობო ინიციატივებსა და პრიორიტეტებზე (სოციალური სფერო და ა.შ.). მათი კიდევ უფრო გაუმჯობესების მიზნით საჭიროა ფისკალური პოლიტიკის მოდელის მოდიფიცირება მისი სტრუქტურული ცვლილების გზით. უნდა მოხდეს ექსპანსიური და მკაცრი ფისკალური პოლიტიკის ცალკეული მიმართულებების რაციონალური შერჩევა და გამოყენება. საქართველოს თანამედროვე ფისკალური პოლიტიკის ეფექტიანობას გააუმჯობესებს სახელმწიფო ხარჯების რაციონალური ზრდა და მის დასაფინანსებლად საჭირო მეტი ფინანსური რესურსების მობილიზაცია ბიუჯეტში მათ შორის გადასახადებიდან მიღებული შემოსავლების სახით.

საბიუჯეტო რესურსების ხარჯზე უნდა გაიზრდოს საინვესტიციო რესურსების მოცულობა განსაკუთრებით რეალურ სექტორში, მცირე ბიზნესის და განსაკუთრებით სოფლის მეურნეობის განვითარების რეალური ხელშეწყობის მიზნით მიზანშეწონილია გაიცეს იაფი გრძელვადიანი ან უფასო სესხები ნაცვლად ამჟამად მოქმედი ვაუჩერული სისტემისა, რომელმაც სოფლის მეურნეობის განვითარებაზე რეალური გავლენა ვერ იქონია და ა.შ.

მიგვაჩნია, რომ გადასახედია საქართველოს საგადასახადო პოლიტიკის ზოგიერთი მიმართულება. როგორც საერთაშორისო გამოცდილება ადასტურებს, გადასახადების შემცირების შედეგად ერთობლივ შემოსავალს ზრდა შედარებით დაბალია, ვიდრე საბიუჯეტო ასიგნებების (ხარჯების) ზრდით მიღებული შემოსავალი. ეს ნიშნავს, რომ ხარჯების ზრდა უფრო ეფექტიანია მათი მიზნობრიობისა და კონტროლის უკეთესი მექანიზმების გამო, ვიდრე გადასახადების შემცირება.

References:

1. საქართველოს მთავრობის ანგარიში «საქართველოს 2015 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის შესრულების შესახებ».
2. საქართველოს მთავრობის ანგარიში «საქართველოს 2012 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის შესრულების შესახებ».
3. «ქვეყნის ძირითადი მონაცემები და მიმართულებები 2016-2019 წლებისათვის», საქართველოს მთავრობა.
4. საქართველოს ორგანული კანონი «ეკონომიკური თავისუფლების შესახებ», თბილისი, 2011 წ. 15 ივლისი.

5. საქართველოს კანონი «საქართველოს საგადასახადო კოდექსი», თბილისი, 2010 წ. 17 სექტემბერი.
6. www.nbg.gov.ge
7. www.mof.ge
8. www.geostat.ge
9. Policonomics-Economics Made Simple «John Maynard Keynes» <http://www.policonomics.com/keynes/>
10. ECONOMICS LIBERTY; The Concise Encyclopedia of Economics « John Maynard Keynes» <http://www.econlib.org/library/Enc/bios/Keynes.html>

ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Клименко С. О., к.е.н., старший викладач
*Миколаївський національний університет
імені В. О. Сухомлинського
м. Миколаїв, Україна*

Стійке функціонування та проведення виваженої політики розвитку підприємства вимагає урахування впливу ризиків при використанні капіталу, а саме: ризику збільшення частки позикового капіталу порівняно з власним; ризику неплатоспроможності, що відноситься до числа найбільш небезпечних для підприємства; процентного ризику, зумовленого високою потребою підприємств у залученні кредитів; кредитного ризику, пов'язаного з впливом сезонності, природних та інших факторів на господарську діяльність, що змушує підприємства надавати комерційні та споживчі кредити покупцям; податкового ризику, який характеризується можливістю внесення змін у перелік існуючих податків і зборів або підвищення діючих у країні ставок на них, скасуванням податкових пільг, що суттєво впливає на вартість власного та ефективність залучення із зовнішніх джерел капіталу і, відповідно, на результати фінансової діяльності підприємств; інфляційний ризик пов'язаний з імовірністю знецінення реальної вартості капіталу, очікуваних доходів від реалізації продукції.

Необхідною передумовою забезпечення стійкого функціонування підприємств є визначення етапів формування та напрямів використання капіталу, що дозволить підвищити рівень фінансової стійкості, економічної та фінансової рентабельності, забезпечити належну фінансову гнучкість підприємства, вплине на підвищення його вартості та визначить стратегічні напрями розвитку підприємства. Можна виділити наступні основні напрями поліпшення використання капіталу підприємства та оптимізації джерел його формування [1]:

1. Забезпечення максимального обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел: чистого прибутку і

амортизаційних відрахувань. Збільшення чистого прибутку можливе за рахунок підвищення ефективності використання власного капіталу – збільшення оборотності та підвищення рентабельності власного капіталу. Збільшення обсягів фінансування за рахунок амортизаційних відрахувань можливе шляхом застосування прискореної амортизації основних засобів.

2. Залучення капіталу за рахунок зовнішніх джерел (випуск акцій для залучення власного капіталу чи випуск облігацій або залучення довгострокового банківського кредиту) повинен проводитися з урахуванням вартості залученого капіталу.

3. Підприємство повинне відслідковувати середньозважену вартість капіталу (середньозважена вартість капіталу визначається як сума добутків капіталу кожного виду на вартість капіталу цього виду) і не допускати значного його росту. Критерієм є перевищення рентабельності власного капіталу, рентабельності інвестицій над середньозваженою вартістю капіталу.

Сучасний стан розвитку підприємств потребує постійної уваги до процесів формування та відповідного використання капіталу, що вимагає розробки комплексу заходів, спрямованих на фінансову реструктуризацію капіталу для попередження негативного впливу змін в економічному середовищі на стан підприємства. Дослідження сутності фінансової реструктуризації виявило, що, незважаючи на різні підходи щодо визначення поняття, ролі, механізмів та інструментів, критеріїв її ефективності існують спільні характерні риси, а саме, фінансова реструктуризація: реалізується в зміні структури капіталу, розмірів та умов залучення коштів і власного капіталу, а особливо в перегляді наявних боргів [2, с. 41]; направлена на формування оптимального співвідношення різних джерел фінансування діяльності підприємства, при якому максимізується вартість самого підприємства [3]; до неї відносять зміни, направлені на покращення структури балансу: оптимізацію структури пасивів та підвищення ефективності використання активів; її пов'язують з попередженням та усуненням кризових явищ, необхідністю вирішення поточних проблем неліквідності, фінансової залежності, низької інвестиційної привабливості та конкурентоздатності; полягає у оптимізації фінансової структури компанії з метою мінімізації сукупних витрат і покращення координації фінансових потоків; направлена на створення прозорої фінансової структури з метою залучення потенційних інвесторів і покращення контролю над підприємством; є засобом більш ефективного використання капіталу підприємства, збільшення його вартості. спрямована на оптимізацію фінансових потоків всередині компанії або в групі пов'язаних компаній; має на меті: відновлення фінансової рівноваги при загрозі банкрутства підприємства [4], стабілізацію підприємства [5], досягнення фінансової стійкості при максимізації економічної вартості підприємства [6], зростання обсягів збуту продукції, реорганізацію боргів і капіталу, наведення порядку в активах підприємства, які знаходять відображення в зміні структури балансу [7, с. 101].

Однією з найважливіших рис, що характеризують фінансову реструктуризацію у контексті діяльності підприємств є її спрямованість на здійснення змін у структурі капіталу з метою ефективності формування і використання фінансових ресурсів підприємства, що обумовлює необхідність вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням ефективності прийняття управлінських рішень, пов'язаних з реструктуризацією капіталу, потребує дослідження різних критеріїв оптимальності структури капіталу для розробки заходів щодо її оптимізації з урахуванням факторів та ризиків, що пов'язані з управлінням капіталом відповідно до специфіки діяльності підприємств. Це дозволить розробити та реалізувати ефективну стратегію фінансування виробничої та операційної діяльності, центральне місце в якій посідає проблема ефективного управління формуванням та використанням капіталу.

Література:

1. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту / Є.Ф. Брігхем [пер. з англ.] – К.: Молодь, 2007 – 456 с.
2. Климчук С.В. Оптимальное соотношение рентабельности и ликвидности как составляющей переменной моделирования финансовой реструктуризации / Проблемы материальной культуры – С. 41-48.
3. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. – 2-ге вид. – К. : Алеута, 2013. – 485 с.
4. Білик М.Д. Фінансова реструктуризація та її оцінка // Економіст. – 2010. – № 9. – С. 22-27.
5. Шершньова З. Реструктуризація підприємств: необхідність стратегічного підходу // Бюлетень з корпоративного управління. – 2001. – № 3. – С. 16-21.
6. Климчук С.В. Еволюція та механізми фінансової реструктуризації підприємств харчової промисловості України : автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.04 / С.В. Климчук. – К.: Нац. ун-т харч. Технологій, 2009. – 39 с.
7. Клименко С. О. Облікова політика підприємств та особливості фінансової реструктуризації / Зб. наукових праць «Формування ринкових відносин в Україні» НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – № 7, 2013 р. – С. 99-102

СТРАХУВАННЯ ВАНТАЖІВ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

Колотило О. Д., к.е.н., доцент

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Поява нових геополітичних ризиків вимагає від суб'єктів глобальної економіки нагального пошуку інноваційних підходів щодо системного реформування та розбудови новітнього економічного простору забезпеченого поступального розвитку. Для української економіки цей процес ускладнюється не лише стабільно складним економіко-політичним станом, а й хронічним процесом реформування, що у тандемі з високим рівнем корупційності державної системи управління, унеможливорює створення конкурентно-спроможного економічного середовища.

Історично перебуваючи на перетині 4-х з 10-ти міжнародних транспортних коридорів між Європою та Азією, за коефіцієнтом транзитності посідаючи 1-ше місце серед країн Європи та 6-те в світі [1], утримуючи 1-ше місце з експорту соняшникової олії та 2-ге – з експорту зерна у світі [2], Україна за 25 років незалежності так і не отримала відчутного соціально-економічного зростання.

В останні два роки, коли до означених вище проблем додалися військова окупація частини територій, значна втрата індустріального потенціалу країни, мільйони внутрішніх переселенців, Україна, неочікувано для світу, продемонструвала наявність сильного громадянського суспільства, на фоні слабкої держави. Поява активного соціально-відповідального громадянського фактору, на наш погляд, має стати у найближчій перспективі визначальним рушієм соціально-економічних змін у процесі формування інноваційного пріорітетно євроінтегрованого економічного простору.

Приймаючи конкурентну нагальність впровадження інноваційно-інвестиційних стратегій розвитку національної економіки, необхідно усвідомити неможливість їх імплементації у наявну пострадянську економічну структуру, з огляду на її фундаментальну невідповідність базисним засадам громадянського суспільства. Останнє вимагає передачі комплексу фінансових функцій від держави приватним суб'єктам економіки. Страховий ринок, будучи невід'ємним соціально-економічним елементом сучасної глобальної економіки, в останні посткризові роки, продемонстрував свою високу ефективність, як механізму додаткового недержавного захисту різноманітних потреб бізнесу та суспільства.

В основі високоефективної економіки завжди лежить конкурентоспроможний продукт. Швидкість його реалізації на внутрішньому та зовнішніх ринках напряму залежить від рівня розвитку національної інфраструктури. На наш погляд, впровадження інноваційних інтернет- та інших технологій на українському страховому ринку і на далі

буде лишатися малоефективним до тих пір, поки не будуть вирішені фундаментальні високо-витратні інфраструктурні питання на державному рівні. Отримавши у спадок 170.000 км автодоріг, 22.000 км залізничних шляхів, понад десяток морських портів, авіакосмічне виробництво повного циклу [2], за роки незалежності цей фантастичний інфраструктурний потенціал методично винищувався. Відсутність державного контролю за перевантаженістю вантажного транспорту та своєчасністю належного ремонту дорожнього полотна, призвела до його катастрофічного стану – 97% автодоріг потребують ремонту [3]. Закономірно постає питання: який сенс інвестувати кошти у інноваційний продукт, якщо його немає можливості вивести за територію виробництва?

Вирішення цієї проблеми слід шукати у історичних світових аналогах економічного тандему співпраці держави та страхового ринку. На наш погляд, гармонійний розвиток національної економіки неможливий за відсутності високорозвиненого ринку страхування вантажів. Будучи класичним пакетом відповідальності страховика, саме страхування CARGO і сьогодні залишається фундаментальним інструментом саморегулювання економіко-соціального балансу інтересів між страховим приватним бізнесом та громадянським суспільством. Фінансові показники діяльності національного ринку страхування вантажів є одним з найвиразніших індикаторів рівня економічного розвитку країни. Так, у продовж понад 20-ти років ринок українського страхування вантажів, незалежно від показників рівня ВВП, демонстрував незмінну стабільність (за незначним коливанням) в діапазоні 4-6% від загальної частки страхового ринку. При цьому, середній рівень чистих страхових виплат лишався стабільно на рівні 3-5%, і лише у 2015 р., за умови ведення військових дій та інтенсивного волонтерського руху з постачання різноманітних вантажів на передову, він склав рекордні 9,1% [4], вирішив майже втричі за рік. Занизький рівень показників ринку страхування вантажів, на наш погляд, обумовлений цілеспрямованим використанням його у «схемах» та у відсутності реальних ринкових умов застосування.

Усвідомлюючи безальтернативність формування інноваційного економічного простору, зараз починають реалізовуватися інфраструктурні проекти, що у майбутньому будуть вагомо впливати, як на темпи росту виробництва, так і на темпи освоєння потенціалу ринку страхування вантажів. Серед них, запровадження руху транспорту на перехрестях за схемою руху «Roundabout», що дозволяє знизити аварійність на 80% [5]; система автоматичної фіксації порушень на автошляхах [6]; вилучення вантажівок, навантажених понад встановлені ліміти [7].

Але найбільш вагомим, на наш погляд, має стати призначення головою ПАТ «Укрзалізниця» Войцеха Бальчуна [8], який у 2008-2013 рр. очолював правління залізничної компанії Польщі РКР Cargo. Отриманий дохід планується інвестувати у модернізацію рухомого складу та інфраструктуру, підвищити якість сервісу на фоні проведення ефективної антикорупційної політики. Це сприятиме максимальному завантаженню міжнародного проекту «Потягу мультимодального комбінованого транспорту «Вікінг», який з 2003 р. здійснює регулярні рейси з порту

Іллічівськ (Україна) до порту Клайпеда (Литва) з подальшою паромною переправою до порту Мукран (Німеччина) з повною комплектацією у 37-м платформ з 54-х 20-ти тонних контейнерів. До проекту приєдналися Болгарія, Туреччина, Грузія та Азарбаджан [9] в рамках реалізації «Операційної програми прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства 2014-2020 рр.» – «Басейн Чорного моря» [10]. У відповідь на виклики ринку, СК «Лібетрі Страхування» вже запропонувала інноваційну опцію полісу страхування вантажів – онлайн-моніторинг перевезення [11], що дозволить не лише убезпечити вантаж від пограбування, а й обґрунтовано знизити вартість страхового полісу.

Вирішенню означених вище проблем українського ринку страхування вантажів, об'єктивно сприяла б реалізація розробленої автором структурно-фінансової моделі створення поліфункціонального державно-приватного закладу – Інституту централізованого моніторингу та електронного інформаційного банку даних страхового ринку [12], який міг стати генератором інноваційних ідей реінжинірингу ринку страхування.

Література:

1. Міжнародні транспортні коридори і Україна / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19430/>

2. Ukraine. Open for U / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/VideoGallery/Detail?lang=uk-UA&id=b1c1f427-963b-4712-bce8-1c0a3517ce41&title=Nazva-Ukraine-OpenForU>

3. Укравтодор назвал украинские дороги «катастрофой» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://auto.mail.ru/article/60293-ukravtodor_nazval_ukrainskie_dorogi_katastrofoi/

4. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00565.pdf>

5. В Украине хотят поменять порядок проезда перекрестков / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://auto.mail.ru/article/60058-v_ukraine_hotyat_romenyat_poryadok_proezda_perekrestkov/

6. Появление камер на украинских дорогах опять перенесли рік / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://auto.mail.ru/article/60392-royavlenie_kamer_na_ukrainskih_dorogah_opyat_perenesli/

7. В Украине будут изымать перегруженные фуры / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://auto.mail.ru/article/60377-v_ukraine_budut_izumat_peregruzhennye_fury/

8. Поляк Бальчун стал главой «Укрзалізничці» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/transport/1324675-polyak-balchun-stal-glavoy-ukrzaliznytsi.html>

9. 11-12 ноября в г. Тбилиси по инициативе грузинской стороны проводилось двухдневное рабочее совещание представителей сторон международного проекта «комбинированный поезд Викинг» (VIKING Train) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vikingtrain.com/about/news/67>

10. Регіональна політика та Угода про асоціацію між Україною та ЄС / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=15d70f98-fdc3-4383-92bd-cde17c8ee224>

11. Либерти Страхование запустила новую опцию по страхованию грузов – онлайн-мониторинг перевозки / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/news/16/04/06/33698>

12. Колотило О.Д. Проблеми моніторингу ризиків страхування / О.Д. Колотило // Реформування економіки України: стан та перспективи: V Міжнар. наук.-практ. конф., 25-26 лист. 2010 р. : зб. матеріалів. – К: МІБО КНЕУ. – 2010. – С. 115-118.

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ УКРАЇНСЬКИХ АГРОХОЛДИНГІВ

Корнилюк А. В., к.е.н., старший викладач

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

Сучасний стан економіки України не лише випробовує підприємства на міцність, але і відкриває перед ними значні перспективи розвитку. Визначальне місце при цьому належить агропромислому комплексу, як одній з найбільш перспективних галузей економіки. За таких умов важливим є дослідження фінансового стану вітчизняних агрохолдингів.

В умовах нестабільного оточуючого середовища життєво важливим є своєчасне виявлення та адекватне реагування на найбільші ризики діяльності. Серед основних фінансових ризиків виділяють наступні: кредитний ризик; ризик ліквідності; процентний ризик; валютний ризик.

Адекватне управління фінансовими ризиками є запорукою стабільного та успішного функціонування будь-якого підприємства, особливо потужних корпорацій, які здійснюють експортні операції та залучають кошти на зарубіжних фінансових ринках.

Кредитний ризик, який полягає у ймовірності невиконання контрагентом своїх зобов'язань. Для агропромислових підприємств найбільшим джерелом кредитного ризику є дебіторська заборгованість, частка якої в оборотних активах досліджуваних компаній у 2015 р. варіювалася від 1% до 48%.

Дослідження щорічних звітів компаній дозволило виявити наступні найбільш поширені методи управління таким видом ризику:

- Вивчення показників платоспроможності та фінансової стійкості;
- Встановлення ліміту продажу одному покупцю (наприклад, для Mironivsky Hliboproduct він складає 8%)
- Встановлення ліміту надання кредиту (для Mironivsky Hliboproduct він складає 5-21 днів)
- Вивчення зовнішніх кредитних рейтингів та вимоги банківських гарантій (Ukrproduct Group)
- Застосування індивідуального підходу та довгострокова співпраця з контрагентами.

Ризик ліквідності – ризик нестачі коштів для виконання своїх зобов’язань. Дослідження щорічних звітів компаній дозволило виявити наступні найбільш поширені методи управління таким видом ризику:

- Формування бюджетів та планів руху грошових коштів, розбивка плану погашення на часові інтервали (наприклад, до 30 днів, до 90 днів, до 180 днів, до року тощо);
- Формування резервів готівки для забезпечення розрахунків (наприклад, для Kernel резерв складає 60 днів);
- Встановлення цільових коефіцієнтів ліквідності (наприклад, для Mironivsky Hliboproduct він складає 1.1-1.2);
- Орієнтація на фінансування поточної діяльності за рахунок грошових коштів від операційної діяльності.

Валютний ризик проявляється у можливих втратах унаслідок зміни курсу валют. Для підприємств важливо збалансувати не лише загальний обсяг вхідних і вихідних грошових потоків, але і у розрізі валют. Лише за таких умов можна стверджувати про мінімізацію валютного ризику. Підприємства проводили аналіз чутливості, проте лише в межах 5-15%, що, звичайно, не може адекватно відобразити ризики.

Процентний ризик виникає при коливанні процентних ставок. Досліджувані підприємства кредитуються за фіксованими процентними ставками та плаваючими (LIBOR та EURIBOR) У таблиці 1 представлені дані щодо розподілу зобов’язань за ставками. Аналіз засвідчив, що чотири з шести досліджуваних підприємств сплачують борги за плаваючими ставками, що пояснюється доступом до дешевих фінансових ресурсів. Адже з урахуванням можливого коливання ставок, вони є нижчими за ставки на внутрішньому ринку.

Таблиця 1

Розподіл ставок кредитування компаній

Компанія	Фіксовані ставки	Плаваючі ставки
Avangardco IPL,	77,70%	22,30%
Industrial Milk Company (IMC)	75,60%	24,40%
Kernel Holding S.A.	8,00%	92,00%
Milkiland N.V.	0,80%	99,20%
Mironivsky Hliboproduct PJSC	0,00%	100,00%
Ovostar Union N.V	н/д	
Ukrproduct Group.	35,60%	64,40%

Проведений аналіз свідчить, що найбільшими фінансовими ризиками для вітчизняних агрохолдингів є ризик ліквідності та валютний ризик. Ризик втрати ліквідності посилюється у зв’язку з ростом низки негативних факторів, що знижують притік грошових коштів підприємств: накопичення критичного обсягу заборгованості держави з повернення

ПДВ, падіння цін на продовольчі товари в світі, що особливо стосується вітчизняних експортоорієнтованих підприємств, погіршення фінансового стану домогосподарств, що здатне негативно вплинути на виручку підприємств, які орієнтовані на внутрішнього споживача. Ймовірність реалізації ризику ліквідності особливо висока для тих підприємств, які мають незбалансовані за строками вхідні і вихідні грошові потоки.

Реалізації валютного ризику сприяє девальвація гривні у поєднанні зі значною часткою зобов'язань в іноземній валюті, а також очікуване скорочення валютної виручки через падіння цін на основні експортні позиції.

Література:

1. Avangardco IPL, Annual report 2014. [online] Available at: http://avangard.co.ua/files/site/AVANGARDCO_IPL_Annual_Report_2014.pdf
2. Industrial Milk Company S.A. and its subsidiaries. Consolidated Financial Statements For the year ended 31 December 2014 [online] Available at: http://www.imcmilk.com.ua/images/docs/Financial%20REPORTS/FS_IMC_12m2014.pdf
3. Kernel Holding S.A. Annual Report and Accounts 2014 [online] Available at: http://www.kernel.ua/media/uploads/library/13/10/KERNEL_FY2014_Annual_Report.pdf
4. Milkiland N.V. Annual report 2014. [online] Available at: http://www.milkiland.nl/storage/node/files/1364/218/MLK_Annual_Report_2014-site.pdf
5. Mironivsky Hliboproduct PJSC Annual Report and Accounts 2014 [online] Available at: http://www.mhp.com.ua/library/file/ar2014_1.pdf
6. Ovostar Union N.V, Annual report 2014. [online] Available at: http://ovostar.ua/data/file/financial_reports/ou_annual_report_2014.pdf
7. Ukrproduct Group., Annual report 2014. [online] Available at: http://www.ukrproduct.com/files/1403595864Ukrproduct_annual_report_2014.pdf

СУЧАСНЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

Кравченко О. М., студентка

*Національний університет харчових технологій
м. Київ, Україна*

Ситник І. П., доцент кафедри

*Національний університет харчових технологій
м. Київ, Україна*

Одним з найважливіших чинників розвитку електронної комерції як системи взаємопов'язаних правовідносин у сфері вчинення правочинів способом обміну електронними документами через мережі електрозв'язку, зокрема Інтернет, в Україні є становлення і розвиток

законодавчої бази, яка забезпечувала б вільне здійснення електронної комерції, відсутність дискримінації правочинів, що вчиняються через мережі електрозв'язку, відкритість та технічний нейтралітет, гарантування судового захисту прав особам, що здійснюють електронну комерцію [2].

У наукових публікаціях Станіславського В.П., Мохд Н.О., Стахєєвої О.О. визначено загальні засади функціонування електронної комерції в Україні. У системі міжнародного й європейського права діє низка нормативних актів, що стосуються регулювання питань електронної комерції.

Сьогодні правовою основою регулювання відносин в сфері електронної комерції є Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закон України «Про захист прав споживачів», Закон України «Про рекламу», Закон України «Про електронні документи й електронний документообіг», Закон України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах», Закон України «Про телекомунікації», Закон України «Про електронний цифровий підпис», Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», Закон України «Про страхування», а також міжнародні договори, угоди, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України [3].

Відповідно до Закону України «Про електронну комерцію» від 3 вересня 2015 року, електронна комерція – це суспільні відносини, що виникають при укладанні та/або виконанні правочину із постачання електронних товарів та/або продажу/постачання товарів, виконання робіт, надання послуг/електронних послуг та/або здійснення інших дій, спрямованих на отримання прибутку, створення зобов'язань з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, якщо в результаті вказаних дій у учасників таких відносин виникають зобов'язання майнового характеру [3].

До послуг систем дистанційного обслуговування, випуску та обігу електронних грошей, страхування та інших послуг, щодо яких існує спеціальне законодавство, цей Закон застосовується лише в частині правочинів, вчинених в електронній формі, яка не суперечить спеціальному законодавству, що регулює здійснення послуг із дистанційного обслуговування, випуск та обіг електронних грошей, страхування, зокрема законам України «Про електронні документи та електронний документообіг», «Про електронний цифровий підпис», «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про банки і банківську діяльність» та «Про страхування» [3].

Інформаційними електронними послугами вважаються послуги щодо розповсюдження реклами, створення можливостей для пошуку інформації та доступу до неї, передачі та зберігання інформації, розміщення інформації на замовлення іншої особи, передачі інформації за запитом особи або відправлення комерційних електронних повідомлень, вчинення інших дій у сфері електронної комерції.

Права та обов'язки покупця (замовника, споживача) товарів, робіт, послуг у сфері електронної комерції визначаються законодавством України, зокрема Законом України «Про захист прав споживачів».

Покупець товарів, робіт, послуг у сфері електронної комерції, який приймає пропозицію іншої сторони щодо укладення електронного договору, зобов'язаний повідомити про себе інформацію, необхідну для його укладення.

Права та обов'язки постачальника послуг проміжного характеру в інформаційній сфері визначаються договором про надання таких послуг, Цивільним та Господарським кодексами України, положеннями цього Закону та законодавством про телекомунікації.

Інформування потенційних покупців щодо товарів, робіт, послуг здійснюється відповідно до вимог Закону України «Про рекламу» та може здійснюватися шляхом надсилання комерційних електронних повідомлень.

Розрахунки у сфері електронної комерції здійснюються відповідно до законів України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», інших законів та нормативно-правових актів Національного банку України [3].

Розрахунки у сфері електронної комерції можуть здійснюватися з використанням платіжних інструментів, електронних грошей, шляхом переказу коштів або оплати готівкою з дотриманням вимог законодавства щодо оформлення готівкових та безготівкових розрахунків, а також в інший спосіб, передбачений законодавством України.

Аналіз сучасного нормативно-правового забезпечення електронної комерції в Україні свідчить про певні здобутки, а саме – прийняття Закону України «Про електронну комерцію» 3 вересня 2015 року. Це в свою чергу забезпечить вільне здійснення електронної комерції, відсутність дискримінації правочинів, що вчиняються через мережі електрозв'язку, відкритість та технічний нейтралітет, гарантування судового захисту прав особам, що здійснюють електронну комерцію.

Література:

1. Брижко В., Новицький А., Цимбалюк В., Швець М. Електронна комерція: правові заходи та заходи удосконалення: монографія / Науково-дослідний центр правової інформатики Академії правових наук України. – К. : НДЦПІ АПрНУ, 2008. – 149 с.

2. Електронна комерція : конспект лекцій з курсу для студ. ОКР «спеціаліст» і «магістр» спец. 7.050102, 8.050102 «Екон. кібернетика» / Укоопспілка, Львів. комерц. акад.; [уклад. Шалева О. І.] – Львів: Вид-во Львів. комерц. акад., 2009. – 75 с.

3. Закон України «Про електронну комерцію» від 3.09.2015 р. (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 45, ст. 410) // режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/675-19>

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Кретов Д. Ю., аспірант

*Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

Успішний розвиток економіки будь-якої країни залежить від рівня ефективності функціонування її банківського сектору. При цьому кредитна діяльність банків під впливом загальних глобалізаційних процесів відіграє вирішальну роль в функціонуванні усього банківського сектору країни. Адже з одного боку, вона може призводити до стимулювання розвитку економіки, а з іншого, призводити до кризових явищ в ній. Лібералізація банківського законодавства в останні роки призвела до притоку великих обсягів іноземного капіталу до банківського сектору та спричинило зростання його залежності від іноземного фінансування. За останні роки обсяги кредитів, надані населенню збільшились більш ніж у десятки разів, що загостило проблеми рівноваги балансу між фінансовим та реальним секторами економіки та призвело до кризи. Сьогодні, розвиток кредитної діяльності вітчизняних банків відбувається в умовах політичної та економічної кризи, значного дефіциту кредитних ресурсів та високому рівні кредитного ризику. Саме тому зараз є актуальним дослідження становлення кредитної діяльності національних банків з метою визначення головних чинників, які прискорюють або сповільнюють її розвиток.

Проблемам розвитку кредитних відносин присвячені праці багатьох вітчизняних науковців таких як В. Геєця, М. Бормотова, Г. Миськів, Л. Кузнецової, І. Охрименко, Ю. Оніщенко та ін.

На думку Л. Кузнецової, вирішення завдань зростання ролі кредитного ринку в економіці України залежить від оптимальної стратегії управління кредитними ризиками, що є важливим засобом впливу на реальний сектор економіки [1, с. 142].

Метою роботи є визначення особливостей розвитку кредитної діяльності вітчизняних банків та аналіз відповідних етапів становлення кредитного ринку України.

У період з 1991 по 2015 рр. кредитування в Україні пройшло шлях від зародження до сталого розвитку, проте основні динамічні зміни в розвитку кредитної діяльності вітчизняних банків сталися за останні 15 років. Одним з головних чинників впливу на сценарії і тенденції розвитку кредитної діяльності банків України був процес фінансової глобалізації. Виходячи з цього, процес розвитку кредитної діяльності вітчизняних банків можна охарактеризувати за двома сценаріями: активний розвиток кредитування до фінансової кризи 2008 р. та його стрімке гальмування після кризи 2008 р.

На основі проведеного аналізу розвитку кредитної діяльності банків можна виокремити 7 етапів (рис. 1).

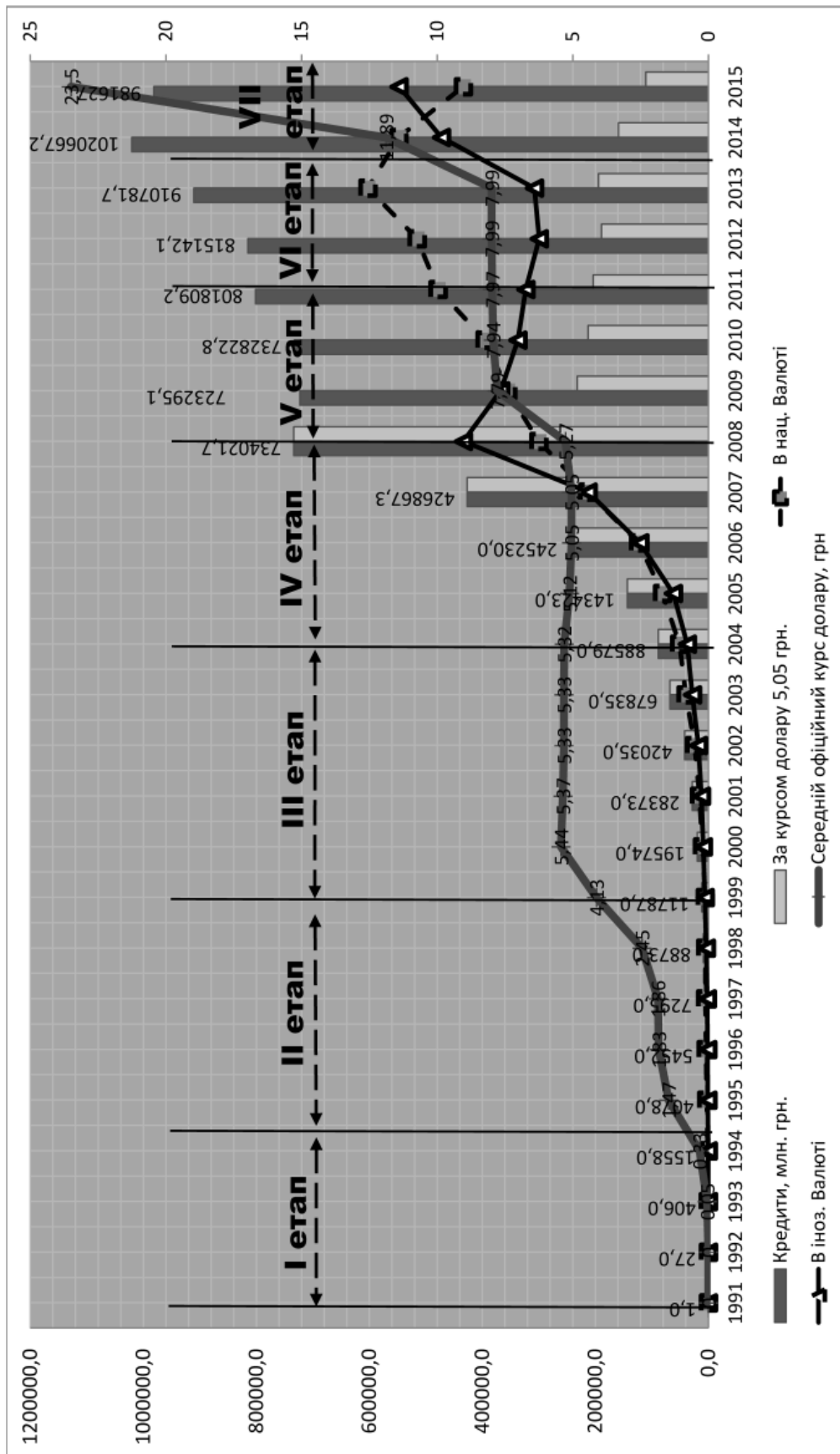


Рис. 1. Етапи розвитку кредитних відносин в Україні за 1991-2015 рр.

Побудовано автором за даними [2; 3]

Перший етап (1991 – I півр. 1995 рр.) – формування кредитних відносин. Цей етап розпочався разом із проголошенням незалежності України, якій у спадок від СРСР залишилась командно-адміністративна система управління економікою та кризовий стан народного господарства. Для цього етапу характерним було зародження та становлення кредитних відносин, яке відбувалося при відсутності нормативної законодавчої бази та національної грошової одиниці. Відбувався стихійний розвиток кредитної діяльності вітчизняних банків при якому було відсутнім врахування відповідних кредитних ризиків, що в кінцевому результаті призвело до кризи 1994-1995 рр.

Другий етап (I півр. 1995-1999 рр.) – етап становлення кредитних відносин. Початок цього етапу характеризувався кризою у банківському секторі. Рівень неповернених позичок досяг позначки в майже чверть від усіх наданих кредитів, що на той момент перевищувало сукупний розмір капіталу усіх вітчизняних банків. В результаті цього було прийнято ряд важливих законодавчих актів з регулювання кредитної діяльності та з урахування кредитних ризиків, що призвело до виходу банківського сектору з кризового становища вже у кінці 1999 р. та відновлення кредитування.

Третій етап (2000-2004 рр.) – етап активізації розвитку кредитних відносин. Відбувається прискорений розвиток кредитних послуг під впливом загальносвітових процесів фінансової глобалізації. В результаті ліквідації економічних бар'єрів та відсутності чіткого регулювання з боку держави, банківська система країни стала відкритою до притоку іноземного капіталу та посилення його впливу на неї в цілому.

Четвертий етап (2005- I півр. 2008 рр.) – пік розвитку кредитної діяльності вітчизняних банків. Цей етап характеризувався кредитним бумом в банківському секторі, що був викликаний в першу чергу кредитною експансією іноземних банків, зростаючою кількістю спекулятивних кредитних операцій та поступово зростаючого рівня кредитного ризику.

П'ятий етап (II півр. 2008-2011 рр.) – кризовий. Характерною ознакою цього етапу був вплив світової фінансово-економічної кризи на кредитну діяльність вітчизняних банків. Відбувся відтік іноземного капіталу, спровокувавши кризу в банківському секторі, що суттєво вплинуло й на загальне погіршення економічної ситуації в країні. Адже реальний сектор економіки відчував значну нестачу капіталу, який був потрібен для стабілізації економічної ситуації. В результаті цього, національна валюта почала знецінюватися, що призвело до того, що банки, які брали кредитні ресурси за одним валютним курсом, мусили їх повертати вже за іншим, значно вищим, що ще більш поглиблювало кризу в банківському секторі.

Шостий етап (2012 – I півр. 2014 рр.) – посткризовий. Цей етап характеризувався поступовим відновленням кредитування, високими відсотковими ставками по кредитах, а також значними темпами зростання споживчого кредитування. Головна проблема при цьому була в тому, що така кредитна діяльність банків ніяк не стимулювала реальний сектор

економіки, а майже всі отримані кредитні ресурси направлялися на споживання населенням.

Сьомий етап (II півр. 2014 – по сьогодні) – нова криза кредитних відносин. Відбувається нова криза у банківському секторі, котра є викликана політичними подіями в країні. Темпи зростання кредитування становили від’ємні показники, як і фінансовий результат діяльності банків.

Проаналізувавши етапи розвитку кредитної діяльності банків України можна дійти висновку, що сьогодні, в період кризи економіки та банківської системи, особливо увагу слід приділити розробці та впровадженню раціональної та ефективної політики з боку держави, щодо підтримки та розвитку кредитної діяльності банків, запровадження і використання нових стандартів та нормативів, щодо її здійснення, задля стимулювання розвитку економіки та прискорення її виходу з кризи.

Література:

1. Кузнецова Л. В. Інноваційні фінансові інструменти захисту банків від ризиків на кредитному ринку / Л. В. Кузнецова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки – 2015. – № 15 – С. 142-145.

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

3. Національний банк України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.bank.gov.ua

BANKING BUSINESS STRATEGIES IN UKRAINE

Kudlyak Yu. V., PhD

*Ivan Franko National University of Lviv
Lviv, Ukraine*

Barylyuk I. V., PhD

*Ivan Franko National University of Lviv
Lviv, Ukraine*

Paitra N. G., PhD

*Ivan Franko National University of Lviv
Lviv, Ukraine*

The banking sector effectiveness determines the development areas of the whole economic system, affecting the volumes of loans to finance the needs of borrowers. The present negative trends toward the decrease in the financial sustainability of a considerable number of banks in Ukraine make actual the need to implement appropriate measures both on the part of the NBU and on the parts of the owners and top managers of banks. These measures will enable the

reserves for the financial condition improvement to be found, well-grounded managerial decisions to be made on implementing the necessary financial strategies for further development of the banking system. Currently the banking business requires effective solutions to optimize its structure, to reform the regulation and supervision system, to minimize the risk of banking operations.

Evaluation of external and internal environment factors – financial resources amount, capital multiplier, credit operations riskiness, exchange operations riskiness, credit operations deposit coverage – determine the efficiency of formation and use of financial resources of banks and multifactor analysis of parameters of financial behavior in a competitive environment are made possible through the application of the corresponding system of indicators that provides insight into activity of the banks, serves to identify the factors that have a dramatic effect on the formation and implementation of financial strategies of banks and to single out uniform models of financial behavior of banks in a competitive environment.

Thus, the reference conditions for the complex characteristic of financial models of interaction between banks in a competitive environment are:

1) formation of a system of indicators-factors over the study period from 2009 to 2014 [2];

2) systematization of initial information (data of financial statements of banks) and their processing by software STATISTICA 8.0.

To obtain the comprehensive financial characteristics of models of interactions between banks in a competitive environment the thesis covers the clustering of Ukrainian banks on the basis of a strategic resource position. This made it possible to distinguish the following three clusters of banks during 2009-2014: those with a high level adaptation, with a relative level of adaptation and with a low level of adaptation to a competitive environment.

The research on the values of banking activities on the basis of multi-factor analysis resulted in working out the clustering of banks that allowed us to identify financial banking behavior models common for one cluster of institutions during 2009-2014 that confirm the provisions of Michael Porter's universal theories of maintaining competitive advantages [3; 4].

The first of them is Cost Leadership Strategy, corresponding to financial behaviors of the first bank cluster, the implementation of which requires: investing in new technologies that provides for increasing the market share in the long-term period, but in the short-term period can lead to costs; continuous investments to maintain cost advantages due to economies of scale and market share; innovation process – developing cheaper ways of providing existing services; intensive monitoring of staff efficiency, whose payment combines a fixed salary and bonuses; control over costs.

Practical implementation of this strategy involves continuous investment in operations and access to a significant amount of relatively cheap financial resources to hold leading positions in costs, which possible for a few institutions under the current crisis.

Differentiation Strategy implies maximum customer satisfaction by providing a wider range of banking services, which is typical for the third bank cluster. The customer, if there is an opportunity to do all necessary operations in a

particular bank, will pay more for saving the time and for the quality of service. This strategy requires: marketing monitoring; introducing innovation and scientific research results; customer support; recruitment of qualified staff.

Implementing Focus Strategy in a particular market segment allows the bank to satisfy the specific target group of their customers and achieve specialization. This strategy does not involve any cost reduction or complete diversification, as it is aimed at meeting the needs of specific customers. Practical implementation of this strategy can generate additional risks for other customers who place their savings in deposit accounts: the bank, while providing credit services for related structures, may incur losses or liquidity problems, which may result in the increased risk of default deposits. Therefore, banks that specialized in this strategy suffer losses because of financial problems of the related structures and transfer those risks to their customers, and this confirms the financial behavior model of the second bank cluster.

The banking institutions with a high level of adaptation to a competitive environment (the first cluster banks) have a considerable volume of financial resources compared to the banks of the two other clusters in the market, though their number averaged to 10 banks. But according to the results of 2014 it decreased dramatically to three institutions. The banks of this group use the information potential that allows them to accumulate significant amounts of borrowed and attracted funds, which therefore reduces the share of proprietor's stake in the structure of liabilities. The first cluster banks have a high share of the exchange operations in the portfolios of assets and liabilities.

The banks with a relative level of adaptation to a competitive environment (the third cluster banks) formed the most numerous cluster of institutions during 2009-2013. By the results of 2014 this cluster was formed by the banks with foreign capital, which after 2011 moved from the first group, as well as by the banks with capital of the Ukrainian financial groups. These banks are characterized by accumulation of considerable volumes of deposits for their credit operations, and by the implementation of more conservative credit policy due to the decreased creditworthiness of borrowers.

The banks with a low level of adaptation to a competitive environment (the second cluster banks) call for additional capitalization and rehabilitation out of private capital or state funds. During the period of 2009-2013, in general, they are potentially troubled banks. The banks in this cluster are characterized by lower levels of trust, they have to use other sources, including interbank lending, and increase the equity capital, and the value of the factor of deposit coverage of credit operations is below average compared to the other two clusters of banks.

The clustering of banks will enable the National Bank of Ukraine to develop and implement the necessary and immediate measures of differential regulation and monitoring of indicators that show the risk for each specific case.

References:

1. Laeven L. Resolution of Banking Crises: The Good, the Bad, and the Ugly / Luc Laeven, Fabian Valencia // IMF Working Paper. – WP/10/146. – Washington, 2010. – 36 p.

2. Official website of National Bank of Ukraine [Electronic Resource]. – Access code : www.bank.gov.ua.

3. Porter M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. – New York : Free Press, 1998. – 592 p.

4. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. – New York : Free Press, 1998. – 397 p.

БЮДЖЕТНИЙ ПЕРЕРОЗПОДІЛ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ НАДАННЯ СУСПІЛЬНИХ ПОСЛУГ

Кучер Г. В., к.е.н., доцент

*Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

Розробка та реалізація фінансової політики передбачає комплексне поєднання знань глобалізаційних і національних трансформацій, можливостей практичного врахування науково-обґрунтованих концепцій розвитку фінансів в умовах циклічності економіки, історичних умов та специфіки суспільного розвитку та ймовірності виникнення зовнішніх і внутрішніх ризиків та загроз, економічного та фінансового потенціалу держави, використання планів і прогнозів у забезпеченні реалізації пріоритетних цілей та завдань відповідно до особливостей національного й загальносвітового розвитку, заходів, що забезпечують їх досягнення та суспільний розвиток із урахуванням найкращого світового досвіду. Основним завданням фінансової політики «...є пошук оптимальної моделі перерозподілу фінансових ресурсів з метою забезпечення зростання матеріального виробництва й добробуту населення» [1, с. 10].

Відповідно до суспільного устрою та рівня економічного розвитку, укладу держави розроблена та впроваджувана фінансова політика забезпечує реалізацію не лише поточних цілей, завдань та функцій держави, але й визначає пріоритети середньо- та довгострокового розвитку суспільства в цілому. Впроваджувана поточна та розрахована на середньо- та довгострокову перспективу фінансова політика визначає не лише умови забезпечення виконання поставлених завдань, але й впливає на механізми і технології, за допомогою яких розвивається бізнес-середовище та підприємництво (представлене національним та іноземним бізнесом), що реалізує свої стратегії та місії. Врахування суспільних інтересів, пріоритетів та потреб дозволяє оптимізувати умови діяльності та господарювання, проводити реформи, задіяти фінансові й адміністративні інструменти та важелі впливу для забезпечення процесу суспільного розвитку.

Використовуючи стимулюючі та стримуючі інструменти та важелі, держава забезпечує проведення трансформаційних змін в економічній системі відповідно до суспільного устрою, перерозподіл фінансових

ресурсів в державі із урахуванням цілей суспільного розвитку, формування сучасного національного фінансового ринку з відповідними структурними, інституційними його суб'єктами, формування сприятливого інвестиційного клімату, запровадження світового досвіду в усіх сферах господарювання для залучення (у т.ч. трансферту) технологій, ресурсів, знань тощо.

Оскільки «для ефективного результату забезпечення суспільних послуг має визначатися та оплачуватися» отримувачами вигод від них, то «суспільні блага та послуги, користь від яких має все населення країни, повинні забезпечуватися та оплачуватися централізовано, тоді як ті, що поширюються на якийсь певний регіон, мають забезпечуватися на певному рівні». Таким чином зона покриття вигод від таких послуг може визначатися як загальнодержавна, регіональна та місцева, відповідно має формуватися відповідальність за забезпечення різних послуг [2, с. 105].

Питання розподілу повноважень між центральним та місцевими урядами в федеральній та унітарній державах є надзвичайно важливим, оскільки це пов'язано з фінансуванням видатків з різних рівнів бюджетів та відповідним формуванням надходжень до бюджетів, фіскальною базою та правами щодо запровадження податкових платежів, їхніх ставок на мобільні та немобільні податкові бази, наявними податковими обмеженнями, ефективними базами оподаткування для децентралізованих одиниць. [2, с. 129-133].

Дж Б'юкенен зазначав, що при розгляді питання перерозподілу ВВП за допомогою держави варто вирішити базові питання щодо обсягів та видів такого перерозподілу, «на скільки далеко.. має заходити перерозподіл через фінанси», тому що «політизований перерозподіл – це зовсім інша річ, ніж ...ідеальний тип розподілу...». Виникає питання про дотримання дистрибутивної норми як норми справедливого розподілу¹ (що намагався визначити Дж. Ролз) і про те, якою вона має бути.

Високий рівень довіри до державного перерозподілу через податковий та трансфертний механізми формує випадки, коли суспільний перерозподіл в силу різних обставин охоплює процеси, що не мають нічого спільного з перерозподілом багатства до бідних і нужденних, і це потребує врахування зазначеного.

Р. Масгрейв, акцентуючи увагу на те, що протягом останніх десятиліть федералізм не має особливого впливу на загальні урядові видатки у перерахунку на душу населення, і головною причиною вбачає розмивання розподілу повноважень між національним урядом та місцевими урядами, на прикладі сучасної Європи пропонував здійснити координацію між юрисдикціями, яка може відбуватися двома шляхами: вирівнювання та гармонізації для уникнення деформацій [2, с. 130-131, 134].

Ми, враховуючи зазначене вище, вважаємо, що балансування розмірів суспільного та приватного секторів в економічній системі держави має

¹ Класичні теорії суспільного договору (Гоббса, Локка, Руссо та Канта) розглядали виникнення суспільства та держави з суто раціональних міркувань, зосереджуючи увагу на питаннях прав власності та принципах розподілу матеріальних благ, справедливості яких розглядалася з точки зору керованого державою перерозподілу матеріальних ресурсів між більш успішними та менш забезпеченими громадянами.

враховувати комплекс взаємозв'язків та чинників (внутрішніх, зовнішніх, економічних, технічних, інституційних, політичних, національно-історичних тощо), і не може бути чітко визначеним і закріпленим відносним показником. При визначенні належності суб'єктів виробництва та надання суспільних послуг до державного чи приватного сектора доречно враховувати якість надання та кількість отримувачів послуг, забезпечення принципу справедливого їх розподілу, історично сформовану систему їх виробництва та надання тощо.

Бюджетний перерозподіл передбачає планування формування та руху централізованих фінансових ресурсів, що здійснюється відповідно до діючого в країні законодавства та бюджетної політики держави. Фінансове планування та прогнозування створює можливості для узгодження бюджетної політики держави та доходів і видатків бюджету, поліпшує якість прийняття фінансових рішень, забезпечує відкритість управління та прозорість процесу прийняття рішень. Останні роки при формуванні та виконанні бюджетів значну увагу приділяють застосуванню програмно-цільовому методу бюджетування.

В Україні активно проводиться політика щодо посилення ролі органів місцевого самоврядування. Затвердження у Бюджетному кодексі переліку делегованих та недеlegationаних повноважень місцевим органам влади не забезпечило фінансову незалежність останніх, оскільки наявність делегованих повноважень передбачає обов'язковість виділення відповідних фінансових ресурсів. Реальна ситуація показує, що кошти виділяються лише на виплату заробітної плати працівникам бюджетної сфери, а власних ресурсів, як правило, не достатньо для здійснення повноважень органів місцевої влади.

Використання додаткових джерел для фінансування витрат місцевих органів влади в Україні має певні обмеження, які обумовлені метою запозичення коштів, бюджетним періодом, нормами національного права, розмірами боргового навантаження місцевих бюджетів та іншими чинниками. На нашу думку, доцільно прискорити процес реформування місцевих органів влади щодо збільшення кола повноважень місцевої влади з відповідним розширенням їх доходної бази, що має посилити фінансову базу органів місцевого самоврядування.

Забезпечення ефективності бюджетного перерозподілу державних фінансових ресурсів передбачає здійснення фінансового контролю на усіх рівнях та в усіх сферах державного управління для узгодження доходної та видаткової частин бюджетів, своєчасності та повноти фінансування державних програм, цільового використання ресурсів тощо. Державний фінансовий контроль здійснюється як на етапі прийняття фінансових зобов'язань, так і на етапі виділення бюджетних асигнувань як контроль за рухом фінансових потоків, що не завжди забезпечує дотримання критерію підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами. Іноді порушення бюджетних призначень з метою економії бюджетних коштів можуть розглядатися як фінансові правопорушення і передбачати відповідні фінансові санкції. Тому, враховуючи надбання світового досвіду, ми маємо дозволити певну оперативну самостійність витрачання

бюджетних коштів в межах бюджетних програм у середньостроковому періоді.

Література:

1. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канева та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 376 с.
2. Б'юкенен Дж. М., Масгрейв Р. А. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежні бачення держави: Пер. з англ. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2004. – С. 175.

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

Лисенко Ж. П., к.е.н., доцент

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

В сучасних умовах в економічній та банківській системах України гостро зросла потреба з одного боку у формуванні нових додаткових джерел наповнення ресурсної бази комерційних банків задля зменшення ризиків їхнього банкрутства та з іншого боку у пошуку нових, цікавих ідей удосконалення надання банківських послуг, що сприятиме підтриманню конкурентоспроможного стану банківських установ і дозволить розширити їх клієнтську базу. Перша потреба може бути задоволена за рахунок здійснення банками інвестиційної діяльності як альтернативної форми отримання додаткового прибутку, адже у зв'язку з різким зростанням облікової ставки НБУ та падінням довіри населення до банківських інститутів, що супроводжується масовим вилученням вкладів, рівень отримання залучених коштів у вигляді кредитів наданих фізичним та юридичним особам значно знизився. Задоволенню другої потреби може сприяти розробка якісної і ефективної інноваційної стратегії, що дозволить удосконалити рівень надання банківських послуг та впровадити нові види продуктів. Таким чином, найважливішим завданням сучасної інноваційної та інвестиційної політик фінансових установ є активізація інвестиційно-інноваційної діяльності та створення цілісної системи її фінансового забезпечення, яка має ґрунтуватися на широкомасштабному залученні та максимально ефективному використанні фінансових ресурсів із різноманітними джерелами походження.

Інвестиційна діяльність банків – це практична діяльність банківських установ щодо реалізації різних форм інвестицій задля отримання доходу, соціального ефекту, підтримки певного рівня ліквідності та платоспроможності чи інших цілей банку. Метою інвестиційної діяльності комерційних банків є забезпечити собі збереження коштів,

диверсифікацію (розподіл банківських активів між різними об'єктами вкладів з метою зниження ризику можливих втрат капіталу чи доходів від нього), доход і ліквідність [1, с. 45].

Загалом, інвестиційна діяльність забезпечує банкам певну гарантію доходності та виживання на ринку [2, с. 16]. На погляд Б.Л. Луціва [3, с. 21], є два аспекти інвестиційної діяльності банків: перший – це власне інвестиційна діяльність банку, спрямована на збільшення доходів банку, а другий – інвестиційна діяльність із позицій розвитку економіки, спрямована на забезпечення безперервності процесу відтворення основних засобів і отже, – на процес суспільного відтворення загалом [4, с. 27].

В сучасних умовах технологічного розвитку, окрім вкладень банків у фондовий ринок більшість дослідників відзначають, що сучасна діяльність банку повинна бути тісно пов'язана з розробкою й реалізацією інвестиційної експансії в сферу інновацій і нових високотехнологічних виробництв і розробок.

Банківські інновації – це впровадження нових або суттєво вдосконалених банківських продуктів і послуг, які відповідають існуючим або потенційним фінансовим потребам клієнтів, власним інтересам банку та вимогам банківського законодавства, надають зацікавленим сторонам додаткові вигоди й є результатами банківського інжинірингу.

Аналізуючи частку вкладень банків у цінні папери у загальному обсязі активів банків, варто зазначити, що даний показник є ще достатньо низьким, а це в контексті досліджуваної теми є негативним. При цьому у 2011 році ще й прослідковується його зменшення, але надалі він помітно збільшується і станом на кінець 2014 року становить 12,8%. На цьому тлі зростає і частка у вкладеннях цінних паперів, крім акцій, емітованих резидентами, які і так займають переважну частку вкладень банків у цінні папери. Так, станом на 2014 рік вони становили 91,7% загального обсягу вкладень банків у цінні папери. Варто зазначити, що частка вкладень в акції є достатньо низькою, і, незважаючи на деяке збільшення у 2011-му та 2012-му роках, у 2014-му спостерігається значне падіння частки акцій у загальній сумі вкладень до показника 3,8%.

Темпи приросту вкладень банків у цінні папери є початково меншими, ніж в загальному по активам, але тут відбувається їх прискорення з кожним роком, а у 2014 році вони збільшуються в порівнянні з 2013 роком аж на 31,9%. Таке зростання забезпечилось насамперед за рахунок зростання у звітному році на 28,7% залишків цінних паперів, крім акцій, емітованих резидентами.

Вкладення банків в акції, емітовані резидентами у 2014 році становили 6,4 млрд. грн. Темпи приросту вкладень в акції в річному обчисленні показали негативну динаміку до зменшення на 11,1% та на 7,2% порівняно з 2013 та 2012 роками. Це відбулось в основному за рахунок зменшення вкладень в акції інших фінансових корпорацій. Серед вкладень банків в акції, емітовані резидентами, на кінець 2014 року переважали вкладення у акції, емітовані страховими корпораціями та пенсійними фондами – 46,8% від загального обсягу.

Таким чином, зміни участі банків у капіталі резидентів упродовж 2014 року відбулися передусім за рахунок збільшення банківських вкладень в капітал страхових корпорацій та пенсійних фондів.

Із початку 2014 року найбільш помітним було зростання вкладень банків у цінні папери, крім акцій, випущених сектором загального державного управління. Їхні залишки збільшилися на 27,2 млрд. грн. (на 40,8%) і на кінець року становили 94,0 млрд. грн. Також відбулося зростання вкладень банків у цінні папери сектору нефінансових компаній на 51,6% – до 30,7 млрд. грн. і сектору інших фінансових компаній – на 64,7% – до 3,1 млрд. грн.

Таким чином, незважаючи на кризу, яку переживала економіка України у 2014 році вкладення банків у цінні папери зросли, причиною цього парадоксального явища, стало збільшення номінальної вартості валютних ОВДП, які перебувають у власності банків, внаслідок значної девальвації національної валюти. Протягом 2014 року обсяг вкладень в ОВДП збільшився на 12,38 млрд. грн. та станом на 01 січня 2015 року складав 93,43 млрд. грн. [6].

Аналіз банківської інвестиційно-інноваційної діяльності свідчить про його повільну активізацію.

З метою забезпечення ефективності функціонування інвестиційно-інноваційної діяльності банків запропоновано ряд напрямів вдосконалення, зокрема:

- застосування до банків, які здійснюють довгострокове інвестиційне кредитування, пільгових (знижених) норм обов'язкового резервування та пільгові режими оподаткування доходів від цих операцій;
- запровадження державного відшкодування (часткового) процентних ставок за кредитами, що спрямовуються у пріоритетні галузі економіки, та
- передбачення обсягів відшкодування у Державному бюджеті;
- використання механізму довгострокового рефінансування НБУ тих банків, які здійснюють довгострокові інвестиційне кредитування;
- розробку нових механізмів оцінки проектів під довгострокові кредити з урахуванням економічної ситуації в Україні.

Отже, інвестиційно-інноваційна діяльність банку – це складне та багатогранне явище. Банк як основний учасник інвестиційних відносин, акумулює значні обсяги фінансових ресурсів населення через використання різноманітних грошово-кредитних і фінансових інструментів та переспрямовує їх іншим учасникам інвестиційного процесу задля прискорення відтворювального процесу й економічного зростання країни. Одним з найпріоритетніших напрямків здійснення інвестиційної діяльності банків у XXI столітті є вкладення у банківські інновації, оскільки у широкому розумінні їх можна характеризувати як процес створення додаткової цінності для клієнтів, працівників та власників банку шляхом внесення якісних змін в усі сфери його діяльності – продукти, послуги, процеси, бізнес-моделі та стратегії, що стали результатом практичної реалізації нових ідей, знань та стороннього досвіду.

Література:

1. Мельников А.Е. Теоретичні аспекти банківської інвестиційної діяльності / А.Е. Мельников // Наукові праці МАУП : зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 2(29). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>
2. Паласевич М.Б. Регулювання банківської інвестиційної діяльності в Україні : автореф.дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / М.Б. Паласевич; Національна академія наук України, Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2010. – 20 с.
3. Луців Б.Л. Оцінка ризиків кредитно-інвестиційної діяльності комерційних банків / Б.Л. Луців, О. Заславська // Світ фінансів. – 2013. – № 1. – С. 18-28
4. Реверчук С.К. Управління і регулювання банківською інвестиційною діяльністю : монографія / С.К. Реверчук, Л.Г. Кльоба, М.Б. Паласевич. – Львів : Вид-во «Тріада плюс», 2007. – 351 с.
5. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України, від 07 грудня 2000 року № 2121-III, із змінами і доповненнями / Верховна Рада України. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
6. Матеріали офіційного сайту Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ломачинская И. А., к.э.н., доцент

*Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова
г. Одесса, Украина*

Бычкова Н. В., к.э.н.,

старший преподаватель

*Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова
г. Одесса, Украина*

Мумладзе А. А., старший преподаватель

*Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова
г. Одесса, Украина*

Оценивая состояние и динамику современной банковской системы Украины, следует отметить, что деятельность банковских учреждений часто является дестабилизирующим фактором, как для финансовой, так и экономической системы Украины в целом.

На 1.01.2016 г. за все годы независимости в Украине ликвидировано 32 коммерческих банка, 68 – находятся на стадии ликвидации, в 5 – введена временная администрация. В 2014-2015 гг. было закрыто 63 банка. В результате количество действующих банков на 1.01.2016 г. сократилась до 117 (1.01.2009 г. – 184, 1.01.2014 г. – 180), из которых 41 с иностранным капиталом [1]. В результате ликвидации банков из Фонда гарантирования вкладов физических лиц пострадавшим

вкладчикам за все годы было выплачено 65,9 млрд. грн., из которых 54 млрд. грн. в 2014-2015 гг. [2].

На 1.01.2016 г. совокупные активы банковской системы Украины составили 1254,4 млрд. грн., что соответствует по текущему курсу НБУ 52,3 млрд. долл. США. Для сравнения активы коммерческих банков на 1.01.2009 г. составляли 926,1 млрд. грн. или 121,8 млрд. долл. США, а на 1.01.2014 г. – 1278,1 млрд. грн. или 159,9 млрд. долл. США [1].

Рентабельность активов платежеспособных банковских учреждений по результатам 2014 г. составила – (-5,46%), рентабельность капитала – (-51,9%), по результатам 2015 г. соответственно – (-5,46%) и (-51,91%). И это наихудшие показатели банковской системы за годы независимости. Рентабельность активов по результатам кризисного 2009 г. составила – (-4,38%), а капитала – (-32,52%). [1; 3].

Кредиты, предоставленные коммерческими банками на 1.01.2016 г., достигли 965,1 млрд. грн. или 40,2 млрд. долл. США по текущему курсу. Соответственно на 1.01.2009 г. они составляли 792,2 млрд. грн. или 102,9 млрд. долл., на 1.01.2014 гг. – 911,4 млрд. грн. или 114,0 млрд. долл. Доля просроченной задолженности по кредитам на 1.01.2009 г. составляла 2,3% от общей суммы, на 1.01.2014 г. – 7,7%, на 1.01.2016 г. – 22,1% [1; 3]. Учитывая, что уровень кредитов в экономику на 1.01.2014 г. составил 51,2% ВВП, рост просроченной задолженности оказывает сильное дестабилизирующее влияние на экономическую и финансовую систему. Привлеченные коммерческими банками срочные средства юридических и физических лиц на 1.01.2016 г. уменьшились до 377,7 млрд. грн. (15,7 млрд. долл.), в то время как на 1.01.2009 г. они составляли 248,5 млрд. грн. (32,3 млрд. долл.), на 1.01.2014 гг. – 455,5 млрд. грн. (57 млрд. долл.) [1; 3].

Итак, можно засвидетельствовать крайне негативную динамику показателей банковской системы Украины, что является следствием накопленных макроэкономических дисбалансов, несовершенства нормативно-правовой системы регулирования отношений между банками и потребителями банковских услуг, низкого уровня банковской капитализации, нерациональной структуры активов и пассивов, непрозрачности и низкой эффективности деятельности, отсутствия конкуренции, наличия системных рисков, несовершенства системы контроля и мониторинга, низкого уровня развития корпоративного управления, отсутствия качественной стратегии антикризисного развития, коррумпированности и недобросовестной деятельности и т.д. Также важными факторами является политическая и социальная нестабильность.

В контексте этого для обеспечения финансовой стабильности экономики Украины актуальным является повышение качества управления национальной банковской системой, что предполагает:

- Ужесточение контроля за минимальной нормой собственного капитала коммерческих банков и ее адекватностью активам. В связи с этим, необходимым является рост капитализации, как отдельных банков, так и банковской системы в целом, дальнейшее закрытие неэффективных финансовых институтов, оптимизация и повышения качества структуры

активов (активы нездоровых банков должны передаваться только крупным здоровым банкам, переориентация на реальный сектор и т.д.). В дополнении важным является ограничение концентрации вкладов, кредитования инсайдеров, кредитования в иностранной валюте.

- Усовершенствование системы контроля за качеством управление рисками путем развития, прежде всего, рейтинговой оценки качества работы совета директоров, менеджмента, работников, качества расчета риска и наблюдения за ним, адекватности ограничений по операциям, связанных с высоким риском; внедрением системного «стресс-тестирования», а также разработки новых адекватных нормативных требований, системы стимулирующих факторов по оптимизации структуры кредитного портфеля банков.

- Повышение качества информации. Это предполагает усовершенствование стандартов бухучета и финотчетности, внедрения общепринятых в мировой практике стандартов раскрытия информации, корпоративной отчетности, развитие независимых объективных рейтингов, модернизацию системы страхования банковских рисков.

- Расширение допуска иностранных банков, что позволит повысить капитализацию банковского сектора, уровень диверсификации активов, инвестиционную активность в реальном секторе, конкуренцию и качество, разнообразие банковских продуктов. Это предполагает: создание благоприятных условий для экспансии банковского капитала, прежде всего, международных банковских групп развитых рынков, снижение валютных рисков, макроэкономическая стабилизация, усовершенствование регуляторного деятельности НБУ, создание благоприятных долгосрочных перспектив развития реального сектора экономики, снижения коррупции, повышение эффективности правоприменения.

- Усовершенствование контроля за движением капитала, что предполагает деоффшоризацию финансовых потоков, снижения уровня теневой экономики, выбор оптимального уровня и методов, оптимизацию структуры и направлений финансовых потоков. Актуальным является снижение влияние государства на кредитование, во-первых, через госбанки с целью снижения их рискованности и роста эффективности, а, во-вторых, через ограничение активности государства на финансовом рынке, где оно привлекает ресурсы для финансирования расходов бюджета, и, таким образом, снижает потенциал кредитования реального сектора экономики.

- Усовершенствование юридической и судебной системы, повышения уровня и качества правоприменения. Важными аспектами, в данном случае, является защита прав кредиторов и потребителей финансовых услуг, повышение ответственности неэффективных банков, развитие контрактного права.

- Дальнейшая финансовая либерализация. Без дерегулирования и либерализации невозможно достичь потенциального роста экономики. В тоже время, это возможно только при достаточном экономическом «запасе прочности», отсутствии слабых финансовых институтов,

эффективном банковском управлении, высоком уровне рыночной дисциплины и конкуренции, полной и открытой информации, эффективной юридической и судебной системе, присутствии иностранных банковских учреждений.

- Обеспечение макроэкономической стабильности, что предполагает стабильность уровня цен, эффективное курсообразование, рост валютных резервов. Учитывая современное состояние экономики без нивелирования ценовых и валютных ожиданий сделать это сложно. Важным также, исходя из состояния государственных финансов, является эффективный контроль внешнего и внутреннего долга, а также восстановления доверия к банковской системе и экономике в целом.

Можно ожидать, что в 2016 г. будет происходить дальнейшее очищение банковской системы Украины. Не смотря на реформы НБУ, банковские учреждения не стали пока выполнять свои основополагающие функции, направленные на трансформацию финансовых потоков с целью создания условий для роста социально-экономического благосостояния. Следовательно, реализаций мероприятий, представленных выше, наряду с политической и социальной стабильностью, являются необходимым условием стабилизации национальной банковской системы Украины.

Литература:

1. Основні показники діяльності банків в Україні. [Електронний ресурс]. – Національний банк України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798
2. Статистика. [Електронний ресурс]. – Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/statystyka>
3. Курс валют НБУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/statystykahttp://finance.i.ua/nbu/?d=01&m=01&y=2014>

FACTORS OF INFLUENCE ON FINANCIAL SECURITY OF THE STATE

Makarchuk I. M., PhD in Economics, Assistant Professor

Pereyaslav-Khmelnytsky Hryhory Skovoroda

State Pedagogical University

Pereyaslav-Khmelnytsky, Ukraine

Yevtushenko N. M., PhD in Economics, Assistant Professor

Pereyaslav-Khmelnytsky Hryhory Skovoroda

State Pedagogical University

Pereyaslav-Khmelnytsky, Ukraine

Yaremenko L. M., PhD in Economics, Assistant Professor

Pereyaslav-Khmelnytsky Hryhory Skovoroda

State Pedagogical University

Pereyaslav-Khmelnytsky, Ukraine

Connection of Ukraine's economy with the global economy, its export orientation and a negative balance of payments create significant danger for the domestic financial sector. Because of a rapid change of market conjuncture in the global financial markets and coherent system of economic relations in the structure of world economy the state of the domestic financial sector is more and more difficult to control because of the instability of the internal and external environment. Without providing the financial security of the state at all levels of governance can not be solved the economic problems, facing the country, region and company.

Various aspects of providing financial security of the state studied O. Baranovskyi, O. Ivashko, L. Lysiak, S. Diachek, O. Hoponiuk, V. Heiets, B. Hubskeyi, M. Denysenko, V. Muntiiian, N. Tatarenko and others.

One of the fundamental factors of the independence of a sovereign state in the current economic conditions is condition of its financial security. A rapid change in market conditions in the global financial markets and coherent system of economic relations in the structure of world economy the state of the domestic financial sector is more and more difficult to control because of the instability of the internal and external environment. In such a situation arises the need for comprehensive preventive assessment of external and internal factors that directly or indirectly affect the state's financial sector [1].

The concept of financial security is as wide as, in fact, the interpretation of finance as an economical category. Today there is no single definition of «financial security». Available formulations reflect only certain aspects of it and do not pretend for its exclusive and sole interpretation. Financial security as a definition is considered from different angles: – from the position of resource-functional approach, financial security is the protection of the financial interests of businesses at all levels of financial relations; providing households, enterprises, organizations and institutions, regions, branches and economic sectors of the state with financial resources that are sufficient to meet their

needs and implement the relevant obligations; – in terms of statistics, financial security is a state of financial, monetary, foreign exchange, banking, budget, tax, investment, customs tariff and stock systems that are characterized by balance, resistance to internal and external negative effects, the ability to prevent external financial expansion, ensure effective functioning of the national economic system and economic growth; – in the context of legal regulation financial security provides the creation of such conditions of the functioning of the financial system when, firstly, there is no possibility to direct financial flows in unprovided by legal regulations spheres of their usage and, secondly, is minimized the possibility of abusing the financial resources [2].

The financial security of the state is a generalized qualitative condition of functioning of the financial, monetary, foreign exchange, banking, budget, tax, investment, customs tariff and stock systems, conditions, rules and tools of regulation that ensure the effective functioning of the national economic system and its security from internal and external threats. Thus, financial security is an extremely complex multi-level system, which is formed by a number of subsystems, each of them has its own structure and logic of development. Each of the above mentioned groups contains relevant indicators that are defined by limit value and weight coefficient [3].

Providing financial security of the state is based on such a mechanism of providing the financial security that is a system of organizational and institutional and legal measures of influence aimed at early detection, prevention, neutralization and elimination of threats to financial security of the state. Scientists include to the mechanism of providing the financial security the following: objective and comprehensive monitoring of the economics and the financial sector to identify and predict the internal and external threats to the interests of the objects of the financial safety; calculation of threshold, maximum permissible values of financial and socio-economic indicators exceeding of which can provoke financial instability and financial crisis; state activities towards detecting and preventing internal and external threats to financial security [4].

The financial security of any country is determined by such factors:

1) the level of financial independence (thus of great importance is the size of the external financial assistance from the international financial institutions, economic groups, governments of individual countries, the volume of foreign investments in the national economics);

2) the nature of the financial and credit policy (both internal and external), maintained by the state;

3) the political climate in the country;

4) the level of legislative support of the functioning of the financial sector.

It should be noted that the financial security of the state has both internal and external aspects. As for the external aspect, it is primarily the financial sovereignty, the independence of the national financial system from the influence of international financial institutions and transnational capital. However, it is incorrect to affirm about absolute financial independence in the context of globalization, because the processes of financial globalization, which are intensifying in the global community, affect the financial security of Ukraine.

Thus the problem of financial security today goes outside the national boundaries. Increases the level of integration and consolidation of financial markets, scope of capital mobility and strengthens the intensity of its circulation [2].

To assess the level of financial security are used various valuation financial indicators-indexes. Financial indicators characterize trends of financial and monetary system of the state, established in terms of its compliance with demands of its economic security. Indicators of financial security are the real statistics that fully describe the phenomena and processes inherent in the financial sector. Each indicator has its limit (the smallest or largest) value. Key indicators of financial security allow you to perceive properly the economic situation and economic processes at the macro level and through their compliance with the interests and requirements of national security. Development of an effective system of indicators of financial security is a difficult problem because their quality and quantity should be sufficient to advance and adequately signal about the appearance and development of destabilizing tendencies, without burdening the system of financial security, created for unmistakable and rapid response to possible threats. Complex indicators play a key role in the description and analysis of the financial system and give the possibility of correcting this condition through the development of appropriate programs.

So, of the biggest threat to the financial security of Ukraine is imperfect fiscal policy and misuse of budget funds; significant amount of public and publicly guaranteed debt, problems of its services; the growth of the shadow sector, the negative balance of payments, low level of profitability of the banking system, small amounts of long-term bank loans and a significant level of interest rates of loans, illegal outflow of foreign monetary funds abroad, a significant level of dollarization of the economy.

References:

1. Diachek S.M. Otsinka rivnia finansovoi bezpeky derzhavy: problemy ta shliakhy vyrishennia [Assessment of the level of financial security: problems and solutions] / Diachek S.M., Lehenchuk Yu.O // Visnyk ZhDTU. 2013. – № 2 (64).

2. Ivashko O. Finansova bezpeka Ukrainy v umovakh kryzovykh yavlyshch v ekonomitsi [Financial security of Ukraine in conditions of crisis phenomena in the economy] [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: file:/// C:/Documents% 20and% 20Settings

3. Lysiak L. V. Suchasnyi stan ta osnovni problem finansovoi bezpeky Ukrainy [Modern state and main problems of financial security of Ukraine] / Lysiak L. V., Podluzhna Ya. Yu. Elektronne naukove fakhove vydannia «Efektyvna ekonomika» № 12, 2015 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4690>

4. Haponiuk O.I. Finansova bezpeka derzhavy ta shliakhy yii zabezpechennia [Financial security of state and ways of its ensuring] // Visnyk pryazovskoho derzhavnogo tekhnichnogo universytetu 2014r. Serii: Ekonomichni nauky Vyp. 27 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ves.pstu.edu/article/view/36455/32622>

ДО ПИТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Напора І. Ю., аспірант

*Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
м. Черкаси, Україна*

Інформаційна безпека банківських установ є досить актуальним питанням для банківського сектору України. Забезпечення захисту інформації стає пріоритетним завданням, оскільки спостерігається значний рівень криміналізації суспільства, зокрема в банківській сфері, та високий рівень конкуренції, адже це стосується не лише банківської установи безпосередньо, а й інших суб'єктів ринку.

Зубок М. І. інформаційну безпеку банку визначає як «стан, за якого здійснюється ефективне інформаційне забезпечення його діяльності, гарантований захист інформаційного ресурсу та належна протидія негативному інформаційному впливу» [1, с. 497].

У Законі України «Про інформацію» інформацію визначено як будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді [2].

Інформація має такі властивості, як конфіденційність, цілісність і доступність [3, с. 7], тож порушенням інформаційної банківської безпеки є втрата інформацією вищезазначених властивостей.

Основними загрозами інформації можуть бути копіювання, знищення, модифікація, порушення доступності (блокування) інформації або нав'язування помилкової інформації [3, с. 34].

Інформаційною безпекою є акумулювання інформаційних ресурсів банківської установи, що відбувається за рахунок системи збору, обробки, зберігання та розподілу інформації із визначенням категорії і статусу, та їх захист через дотримання працівниками, клієнтами та акціонерами правил роботи з банківською інформацією, своєчасне виявлення каналів витоку інформації [4, с. 46].

Щодо порядку доступу до банківської інформації, то виділяють відкриту інформацію та з обмеженим доступом. Інформація з обмеженим доступом поділяється на конфіденційну та таємну (банківська таємниця, комерційна таємниця) [1, с. 184]. Завдяки класифікації визначаються оптимальні умови захисту тієї чи іншої інформації.

Пріоритетом захисту є банківська таємниця, оскільки банк володіє інформацією щодо фінансової та комерційної діяльності, яка стала відомою у процесі обслуговування, та є довіреною особою своїх клієнтів.

Особливість інформаційної безпеки банківських установ обумовлена тим, що інформація, яка зберігається, має значну фінансову цінність та зачіпає інтереси значної кількості клієнтів і вони розраховують на збереження банківської таємниці; клієнт повинен мати можливість швидко та без перешкод розпоряджатися своїми грошима, оскільки від

зручності та спектру запропонованих послуг залежить конкурентоспроможність банку; для роботи з великим обсягом інформації використовують складні високопродуктивні інтегровані системи з використанням специфічного програмного забезпечення та систем управління базами даних [5, с. 236].

На думку Мігус І. П. поняття «загроза» являє собою певну подію, що впливає на діяльність суб'єктів господарювання, тоді як «ризик» виступає результатом впливу загроз на господарську діяльність суб'єктів господарювання [6].

Загрози, які виникають в банківській діяльності, це фактично загрози пов'язані з використанням інформаційних технологій, але вони мають різне походження. Виокремлюють хакерські атаки, неправильну роботу програмно-технічних комплексів, відсутність належної системи захисту, помилки та неправомірні дії персоналу, неправильне використання послуг третьою стороною, негативний вплив зовнішнього середовища тощо [7, с. 3-4].

Залежно від суб'єкта загрози інформаційні безпеці можуть бути як зовнішніми так і внутрішніми. Аналітики відзначають, що частіше відбуваються інсайдерські інциденти ніж зовнішні атаки, але банки намагаються не афішувати внутрішні проблеми.

Першочерговим питанням є побудова ефективної системи захисту інформації в банківській установі, основними напрямками якої є розробка та використання програмно-технічних засобів захисту банківської інформації, зокрема щодо виявлення каналів її витоку.

Необхідно створити комплексну систему інформаційної безпеки банківської установи, яка задіє юридичні, організаційно-економічні та технологічні заходи, адже її створення може обійтися дешевше ніж ліквідація наслідків.

Отже, використання інформаційних технологій приховує в собі значні ризики, які потрібно постійно відстежувати та враховувати для мінімізації фінансових втрат.

Висока залежність банківської установи від інформаційних ресурсів, корпоративної мережі та мережа Internet підвищує її вразливість.

Систему забезпечення інформаційної безпеки слід постійно коригувати та удосконалювати оскільки змінюється характер зовнішніх та внутрішніх факторів.

Література:

1. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності: підручник / М. І. Зубок, С. М. Яременко. – Київ: КНЕУ, 2012 – 477 [3] с.
2. Закон України «Про інформацію» від 02.10.1992 р. № 2657-ХІІ зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
3. Кавун С. В. Інформаційна безпека. Навчальний посібник / С. В. Кавун, В. В. Носов, О. В. Манжай. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 352 с.
4. Чернадчук Т. О. Забезпечення інформаційної банківської безпеки як один із напрямів банківської діяльності / Т. О. Чернадчук // Юридична Україна. – 2013. – № 3. – С. 44-47.

5. Жарій Я. В. Актуальні проблеми фінансово-інформаційної безпеки банківської системи України / Я. В. Жарій, Л. В. Дохтаренко. // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 1 (64). – С. 232–239.

6. Мігус І. П. Необхідність розмежування понять «загроза» та «ризик» при діагностиці економічної безпеки суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / І. П. Мігус, С. М. Лаптев // Ефективна економіка. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=821>.

7. Савченко А. Інформаційна безпека банків: шляхи розв'язання проблем / А. Савченко, І. Івченко. // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 5(171) травень. – С. 3–5.

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Олексин А. Г., к.е.н., доцент

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

У будь-якій країні при будь-якій суспільно-політичній і соціально-економічній системі тією чи іншою мірою розвиток держави та інноваційної діяльності залежить від національної та світової валютних систем, їх стабільності в міжнародних стосунках. Функціонування світового господарства неможливе без налагодженої системи валютних, грошових відносин між країнами. Їх розвиток зумовлений зростаючим рівнем глобалізації та конкуренцією між країнами, що обмежують їхні можливості самостійно домогтися економічного та соціального зростання. Саме тому у світовій економіці проявляється тенденція до створення регіональних інтеграційних об'єднань зі своєю власною валютою.

Валютна система – це договірно-правова форма організації валютних відносин між усіма чи переважною більшістю країн світу або всередині окремої країни.

Головне завдання валютної системи – ефективне опосередкування платежів за експортом й імпортом товарів, капіталу, послуг та інших видів діяльності у відносинах між країнами і створення сприятливих умов для розвитку виробництва на основі ефективного міжнародного поділу праці.

Найяскравішим і найуспішнішим прикладом створення та функціонування такої системи стала започаткована в 1979 році відповідно до умов Маастрихтської угоди Європейська валютна система, до складу якої входять країни – члени Європейського союзу (ЄС).

Відтоді як євро стало загальною валютою ЄС, країни-члени єврозони почали здійснювати загальну валютну політику. Європейський центральний банк (ЄЦБ) починає використовувати євро для проведення валютно-фінансової політики країн-членів ЄС за допомогою платіжної

системи TARGET (Trans-european Automated Real-time Gross Settlements Express Transfer). Ця фаза становлення ЄВС тривала до 1 липня 2002 року, коли євро остаточно набуло права єдиного законного платіжного засобу для всіх країн-учасниць єврозони.

На даний час 17 з 27 країн Євросоюзу використовують в якості офіційної валюти євро. За межами Євросоюзу, на підставі укладених угод, Ватикан, Монако і Сан-Маріно використовують євро як офіційну валюту. Без домовленості з Євросоюзом євро стали використовувати Андорра, Чорногорія, Республіка Косово і дві незалежні області на Кіпрі, які раніше користувалися валютами іноземних держав, нині є членами Єврозони.

Головною передумовою вступу до Європейського валютного союзу є виконання країнами-претендентами жорстких стабілізаційних вимог, які відповідають філософії Маастрихтського договору і передбачають дотримання так званих макроекономічних критеріїв валютно-фінансової конвергенції.

Згідно з Маастрихтськими критеріями, бюджетний дефіцит країн-учасниць ЄС повинен бути не вище 3% ВВП. Однак у реальності склалася інша ситуація. Тільки шість країн з 28 – Болгарія, Данія, Люксембург, Фінляндія, Швеція і Естонія – дотримувались Пакту про стабільність і зростання, тобто мали дефіцит менше 3% ВВП. У Польщі він перевищував до кінця 2014 року 7%, а бюджетний дефіцит Греції в 2014 році склав 10,5% ВВП. У даний час більше половини країн єврозони, включаючи Францію, Грецію, Іспанію, Португалію, порушує цю вимогу. За підсумками 2014 року, дефіцит бюджету країн Євросоюзу склав 6,4%. Європейська комісія прогнозує зниження дефіциту бюджетів у 2015 році до 3,8% ВВП регіону [2, с. 127].

Гострота кризи в нових державах-членах і європейських країнах з ринковою економікою, що формується, пояснюється тим, що в багатьох з них сформувалися ряд чинників, що робить їх уразливими. До них належать: високий дефіцит поточного платіжного балансу, великий об'єм короткострокових зовнішніх боргів (наприклад, банківських кредитів), стрімке зростання об'ємів кредитування, висока частка позик в іноземній валюті, фіксований валютний курс у деяких країнах і «бульбашки» на ринку нерухомості і фондовому ринку [1, с. 129].

Що стосується банківського сектору економіки країн-учасниць валютного союзу, то введення євро привело до подальшої сек'юритизації європейських банків, більшої уніфікації ринкової практики й інтеграції ринку [2].

В цілому банкам єврозони потрібно збільшити показник фінансової стабільності на 48 млрд. євро. При цьому на їх балансах зараз знаходиться прострочених кредитів на 879 млрд євро.

У найбільш скрутному становищі, за оцінкою ЄЦБ, знаходиться італійський Monte dei Paschi, якому не вистачає 2,1 млрд. євро основного капіталу. В перелік, також, потрапили по три банки в Греції та Кіпрі, по два в Бельгії та Словенії, по одному в Німеччині, Франції, Ірландії і Португалії.

Решта 12 банків, які не пройшли тест, вже знаходяться в процесі вирішення своїх проблем і добирають капітал на суму в 15 млрд євро.

Задача перевірки так званим стрес-тестом полягала в тому, щоб встановити, чи здатна фінансова система ЄС встояти при можливих нових ударах фінансової кризи [3].

На сьогодні основним пріоритетним напрямком діяльності ЄЦБ залишається безперервне зниження інфляції в Єврозоні до рівня значно нижчого від визначених стабільних цін (нижче 2%).

Як регулятор валютної політики Європейський центральний банк здійснює найбільш істотний вплив на курс єрвалюти. Для цього у нього в арсеналі є достатня кількість фінансових важелів. Найбільш важливим фінансовим інструментом ЄЦБ є відсоткова ставка, за допомогою якої регулюється інфляційний тиск і темпи економічного зростання.

Реформування національних економік країн у процесі підготовки до вступу і безпосередньо під впливом конвергенції сприяло створенню низки позитивних для країни ефектів:

- запровадження країнами-членами «боргових гальм», тобто мають прийматися бездефіцитні бюджети, а якщо це неможливо, то річний борг обмежуватиметься до 0,5% ВВП (зараз у країнах єврозони цей показник становить 3% ВВП);

- проведення експертиз проектів державних бюджетів ще до ухвалення в парламентах Єврокомісією, якій надано повноваження вносити обов'язкові до виконання рекомендації у разі порушень бюджетних принципів чи рівня дефіциту бюджету;

- запровадження європейського механізму стабілізації (ESM) влітку 2015 року, розбудова якого триватиме не один рік, при цьому загальна потужність сягатиме 500 млрд. євро (таку суму мають надати власне країни-учасниці);

- скасування участі приватних кредиторів у списанні заборгованості або реструктуризації боргів держав. Після того, як приватними банками було скасовано частину боргів Греції, приватні інвестори втратили інтерес до європейських державних облігацій.

З дослідження сучасних проблем розвитку валютної інтеграції в ЄЕВС можна зробити наступні висновки:

1. Створення ЄЕВС і введення єдиної валюти є необхідною умовою максимальної реалізації переваг спільного ринку в ЄС і підвищення ефективності макро- і мікроекономічних інтеграційних процесів, що відбуваються в країнах-учасницях ЄЕВС.

2. У відносно закритому економічному просторі, яким є ЄЕВС, процентні ставки впливають на ціни і виробництво і є більш ефективним інструментом грошово-кредитної політики.

3. Єдина грошово-кредитна політика, яка проводиться ЄСЦБ, не відповідає інтересам усіх країн-учасниць ЄЕВС.

4. Сучасні проблеми, пов'язані з проведенням ЄСЦБ єдиної грошово-кредитної і валютної політики, свідчать про те, що досягнення країнами, що інтегруються, високого рівня економічної конвергенції і високого ступеня відкритості у взаємній торгівлі, мобільності усіх факторів

виробництва, синхронізації економічних циклів і зменшення структурних розходжень є необхідною умовою мінімізації економічних і соціальних витрат країн, що інтегруються.

5. Введення євро і створення ЄЕВС впливає на всю систему загальноєвропейського економічного співробітництва і на світову валютну систему в цілому. З введенням євро фінансові ринки країн Європейського економічного та валютного союзу перетворюються в єдиний фінансовий ринок зони євро, що приводить до змін в структурі і тенденціях розвитку всіх сегментів ринку капіталів у зоні євро.

Література:

1. Шаров О. Європейський валютний союз: межі зростання і точка бифуркації / О. Шаров // Міжнародна економічна політика. – 2014. – № 1 (20). – С. 23-45.

2. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>

3. Офіційний сайт Європейського центрального банку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ecb.europa.eu>

ОБОСНОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПОощРЕНИЯ

Омелаенко Н. Н., к.э.н., доцент

Харьковский национальный экономический университет

имени Семена Кузнеця

г. Харьков, Украина

При разработке систем материального стимулирования правильное обоснование механизма поощрения имеет важное и актуальное значение. Выбор стимулируемого показателя, как известно, зависит от конкретных задач, а вот решение вопросов, связанных с разработкой механизма стимулирования, имеет общие черты, свойственные различным поощрительным системам. Качественная неоднородность стимулируемых показателей и поощрения не оказывает существенного влияния на методы исследования, способы расчета параметров механизма поощрения. Более того, они могут оказаться аналогичными и одинаковыми, если только при исследовании систем применяются однотипные математические модели.

В хозяйственной практике встречаются три типа механизма стимулирования [1]: альтернативный, скачкообразный и функциональный (непрерывный). При этом механизм стимулирования должен обеспечивать непрерывный рост эффективности производства. Практика показывает, что скачкообразные системы обеспечивают это лишь частично, а альтернативным – оно вообще не присуще. Только непрерывный механизм поощрения, построенный на основе математических функций $Y = f(X)$, позволяет обеспечить непрерывный рост эффективности производства [1]. Из широкого, разнообразного круга известных математических функций, при построении поощрительных систем могут быть использованы только те из них, которые отвечают некоторым, заранее установленным требованиям, как экономического, так и чисто математического характера [1].

Теория и практика организации материального стимулирования накопили опыт использования различных функций поощрения. Вместе с тем, использование разных функций, таких как $Y = a + blg \cdot X$, $Y = a - b / X$, $Y = a \cdot X^b$ и так далее, дает различные результаты, особенно при больших диапазонах изменения стимулируемого показателя. Это делает актуальным проведение сравнительного анализа применения этих функций на практике. Для сравнительного анализа был использован разработанный критерий – локальная мера стимулирования ЛМС [2]. Были получены следующие выводы: система поощрения должна строиться таким образом, чтобы как можно сильнее заинтересовывать

стимулируемый субъект в росте показателя эффективности производства в области $X < \bar{X}$. Механизм поощрения на этом участке желательно стоит на основе вогнутых функций поощрения. Для тех субъектов, которые достигли уже \bar{X} , поощрение желательно осуществлять по выпуклой функции поощрения.

Лучше всего отвечает этим требованиям степенная функция вида $Y = a \cdot X^b$, где Y – размер поощрения, X – стимулируемый показатель, а a и b – параметры функции. Эта функция имеет преимущества: если поощрение растет быстрее стимулируемого показателя, то параметр b будет больше единицы (функция вогнутая), если наоборот, параметр b меньше единицы, то выпуклая. Для вогнутой функции поощрения скорость изменения поощрения превосходит скорость изменения стимулируемого показателя: $Y_{\max}/Y_{\min} > X_{\max}/X_{\min}$, где Y_{\max} и Y_{\min} – максимальное и минимальное значения поощрения; X_{\max} и X_{\min} – максимальное и минимальное стимулируемые значения показателя. Такие системы используются, когда единица роста (снижения) стимулируемого показателя достигается все возрастающими усилиями как отдельного работника, так и коллектива в целом.

Если параметр b меньше единицы, то рост поощрения происходит медленнее роста стимулируемого показателя ($Y_{\max}/Y_{\min} < X_{\max}/X_{\min}$). Такая ситуация характерна для технико-экономических показателей, скорость изменения которых во многом определяется действием других факторов, а не индивидуальными затратами труда.

Расчет параметров функции поощрения осуществляется следующим образом. Вначале определяется максимальное и минимальное значения стимулируемого показателя. Для этого нужно изучить сложившиеся тенденции и на основе этого обосновать предельные уровни, то есть X_{\max} и X_{\min} , где в качестве X_{\min} может выступать средний уровень показателя. Затем на основе реальных возможностей предприятия (цеха, отдела, участка, бригады) определяют минимальный и максимальный размеры премий за ранее обоснованные границы изменения стимулируемого показателя.

На основе этих данных вычисляются параметры функции поощрения путем решения системы уравнений:

$$\begin{cases} Y_{\max} = a \cdot X_{\max}^b \\ Y_{\min} = a \cdot X_{\min}^b \end{cases},$$

где a и b – параметры функции, если $b > 1$, то функция вогнутая, если $b < 1$, то – выпуклая.

Рассмотрим применение описанного подхода к разработке системы стимулирования рабочих за процент сдачи продукции с первого предъявления.

Вначале была проанализирована система сдачи продукции с первого предъявления. Оказалось, что в среднем за последний период сдача продукции составляла 70%. Это связано с тем, что снизилась квалификация рабочих из-за нерегулярной выплаты зарплаты.

Следовательно, в качестве минимального значения стимулируемого показателя примем 70% ($X_{\min} = 70\%$).

Реально стимулируемая величина премии, исходя из средней заработной платы на предприятии, нами принята на уровне 20% ($Y_{\min} = 20\%$). Максимальное значение сдачи продукции с первого предъявления составляет 100% ($X_{\max} = 100\%$). Премия за эту величину показателя, исходя из возможностей предприятия и стимулирующего эффекта, нами была принята на уровне 50% ($Y_{\max} = 50\%$).

Таким образом, исходные условия формирования поощрения системы имеют вид:

$$\begin{cases} 20 = a \cdot 70^b \\ 50 = a \cdot 100^b \end{cases}$$

Функция поощрения имеет вид: $Y = 0,000364 \cdot X^{2,569}$.

На основе этой функции были рассчитаны нормативы шкалы поощрения, которая приведена ниже.

Предположим, что процент сдачи продукции с первого предъявления составил 82%. Это значение показателя попадает в третий интервал шкалы, где поощрение за нижнюю границу интервала (80%) равно 28,2%, а за превышение этой границы на $82\% - 80\% = 2\%$ добавляется премия в размере $0,95 \cdot (82 - 80) = 1,9\%$.

Таким образом, общий размер премий составит $28,2 + 1,9 = 30,1\%$.

Шкала поощрения рабочих процент сдачи продукции с первого предъявления

Номер интервала шкалы	Процент сдачи продукции с первого предъявления	Размер премий в процентах	
		За достижение нижней границы интервала	За каждый процент превышения нижней границы интервала
1	От 70 до 75	20,0	0,78
2	От 75 до 80	23,9	0,86
3	От 80 до 85	28,2	0,95
4	От 85 до 90	32,95	1,04
5	От 90 до 95	38,15	1,14
6	От 95 до 100	43,85	1,23
7	100	50,0	

Изложенная методика была использована также при построении системы поощрения за разработку и внедрение научно-технических мероприятий [3].

Литература:

1. Хайкин В.П. Некоторые принципы разработки функций поощрения // Экономика и математические методы. – 1972. – Том. УШ, выпуск 4. – С. 546-555.
2. Хайкин В.П. Определение стимулирующей силы функций поощрения / В.П. Хайкин, Н.Н. Омелаенко // Экономика и математические методы. – 1973. – Том IX, выпуск 3. – С. 492-499.
3. Омелаенко Н.Н. Стимулирование инновационных разработок на предприятии / Н.Н. Омелаенко // Интегрированные основы инновационного и устойчивого развития экономики: сборник научных статей. – Пенза: Приволжский Дом знаний, 2013. – С. 50-52.

МЕТОДИ РЕЙТИНГОВОГО ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Савченко-Марущак М. С., аспірант

*Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

На сьогодні у світі спостерігається зростання рівня недовіри до оприлюднених міжнародними установами рейтингів країн, брендів, товарних марок тощо. Зазначимо, що рейтинги перетворились на об'єкти маніпуляцій, вони все частіше мають замовний характер, формуються під впливом зацікавлених суб'єктів. Указані проблеми найбільш яскраво окреслились у період світової фінансово-економічної кризи, коли необ'єктивними виявились високі результати рейтингування низки країн світу, які прагнули зберегти високі позиції рівня соціально-економічного розвитку, що не дало змоги інвесторам передбачити загрозу банкрутства своїх капіталовкладень в економіку цих країн. Така ситуація зумовлюється насамперед непрозорістю та незрозумілістю методичного забезпечення процедур рейтингування, що не дає змоги відстежити параметри та інструментарій, які взяті за основу для формування рейтингових списків. У таких умовах важливим завданням стає формування обґрунтованого та уніфікованого науково-теоретичного підґрунтя з метою удосконалення та розвитку методико-прикладних засад рейтингування, зокрема в напрямку систематизації й структуризації способів рейтингового оцінювання залежно від зовнішніх і внутрішніх умов функціонування досліджуваних суб'єктів господарювання.

Із цією метою використовуються такі методи: кількісні, якісні, комбіновані методи, теорія ігор та черг, адитивна згортка, мультиплікативний, статистичний, дистанційний підходи, публічна звітність, інсайдерське рейтингування, спеціалізовані дослідження, кластерний аналіз, тощо. Але більш детальну увагу звернемо на кластерний аналіз.

Нехай множина $I = \{I_1, I_2, \dots, I_n\}$ позначає n об'єктів, які належать деякій популяції π_i . Припустимо, що існує деяка множина показників чи характеристик $C = \{C_1, C_2, \dots, C_p\}$ якими наділений кожен індивід з I . Результат виміру i -ї характеристики I_j об'єкту будемо позначати символом x_{ij} вектор $X_j = \{x_{ij}\}$ розмірності $p \times 1$ буде відповідати кожному ряду вимірювань (для j -го індивіда). Таким чином, для множини індивідів I дослідник має множину векторів вимірів $X = \{X_1, X_2, \dots, X_n\}$, які описують множину I .

Нехай m – ціле число, менше, ніж n . Задача кластерного аналізу заключається у тому, щоб на основі даних, які містяться у множині X , розбити множину об'єктів I на m кластерів (підмножин) $\pi_1, \pi_2, \dots, \pi_m$ так, щоб кожен об'єкт I_i належав одній і тільки одній підмножині розбиття і щоб об'єкти, які належать одному і тому самому кластеру, були схожими, у той час як об'єкти, які належать різним кластерам, були різнорідними (не схожими).

Для того щоб «вирішити» задачу кластерного аналізу, необхідно кількісно визначити поняття схожості та різнорідності. Задача вирішена, якщо i -й і j -й об'єкти потраплять в один і той самий кластер, якщо відстань (віддаленість) між відповідними точками X_i та X_j буде «досить малою», і, навпаки, потраплять до різних кластерів, якщо відстань між точками X_i та X_j будет «досить великою».

Для рейтингового оцінювання показників розвитку країн світу використовують кластерний аналіз, який ґрунтується на близькості ознак об'єктів один до одного (рис. 1).

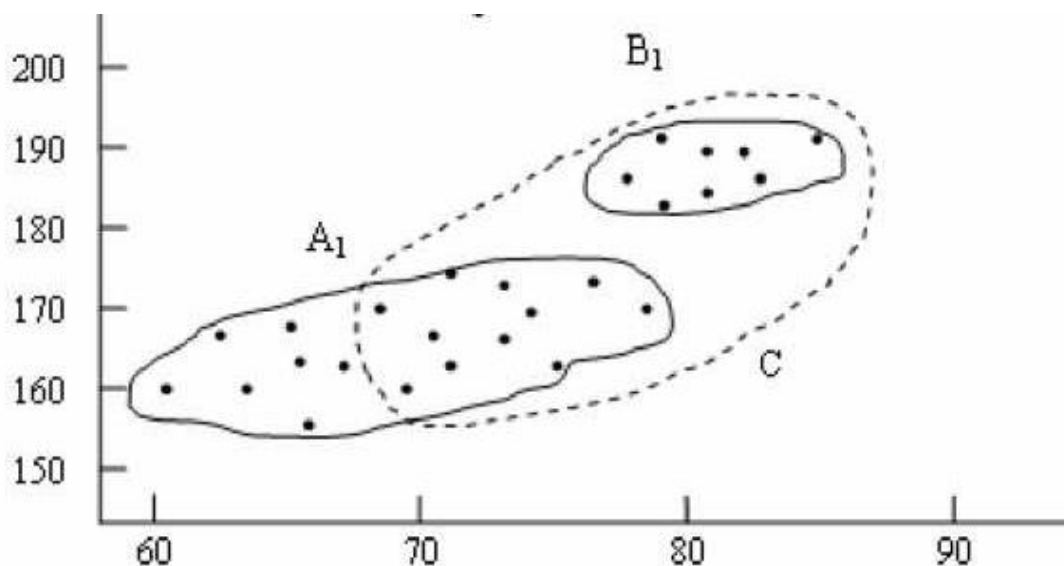


Рис. 1. Кластер для двох сукупностей

Таким чином, для зацікавлених осіб ставиться задача, яка заключається у визначенні місця країни в рейтингу у складі кластера. Поставлену задачу можна вирішити шляхом розробки системи підтримки прийняття рішення (СППР) для ретро- та інтроспективного аналізу стану розвитку країн світу.

СППР представляє собою автоматизовану систему, яка дозволяє визначити рейтингові показники країн світу за обраними характеристиками розвитку соціально-економічного та природо-кліматичного характеру.

СППР, як і подібні системи, складається із трьох блоків:

- аналітичний блок, що є ядром системи і відповідає за аналіз даних;
- сховище даних, яке відповідає за зберігання інформації за обраними рейтингами, а також додаткових даних, які необхідні для аналізу;
- блок організації користувацького інтерфейсу, який відповідає за реалізацію простого, зручного та функціонального інтерфейсу.

Для вирішення задач на основі інформаційних технологій підтримки прийняття рішень найчастіше використовують системи підтримки прийняття рішень. Загальна структура таких систем показана на рис. 2.

Алгоритм роботи аналітичного блоку СППР можна представити в наступному вигляді схеми, рис. 2.

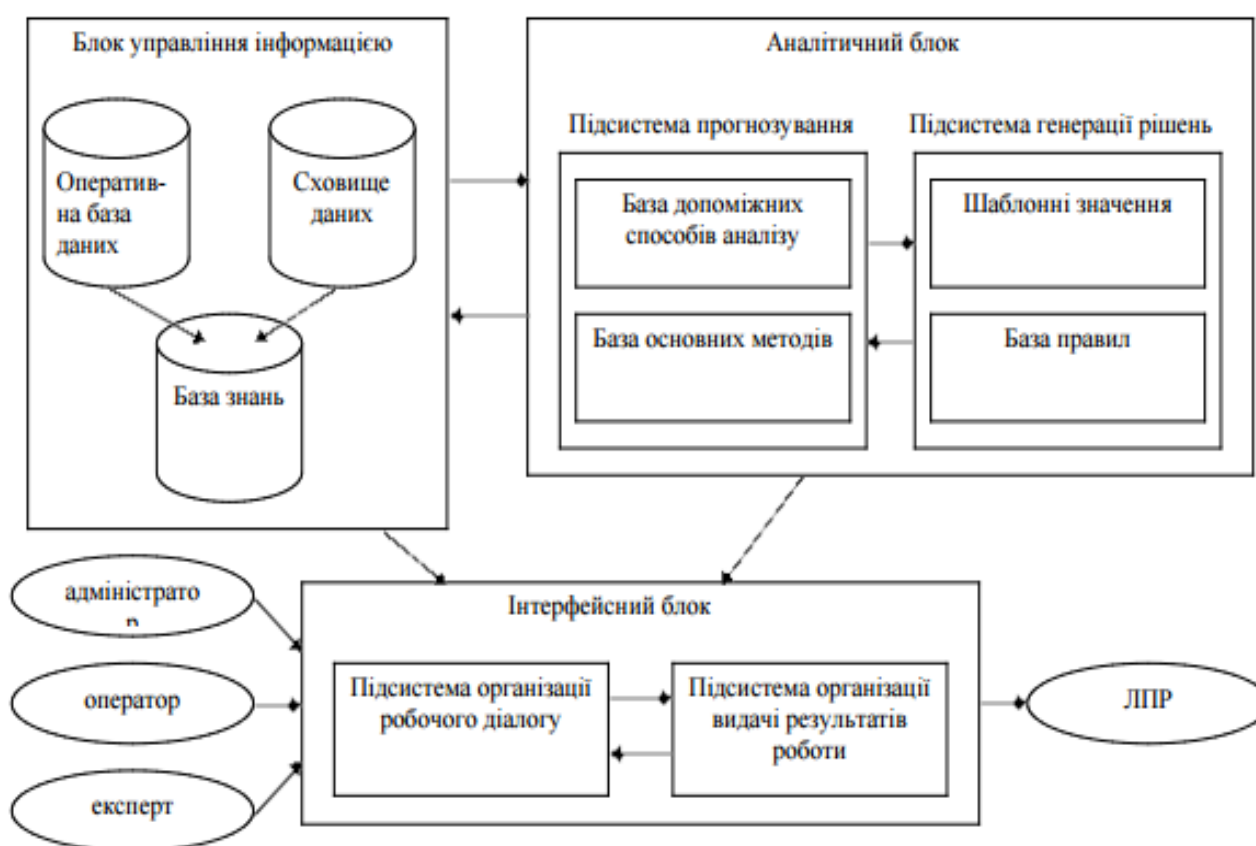


Рис. 2. Алгоритм роботи СППР

Етап 1. Збір та аналіз вхідної інформації, отриманої в результаті досліджень міжнародних рейтингових організацій, агентств або попередніх розрахунків, що мали на меті вирішення інших задач, проте будуть корисні і при аналізі обраного проекту. На цьому етапі при необхідності особа, яка приймає рішення (ОПР) може використовувати модель розрахунку певних вхідних параметрів чи цілого індексу розвитку соціально-економічних систем. Для визначення рівня розвитку певної країни застосовують ряд міжнародних індексів. Кожен індекс складається з декількох вхідних показників, що характеризують якісну чи кількісну

оцінку рівня життя у тій чи іншій країні. Для виявлення кластерів необхідно проаналізувати кожен з них, та визначити спільні критерії, які однозначно характеризуватимуть кластер.

У результаті першого етапу роботи СППР отримуються початкові проміжні результати, що характеризують запропонований індекс для набору країн. Етап 2. Прогнозування з використанням комплексного методу. Процес ґрунтується на аналізі результатів індексів, отриманих на першому етапі, та вхідних параметрів моделей, забезпечуючи вирішення задачі прогнозування. Етап 3. Формування кінцевого резюме за обраними параметрами. На цьому етапі відбувається підбиття підсумків та виведення рекомендацій для ОПР стосовно рейтингового оцінювання факторів розвитку країни (країн).

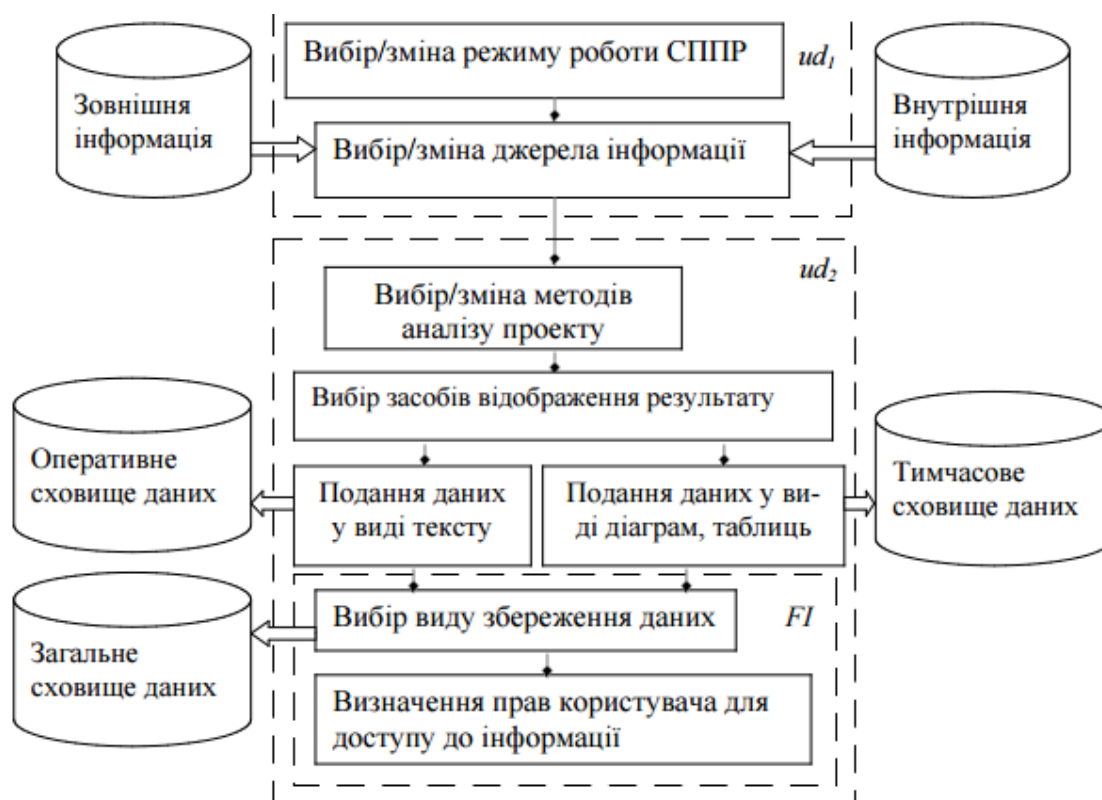


Рис. 3. Функціональна схема управління інтерфейсом

СППР допоможе ОПР визначити рейтинг тієї чи іншої країни в кластерній структурі, прогнозувати розвиток соціально-економічних показників суспільства на майбутні періоди.

Література:

1. Ромашко С. Моделювання соціально-економічного розвитку територій : наук.-метод. розробка / С. М. Ромашко, І. З. Саврас, Р. Г. Селівестов, Р. В. Юринець. – К.: НАДУ, 2013. – 44 с.
2. Глинский В. Статистический анализ. Учебное пособие / В.В. Глинский, В.Г. Ионин. – М.: Филинь, 1998. – 237 с.
3. Чернавский Д. Математическое моделирование геополитических процессов. Д. Г. Чернавский. – М.: Радио и связь, 2003. – С. 150-170.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

Самборська О. Ю., к.е.н., доцент
Вінницький національний аграрний університет
м. Вінниця, Україна

Методичні підходи до визначення ефективності продовольчого ринку ґрунтуються на загальних засадах наукової методології стосовно диференціації економічного простору [1,2]. Вони включають в себе як розробку показників окремих складових ринку продовольства, так і інтегральну оцінку ринку продовольства на території. Що стосується інтегрального показника ефективності, то він розраховується наступним чином:

$$IP = \left(1 - \sum_{i=1}^n Pi * \frac{[X_i^k * X_i^f]}{X_i^k} \right) * 100$$

де IP – Інтегральний показник; Pi – вага i -го показника в загальній структурі досліджуваного процесу ($\sum_{i=1}^n Pi = 1$); X_i^k – нормативне векторальне значення i -го показника; X_i^f – фактичне значення i -го показника.

Вагу показників можна визначити двома способами. По-перше, вага показника може бути суб'єктивна встановлено виходячи із пріоритетності (рівня розвитку) того чи іншого процесу, який даний показник характеризує. По-друге, ваги показників можуть бути пропорційно розподілені в залежності від кількості показників, визначених для оцінки досліджуваного процесу.

Для проведення повноцінного наукового дослідження продовольчих ринків необхідна реальна оцінка їх ефективності на різних рівнях управління. На макрорівні на сьогодні використовують такі показники: доля продукції АПК у валовому внутрішньому продукту в цілому із розрахунку на душу населення; поріг продовольчої безпеки; рівень споживання продовольства; рівень заробітної плати в галузях АПК та інші. Регіональні показники за аналогією включають в себе: долю аграрного ринку в сукупній доданій вартості регіону; забезпеченість населення в асортименті продовольства; рівень споживання продовольчих ресурсів; міжрегіональні та зовнішньоекономічний обмін продовольством тощо. Сюди ж можна додати рівень купівельної спроможності населення, мотиваційні мотиви щодо малого та середнього агробізнесу, показники інфраструктури ринку та інші.

В контексті досліджуваної проблематики важливо також визначити споживчий потенціал ринку продовольства, тобто його ємкість. Для цього застосовують наступну формулу:

$$Q = \sum (K_x * V_x * E_i) + R - A_i$$

де Q – потенціал ринку, тобто кількість товарів, які можуть бути куплені (продані) в певний період; K – кількість споживачів; B – рівень, або норматив споживання в базовому періоді; E_i – коефіцієнт еластичності по ціні і доходу; R – обсяги страхового резерву; A_i – альтернативні ринки задоволення потреб (самозабезпечення).

Важливим показником кон'юктури ринку продовольства є показник його насичення; він показує ступінь забезпечення споживачів продовольчими товарами і розраховується за наступною формулою:

$$P = T_n + B + Z - F - T_k$$

де P – насичення ринку продовольчими товарами; T_n – запаси продовольства на початок року; B – виробництво продукції; Z – імпортери; F – експортери; T_k – запаси продукції на кінець року.

Процеси економічних перетворень, що відбуваються в аграрній економіці, потребують в практичній діяльності більш глибокого осмислення реальної економічної ситуації, що складається на ринку продовольчих ресурсів. В таких умовах, не обійтись без використання наукових методів дослідження ринку, таких, як: глибинні інтерв'ю, фокус-групування, опитування, проектування ситуації, аналізу привабливості інвестицій в інфраструктуру тощо [3]. Зокрема, методи аналізу привабливості інвестицій поділяються на такі, що не використовують дисконтування (розрахунки норми прибутку, окупності інвестицій) та методи, засновані на концепції дисконтування (визначення точної вартості проекту, розрахунки рентабельності, норми прибутку, дисконтного строку окупності). Показник чистого дисконтованого фінансового результату (доходу) є показником ефекту, а коефіцієнт внутрішньої рентабельності, модифікований коефіцієнт рентабельності інвестицій слід віднести до показників ефективності. Сюди також слід віднести і облік амортизаційних відрахувань у ході обґрунтування як порівняльної, так і абсолютної ефективності інвестицій.

В сучасних трансформаційних процесах системи АПК визначального значення набуває зменшення затратного механізму і створення методик обрахування обсягів витрат у господарській діяльності. При цьому серед причин виникнення легальних збитків (підтверджених документально) відрізняють: несприятливі природно-кліматичні умови, недотримання технологій, невміння вести бізнес тощо. Такого роду збитки досліджуються на усіх стадіях виробництва, збереження, переробки і реалізації продовольчої продукції. На деякі види легальних збитків існують технологічні нормативи, а витрати, що перевищують нормативні показники, відносяться до нелегальних. Практичною проблемою у визначенні обсягу нелегальних збитків є відсутність даних про них в документах, тому на практиці для їх оцінки використовуються, як правило, експертні методи.

Особливу роль аграрних дослідженнях відіграють методи прогнозування. В рамках цих методів відноситься цілий ряд вже розроблених і спробованих методик: метод тимчасових рядів, методи регресивного аналізу, економічні моделі тощо.

Методи кількісного прогнозування застосовуються для приблизної оцінки майбутнього поведіння визначеного явища в заздалегідь відомому тимчасовому інтервалі. При застосуванні таких методів відбувається опис майбутнього, що фактично є продовженням екстраполяції попередніх періодів.

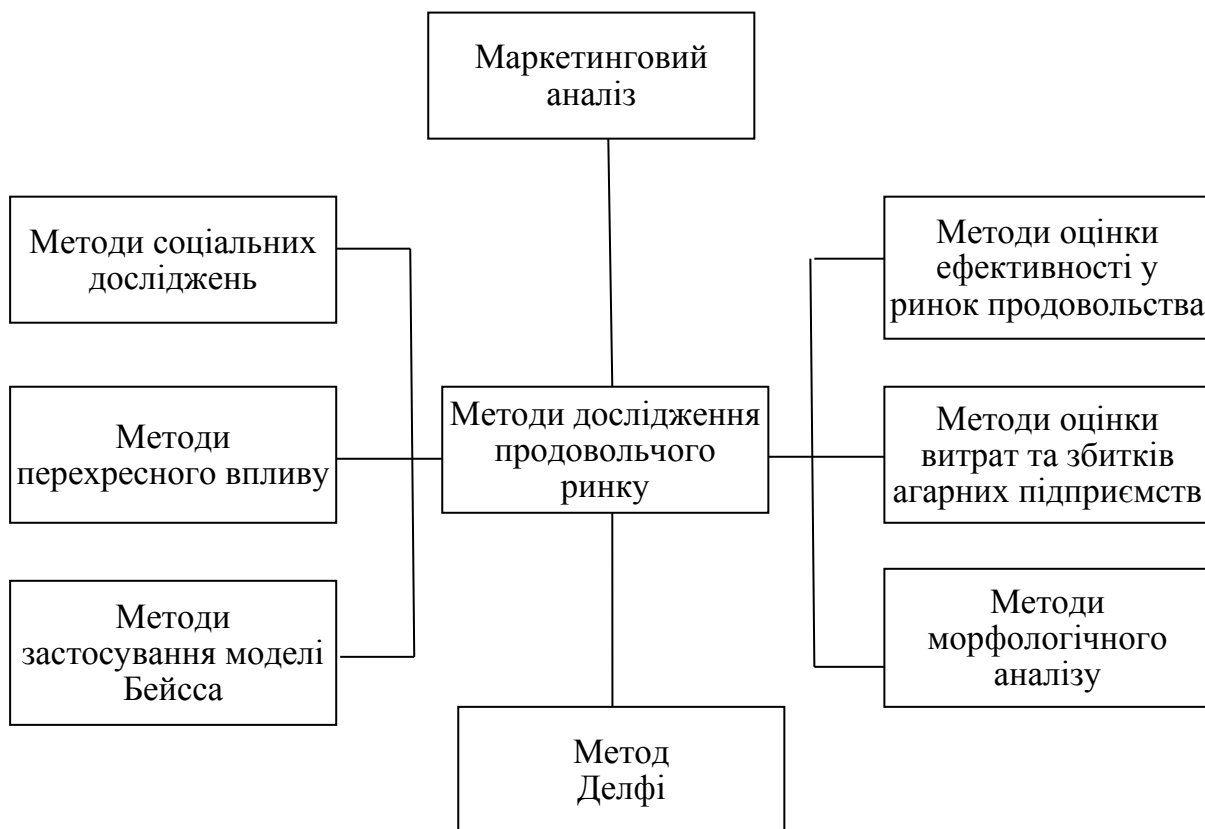


Рис. 1. Методи дослідження продовольчого ринку регіону

Усі розглянуті вище методи аналізу ґрунтуються на використанні висновків експертів у конкретній формі знань, тобто вони відносяться до методів якісного аналізу; їх продовженням слід вважати і метод Делфі. Він передбачає отримання висновків групи експертів про поведінку об'єкта в майбутньому по одній, чи декількох характеристиках.

Метод перехресного впливу ґрунтується на використанні експертних оцінок з приводу подій, які могли б охарактеризувати майбутнє на визначеному відрізку часу. Як тільки будуть визначені найважливіші події, здатні адекватно характеризувати сценарії майбутнього в конкретному секторі економіки, виробляється оцінка ймовірності здійснення кожної із цих подій.

Метод застосування моделі Бейсса в меншій мірі спрямований на передбачення можливих сценаріїв майбутнього. Для групи попередньо визначених сценаріїв проводиться оцінка кожного із них, потім визначаються ті, які найбільш реальні. Даний метод можна розглядати як інструмент формування управлінського рішення в умовах неповної визначеності; на жаль він мало використовується в дослідженнях аграрної економіки.

Результат дослідження і оцінки ефективності функціонування аграрних ринків слід вважати інструментарієм управлінської практики виробничих, галузевих та регіональних органів управління. Використання методик оцінки ефективності, методів моделювання, прогнозування дозволяє забезпечувати передбачуваність векторів розвитку продовольчого ринку в умовах системних трансформаційних змін. Це, в свою чергу, створює передумови підготовки кадрів управління АПК, удосконалення механізмів господарювання в аграрній сфері, визначення пріоритетів аграрного виробництва з урахуванням забезпечення об'єму та асортименту продовольства вітчизняного виробництва.

Література:

1. Андрійчук В.Г., Зубець М.В., Юрчишин В.В. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти [В.Г. Андрійчук]. – К.: Аграрна наука, 2005. – 140 с.
2. Долішній М.І., Топіха В.І., Бурлюк В.В., Ринок продовольства України в аспектах СОТ. [М.І. Долішній, В.І. Топіха, В.В. Бурлюк]. – Миколаїв: МДАУ, 2006. – 221 с.
3. Котилко В., Левитська Е. Методы регулирования территориального развития. [В.Котилко, Е. Левитская] // Економист. – 1997. – № 5. – С. 38-44.

СУЧАСНІ МЕТОДИ РОЗРОБКИ МОДЕЛЕЙ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Скуртол С. Д., к.е.н., доцент

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

Сучасне проектування систем автоматизованого управління характеризується етапом переходу від багатомірних однооб'єктних до багатомірних багатооб'єктних систем управління, наділеним, як правило, ієрархічною структурою з елементами децентралізації функцій управління [1]. Такий підхід викликаний, у першу чергу, появою практичних завдань, у яких оптимальне (або припустиме) локальне управління комплексом взаємозалежних об'єктів не здійснюється, або зв'язане зі значними втратами ефективності і якості управління. Застосування централізованих структур неприпустимо через високу розмірність або трудомісткість завдань управління [2].

Необхідність раціонального розподілу функцій управління між центральними й локальними управляючими підсистемами характерна практично для всіх багатооб'єктних систем управління промисловими підприємствами, оборонними комплексами, інформаційними й обчислювальними процесами в комп'ютерних мережах, економічними й екологічними процесами [3].

Інформаційну систему можна розглядати як систему управління, де процес виробництва інформації є об'єктом управління. Як у будь-якій системі управління, в інформаційній системі існують органи управління. Автоматизована інформаційна система (АІС) – система, що реалізує інформаційні технології у сфері управління при сумісній роботі управлінського персоналу та комплексу технічних засобів [4, с. 11].

Одним з етапів життєвого циклу інформаційних систем є стадія розвитку, яка характеризується збільшенням кількості користувачів і об'ємів інформації, що зберігається. У зв'язку з цим продуктивність інформаційних систем може знижуватися. Підвищення ефективності функціонування окремих компонентів інформаційних систем, наприклад, системи керування базами даних, дозволяє підвищити продуктивність всієї системи в цілому. Процес підвищення продуктивності включає етап аналізу інформаційної системи, тобто тестування. Тестування може виконуватися з використанням стандартних методик тестування або спеціалізованих тестів продуктивності. Стандартні тести не завжди дозволяють симулювати реальну взаємодію користувача з інформаційною системою, що впливає на достовірність результатів тестування і знижує ефективність заходів щодо поліпшення характеристик продуктивності інформаційних систем. Проте спеціалізовані тести, що будуються на основі структури досліджуваної бази даних і запитів користувачів інформаційних систем, підвищують репрезентативність результатів тестування. Таким чином, актуальною є проблема побудови тестів [5, с. 1].

За зміни ситуації на ринку підвищуються вимоги до функцій інформаційних систем і до процесу їх створення. Здобутки в області інформаційних технологій сприяли появі сучасних апаратно-програмних засобів для здійснення розподілених паралельних обчислень і керування обчислювальним процесом в інформаційних мережах, методи й засоби розробки програм і баз даних.

З'явилися нові підходи до створення інформаційних систем: інформаційного інжинірингу (процес застосування взаємозалежного набору формальних технологій для аналізу, проектування, створення й експлуатації інформаційних систем) й реінжинірингу (процес застосування формальних технологій, що дозволяють відновлювати модель розглянутої існуючої системи по її інформаційних компонентах) ділових процесів.

Методологія створення інформаційних систем включає:

- методології аналізу інформаційних систем, а саме характеристику діяльності організації й формування вимог до інформаційних систем;
- методології синтезу інформаційних систем, призначеної для проектування й розробки програмного та інформаційного забезпечення.

Охоплюючи етапи життєвого циклу інформаційних систем, методологія підтримує початкові етапи створення інформаційних систем, які призначені для формування вимог до інформаційних систем, тобто цілям і задачам організації.

Методологія представляє процес створення інформаційних систем як життєвий цикл, тобто послідовності стадій і виконуваних на них процесів.

Життєвий цикл інформаційних систем включає стадії аналізу, проектування, розробки, тестування й інтеграції, впровадження, супроводження й розвитку інформаційних систем, процеси керування (планування, організація, контроль) й інтегральні процеси (керування конфігурацією, документування, перевірка, інтеграція).

Стадії життєвого циклу інформаційних систем подано на рисунку 1.



Рис. 1. Стадії життєвого циклу інформаційних систем

За допомогою CASE-засобів (Computer Aided Software Engineering – комп'ютерне проектування програмних засобів) моделі створюються, перетворюються й контролюються. При традиційній обробці даних, вимоги технічного завдання стверджувалися на початку розробки, а їхнє виконання перевірялося наприкінці. Зміна стадії відбувалася за умови повного виконання повного переліку робіт і одержання результатів.

Сучасні засоби надають можливості швидкого проектування, прототипування, розробки й тестування додатків і баз даних на основі розроблених моделей.

Методологія передбачає участь замовників на всіх етапах створення інформаційних систем і забезпечує:

- оперативний та швидкий перегляд вимог і розроблених рішень на основі сучасних засобів;
- нерівномірну, паралельну розробку різних частин проекту;
- повернення на попередні етапи по окремих частинах проекту для внесення змін.

Спеціально підготовлена інформація є основою управління організаціями. Тому, невід'ємною складовою управління організацією є інформаційні системи. Роль інформаційних технологій полягає у сприянні управлінню, адекватному реагуванню на динамічний розвиток ринку, підтримці і заглибленні конкурентної переваги для досягнення вигоди. Застосування інформаційних систем дозволить змінити стиль управління і поліпшити показники ефективності діяльності підприємства. Тому, актуальним є формування у майбутніх фахівців з управління підприємствами здібностей в галузі побудови та функціонування інформаційних систем і комп'ютерних технологій та можливостей їх використання в управлінні підприємством.

Література:

1. Нарожный А.В. Проектирование структуры автоматизированной системы в условиях дистанционного обучения / А.В. Нарожный, А.Е. Яковенко, В.Д. Гогунский // Весник ХНТУ «ХПИ». – 2005. – № 54. – С. 62-67.
2. Пупков К.А. Методы робастного, нейро-нечеткого и адаптивного управления / К.А. Пупков. – М.: МГТУ, 2001. – 744 с.
3. Гайсарян С.С. Объектно-ориентированное проектирование / С.С. Гайсарян. – Режим доступа: http://www.mista.ru/oor_book/index.htm.
4. Ушакова І.О. Інформаційні системи та технології на підприємстві : конспект лекцій / І.О. Ушакова, Г.О. Плеханова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 128 с.
5. Левченко О.Ю. Побудова класів SQL-запитів для моделювання поведінки користувачів інформаційних систем і тестування їх продуктивності / О.Ю. Левченко // Праці Одеського політехнічного університету. – 2014. – Вип. 1. – С. 192-198.

LEGAL SUPPORT OF BUSINESS

ევროპისა და საერთაშორისო შრომის სამართლით
რეგულირებული შრომის ინსპექციის ნორმების დამკვიდრების
მნიშვნელობა საქართველოსთვის

LABOUR INSPECTIONS STANDARDS REGULATING BY EUROPEAN AND INTERNATIONAL LABOUR LAW AND THEIR IMPLICATIONS FOR GEORGIA

გია ლილუაშვილი, სამართლის დოქტორი, პროფესორი
ქართულ-ამერიკული უნივერსიტეტი
თბილისი, საქართველო

Lilushvili G., Doctor of Law, Professor
Georgian-American University
Tbilisi, Georgia

Annotation

The report focuses on the settlement of the labor inspectorate in accordance with EU labor law and international labor law. In the year 2006 the Labour Inspectorate was abolished in Georgia. As a result, in the part of the company to this day continuing massive violations of labor rights and working conditions of workers. The abolition of the labor inspectorate was negatively perceived by the public, union and non-profit organizations. Upon request of the European Union, the United States, the International Labour Organization, as well as trade unions, in July 2015, the Ministry of Health and Social Affairs of Georgia, was created a structural body, like the labor inspectorate, which was unable to function for a long time and in the 2012th ceased to exist. In the present report, the author pays special attention to the need for a European model of labor inspection in Georgia.

2006 წელს მიღებულ იქნა შრომის კოდექსი, რომლის საფუძველზედაც საქართველოში გაუქმდა შრომის ინსპექცია. მისი გაუქმების ერთ-ერთი საფუძველი იყო ის შეხედულება, რომ შრომითი ურთიერთობები ძირითადად ბაზარს უნდა მოეწესრიგებინა.

შსს-ს მონაცემებით, 2007-2015 წლებში საქართველოში სამსახურებრივი მოვალეობის შესრულებისას მიღებული ტრამვებისაგან 356 ადამიანი გარდაიცვალა, ხოლო 642 მძიმედ დაშავდა. 2015 წელს გარდაიცვალა 42 და დაშავდა 80 ადამიანი. გარდა

ამ მონაცემებისა, შრომითი უფლებები ირღვევა თითქმის ყველა საკითხთან მიმართებაში, ეს იქნება შრომის უსაფრთხოება, დისკრიმინაცია, შრომის ხელშეკრულების შეწყვეტა თუ სხვა.

2014 წლის 27 ივნისს ბრიუსელში ხელი მოეწერა ევროპასთან ასოცირების ხელშეკრულებას. ამ ხელშეკრულების 229-ე მუხლში აღნიშნულია, რომ «..მხარეები ვალდებულიებას იღებენ პატივი სცენ, ხელი შეუწყონ და ასახონ საკუთარ კანონმდებლობასა და პრაქტიკაში და მთელს ტერიტორიაზე საერთაშორისოდ აღიარებული შრომის ძირითადი სტანდარტები იმ ფორმით, როგორც ეს მოცემულია შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის (ILO) კონვენციებში...»

ამდენად, საქართველომ აიღო ვალდებულება თავის შრომის კანონმდებლობაში დაამკვიდროს შრომის ის საერთაშორისო სტანდარტები, რომლებიც შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის კონვენციებშია ასახული. აქვე უნდა აღინიშნოს რომ ეს ვალდებულება მხოლოდ ევროპასთან ასოცირების ხელშეკრულებიდან არ გამომდინარეობს, გასათვალისწინებელია ის მნიშვნელოვანი ფაქტორიც, რომ საქართველო არის შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის წევრი ქვეყანა, აქედან გამომდინარე იგი ვალდებულია გაითვალისწინოს იმ ორგანიზაციის შრომის პოლიტიკა, რომლის წევრიც საქართველო არის.

შსო-სთვის შრომის უსაფრთხოებისა და ჯანმრთელი შრომის პირობების, ასევე შრომის კანონმდებლობის მონიტორინგისა და იმპლემენტაციის ერთ-ერთ საშუალებას წარმოადგენს შრომის ეფექტური ინსპექტირება. იმდენად რამდენადაც საერთაშორისო საზოგადოება აღიარებს შრომის ინსპექტირების დიდ მნიშვნელობას, შსო-მ პრიორიტეტი მიანიჭა შრომის ინსპექციის შესახებ ორი კონვენციის რატიფიკაციის ხელშეწყობას: ესენია შსო-ს 81-ე კონვენცია შრომის ინსპექციის შესახებ და შსო-ს 129-ე კონვენცია სოფლის მეურნეობის სფეროში შრომის ინსპექციის შესახებ. პირველი კონვენცია რატიფიცირებული აქვს 140-ზე მეტ სახელმწიფოს, ხოლო მეორე – 40-ზე მეტ სახელმწიფოს. საქართველოს არცერთ ამ კონვენციაზე ხელი მოწერილი არ აქვს. გარდა ამ ორი კონვენციისა, რომელიც უშუალოდ შრომის ინსპექციას ეხება, შრომის დაცვის საქმეში მოქმედებს შსო-ს სხვა კონვენციებიც, მაგალითად: 176-ე, 155-ე, 128-ე, 102-ე და 121-ე კონვენციები.

მიუხედავად იმისა, რომ საქართველო-ევროკავშირის ასოცირების ხელშეკრულებაში არ არის დაკონკრეტებული შრომის ინსპექციის შექმნა საქართველო-ევროკავშირის ასოცირების დღის წესრიგში, რომლის მოქმედების ვადა ვრცელდება 2014-2016 წლებში, აღნიშნულია, რომ მხარეები იღებენ ვალდებულებას შეიქმნას ეფექტიანი შრომის ინსპექციის სისტემა.

აღნიშნული დღის წესრიგის მიხედვით: მხარეები ვალდებულნი არიან ითანამშრომლონ ისეთ საკითხებთან დაკავშირებით როგორცაა:

- მოემზადონ ევროკავშირის კანონმდებლობის იმპლემენტაციისათვის ისეთ სფეროებში, როგორცაა სამუშაო ადგილზე ჯანმრთელობა და უსაფრთხოება;

- შრომის კანონი და სამუშაო პირობები, ასევე გენდერული თანასწორობა და ანტიდისკრიმინაცია, როგორც ეს მოცემულია ასოცირების შესახებ შეთანხმების შესაბამის დანართებში, კერძოდ: საერთაშორისო შრომის ორგანიზაციის სტანდარტების შესაბამისად ეფექტიანი შრომის ინსპექციის სისტემის ჩამოყალიბება, რათა უზრუნველყოფილ იქნას ადმინისტრაციული და აღმასრულებელი შესაძლებლობები ისეთ სფეროებში, როგორცაა სამუშაო ადგილზე ჯანმრთელობა და უსაფრთხოება, შრომის კანონი და შესაბამისი სასამართლო ორგანოების გაძლიერება;

- სოციალური პარტნიორების შესაძლებლობის განვითარება (მაგალითად, ტრეინინგი ევროკავშირის ჯანმრთელობისა და უსაფრთხოების კანონმდებლობასა და სტანდარტებზე და შრომის კოდექსის თაობაზე)

გარდა შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის შრომის საერთაშორისო სტანდარტებისა, საქართველო-ევროკავშირის ასოცირების ხელშეკრულებით საქართველო ვალდებულია შრომის კანონმდებლობა ასევე შესაბამისობაში მოიყვანოს ევროპის სოციალურ ქარტიასთან.

2005 წლიდან საქართველომ მოახდინა ევროპის სოციალური ქარტიის ზოგიერთი მუხლისა და პუნქტის რატიფიცირება, თუმცა დღემდე არ მომხდარა ევროპის სოციალური ქარტიის ისეთი დებულებების რატიფიცირება, როგორცაა, უსაფრთხო და ჰიგიენური სამუშაო პირობები.»

საქართველოში შრომის ინსპექციის ჩამოყალიბების დროს უპირველეს ყოვლისა გასათვალისწინებელი უნდა იყოს ის ძირითადი კონვენციები რომლებშიც ასახულია შრომის ინსპექციის უფლებები. ასეთ კონვენციებს შეიძლება მივაკუთნოთ, მაგალითად, 1978 წლის 150-ე კონვენცია შრომის საკითხების რეგულირებასთან დაკავშირებით, 158-ე რეკომენდაცია, რომელიც მოუწოდებს წევრ ქვეყნებს შექმნან ინსპექციები, 1947 წლის 81-ე კონვენცია წარმოებაში და ვაჭრობაში შრომის ინსპექციის შესახებ, 1969 წლის 129-ე კონვენცია სოფლის მეურნეობის სფეროში შრომის ინსპექციის შესახებ, 81-ე კონვენციასთან დაკავშირებული 1995 წლის ოქმი შრომის ინსპექციის შესახებ «არასამეწარმეო მომსახურების» სფეროში.

Refereces:

1. 2006 წლის შრომის კოდექსი.
2. საქართველოსა და ევროკავშირს შორის ასოცირების ხელშეკრულება.
3. ევროპის სოციალური ქარტია.
4. Co81-Labour Inspection Convention, 1947 (No. 81).
5. C129-labour Inspection (Agrikulture) convention, 1969, (No. 129).
6. Roger Blanpain, European Labour Law, Wolters Kluwer, 2014.
7. Рихтхофен, фон В, Инспекция труда: введение в профессию, Международное бюро труда, 2002.

დირექტორის და პარტნიორის პასუხისმგებლობა კრედიტორის წინაშე შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებაში

DIRECTORS' AND PARTNERS' LIABILITY IN THE LIMITED LIABILITY COMPANY (LTD.) VIS-À-VIS THEIR CREDITORS

შურღაია ვ. მ, სამართლის მაგისტრი
სულხან-საბა ორბელიანის სასწავლო უნივერსიტეტი
ქ. თბილისი, საქართველო

Shurghaia V., Master
Sulkhan-Saba Orbeliani Teaching University
Tbilisi, Georgia

Annotation

This thesis concerns directors' and partners' liability in the Limited Liability Company (Ltd.) vis-à-vis their creditors. It contains the analysis of relevant legal provisions and the practice of the Supreme Court of Georgia. Conclusion drawn from the analysis is that the commercial law in force, as interpreted by the Supreme Court, does not allow the limitation of directors' and partners' liability under Ltd., when the latter use this institution in order not to be held responsible for their intentional actions, which damage creditors' interests. It is important to apply this approach in practice and use it broadly, in order to protect business interests of creditors.

შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება (შპს) თანამედროვე საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში სამეწარმეო საზოგადოებათა ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული ფორმაა. შპს არის სამეწარმეო საზოგადოება, რომელიც იქმნება პარტნიორების მიერ კაპიტალის გაერთიანების შედეგად. საზოგადოების კაპიტალი შეიძლება იყოს როგორც ფულადი, ისე არაფულადი სახით შექმნილი. შპს-ში

კაპიტალი შეიძლება განისაზღვროს ნებისმიერი ოდენობით ქართველი კანონმდებელი ამ კუთხით რაიმე სახის შეზღუდვას არ აწესებს და აღნიშნული საკითხის გადაწყვეტას თავად პარტნიორებს ანდობს. აღნიშნული თავისმხრივ ბიზნესის დაწყების გამარტივების საშუალებაა. «მეწარმეთა შესახებ» საქართველოს კანონით დადგენილია, რომ შპს, კაპიტალური ტიპის საზოგადოება, ბაზარზე მოქმედებს დამოუკიდებელი იურიდიული პირის სახით და მისი ერთ-ერთი მთავარი ნიშან თვისებაა, რომ იგი დამოუკიდებლად აგებს პასუხს კრედიტორების წინაშე მთელი თავისი ქონებით (კაპიტალით). შესაბამისად, კრედიტორების მოთხოვნების დაკმაყოფილებაში პარტნიორი და დირექტორი თავისი ქონებით არ მონაწილეობენ. აღნიშნულიდან გამომდინარე, კრედიტორების მოთხოვნების ოდენობის მიუხედავად პასუხისმგებლობას საზოგადოება აგებს მხოლოდ მისი ქონებით/კაპიტალით. საზოგადოების პარტნიორების ვალდებულება შემოიფარგლება მხოლოდ მათ მიერ კაპიტალში განხორციელებული შენატანით.

სამეწარმეო საქმიანობად მიიჩნევა ისეთი ქმედება, რომლის მიზანია მოგების მიღება. მიზანი «მოგების მიღება» მეწარმეობის განუყოფელი ნაწილია. თითოეული პარტნიორის და დირექტორის მისწრაფებაა მიიღოს და განახორციელოს ამ მიზნის შესაბამისი ქმედება. როგორც დასაწყისში აღვნიშნეთ, შპს დამოუკიდებლად აგებს პასუხს ვალდებულებებისთვის, თუმცა კანონმდებელმა ასევე განსაზღვრა კონკრეტულ შემთხვევებში კომპანიის დირექტორებისა და პარტნიორების პასუხისმგებლობის საკითხი. კომპანიის პარტნიორებისა და დირექტორის სხვადასხვა სამართლებრივი მდგომარეობის გამო განსხვავებულია კომპანიის ვალდებულებებისათვის მათი პირადი პასუხისმგებლობის სამართლებრივი საფუძვლებიც.

«მეწარმეთა შესახებ» საქართველოს კანონის მე-3 მუხლის მე-6 პუნქტით დადგენილია, რომ შპს-ს პარტნიორები საზოგადოების კრედიტორების წინაშე პასუხს აგებენ პირადად, თუ ისინი ბოროტად გამოიყენებენ პასუხისმგებლობის შეზღუდვის სამართლებრივ ფორმებს. მითითებული მუხლის განმარტებისას საკასაციო სასამართლომ საქმეებზე N1158-1104-2014 და N1307-1245-2014 დაადგინა, რომ აღნიშნული ნორმა ფართოდ განიმარტება და თავის თავში მოიცავს არა მხოლოდ პასუხისმგებლობის შეზღუდვის კორპორატიული ფორმის ბოროტად გამოყენებას (მაგ., კორპორაციის, როგორც მხოლოდ პარტნიორის მიზნის მისაღწევი «ინსტრუმენტის» დანიშნულებით გამოყენება; «კორპორატიული ფორმალობების დაუცველობა»; კორპორაციის, როგორც პარტნიორის «ალტერ ეგოს» არსებობა), არამედ თავად შეზღუდული პასუხისმგებლობის, როგორც

პასუხისმგებლობის ელემენტის, ბოროტად გამოყენებას, რაც გულისხმობს პარტნიორის მიერ პასუხისმგებლობის შეზღუდვის პრივილეგიის მარტოოდენ სხვისი ინტერესების საზიანოდ გამოყენებას და საკუთარი ეკონომიკური რისკებისა და დანაკარგის სხვაზე გადაკისრებას კრედიტორის განზრახ შეცდომაში შეყვანით. მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ პარტნიორის მიერ შეზღუდული პასუხისმგებლობის ფორმის ბოროტად გამოყენება სახეზეა იმ შემთხვევაში, როცა შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოების პარტნიორი საზოგადოებაში უშუალოდ ახორციელებს ხელმძღვანელობას და ეწევა ისეთ საქმიანობას, რომელიც მიზნად ისახავს კრედიტორების მოთხოვნებისგან თავის არიდებას. უშუალო ხელმძღვანელობა უნდა გამოიხატებოდეს არა მხოლოდ პარტნიორის კანონიერ ხელმძღვანელობაში, არამედ მის მიერ საზოგადოების მენეჯმენტში პირდაპირ ჩარევაში. მტკიცების ტვირთი პარტნიორის უშუალო ხელმძღვანელობაზე ეკისრება მოსარჩელეს. შესაბამისად, პარტნიორის მიერ პასუხისმგებლობის შეზღუდვის ბოროტად გამოყენების შემთხვევაში, კრედიტორს უფლება აქვს არამხოლოდ საზოგადოების ქონებით მოითხოვოს ზიანის ანაზღაურება, არამედ უშუალოდ კრედიტორის ქონებაზეც განაცხადოს პრეტენზია.

«მეწარმეთა შესახებ» საქართველოს კანონის მე-9 მუხლის მე-6 პუნქტის შესაბამისად, კომპანიის წარმომადგენლობასა და ხელმძღვანელობაზე პასუხისმგებელი პირი – დირექტორი თავის მხრივ ვალდებულია საზოგადოების საქმეებს გაუძღვეს კეთილსინდისიერად, კერძოდ: ზრუნავდეს ისე, როგორც ზრუნავს ანალოგიურ თანამდებობაზე და ანალოგიურ პირობებში მყოფი ჩვეულებრივი, საღად მოაზროვნე პირი. მოქმედებდეს იმ რწმენით, რომ მისი ეს მოქმედება ყველაზე ხელსაყრელია საზოგადოებისათვის. დირექტორებისთვის დაკისრებულ ამ განსაკუთრებულ ვალდებულებებს ფიდუციური მოვალეობები ეწოდება. აღნიშნული ვალდებულება, მათ შორის, გულისხმობს დირექტორების მიერ ისეთი გადაწყვეტილებების მიღებას, რომელიც მიმართულია მოგების მაქსიმიზაციისაკენ. შესაბამისად, მენეჯმენტის შეფასებისას მნიშვნელოვანია კომპანიის ოპერაციების იმდაგვარი დაგეგმვა-განხორციელება, რომ მიღწეულ იქნეს მაქსიმალური შედეგი/მაქსიმალური მოგება. ასეთი ტიპის გადაწყვეტილებების მიღება თავისთავად შესაძლოა რისკიანი ან მცდარიც გამოდგეს, თუმცა «ბიზნეს გადაწყვეტილების მართებულობის» პრეზუმფციიდან გამომდინარე, თუ ხელმძღვანელი კეთილგონიერების ფარგლებში მოქმედებს იმ რწმენით, რომ მისი გადაწყვეტილება მიღებულია საზოგადოების საუკეთესო ინტერესების დაცვის მიზნით და ამ გადაწყვეტილების მიღებისას იგი ინფორმირებული იყო იმ ზომით,

რაც მას, მოცემულ ვითარებაში, საკმარისად მიაჩნდა, ამ გადაწყვეტილების შედეგებისათვის კომპანიის დირექტორი დაცულია პირადი პასუხისმგებლობისაგან.

საკასაციო სასამართლომ ზემოაღნიშნულ საქმეებზე განმარტა, რომ არსებობს ორი მიზეზი, რომლის გამოც ხელმძღვანელს არა აქვს მოვალეობა კომპანიის მომგებიანობის გაზრდის მიზნით ჩაერთოს ისეთ საქმიანობაში, რომელიც შედეგად იწვევს საწარმოს მიერ გადასახადების დამალვას. პირველი, გადასახადებისათვის თავის არიდების სქემის განხორციელება იწვევს მისი განმახორციელებლების პირად სისხლისსამართლებრივ პასუხისმგებლობას. მეორე, გადასახადებისათვის თავის არიდების ფინანსური შედეგები შესაძლებელია კატასტროფული აღმოჩნდეს კომპანიისათვის და «მართებული ბიზნეს გადაწყვეტილების» მიღების სტანდარტი დირექტორს აკისრებს მოვალეობას, არ ჩაერთოს გადასახადებისათვის თავის არიდების უკანონო სქემებში.

აღნიშნული განმარტების გაანალიზება გვამღვებს საშუალებას, იგი გავაფართოვოთ და არა მხოლოდ სახელმწიფოს, როგორც კრედიტორის, უფლებებზე ვიმსჯელოთ, არამედ უფრო მასშტაბური თვალსაზრისით განვჭვრიტოთ და აღვნიშნოთ, რომ დირექტორის მიერ განზრახ წინასწარი შეცნობით იმდაგვარი ოპერაციის/ბიზნეს გადაწყვეტილების განხორციელებამ, რომელიც უცილობლად მიზნად ისახავდა კრედიტორის წინაშე არსებული ვალდებულებებისგან თავის არიდებას შესაძლოა გამოიწვიოს დირექტორის პასუხისმგებლობის საკითხი. კომპანიის ხელმძღვანელების მიერ სისხლის სამართლებრივი დანაშაულის ჩადენა, განსაკუთრებით კორუფციული ქმედებები, დირექტორთა საჯარო ვალდებულებებს, რომ იმოქმედონ კანონის ფარგლებში, გარდაქმნის კომპანიის წინაშე ზრუნვის მოვალეობის შემადგენელ შიდა ვალდებულებადაც. კომპანიის ხელმძღვანელებს აქვთ ვალდებულება გაზარდონ კომპანიის მოგება, მაგრამ ეს უნდა განახორციელონ მხოლოდ კანონით დადგენილი ქცევის წესის ფარგლებში.

მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ შპს-ს შეზღუდული პასუხისმგებლობა მხოლოდ თავისი ქონებით აგოს პასუხი, რომელიც იურიდიული პირის სამოქალაქო ბრუნვაში დამოუკიდებლად მოღვაწეობის უზრუნველყოფიდან გამომდინარეობს, არ შეიძლება გაგებული იყოს, როგორც კრედიტორების წინაშე არსებული ვალდებულებებისგან თავის არიდების საშუალება. კანონმდებლის მიერ დაწესებული შეღავათის (პარტნიორების მიერ საზოგადოების კაპიტალის ოდენობის დამოუკიდებლად განსაზღვრაზე) ბოროტად გამოყენების შემთხვევაში უცილობლად დადგება პარტნიორებისა და დირექტორების პასუხისმგებლობა. აღნიშნული შეღავათის მიღება

გამომდინარეობდა ბიზნეს აქტივობის წახალისების და ეკონომიკური ზრდის ხელშეწყობის მიზნით და თუ არ იქნება რეაგირების ადეკვატური შესაძლებლობა რისკის ქვეშ დადგება მთლიანად სამოქალაქო ბრუნვის ეფექტურობა. მნიშვნელოვანია აღნიშნული ინსტიტუტის (პარტნიორების და დირექტორების პასუხისმგებლობა) ეფექტური გამოყენების შესაძლებლობის შექმნა არა მხოლოდ სახელმწიფოს მიმართ გადასახადების დამალვით ან სისხლის სამართლებრივად დასჯადი ქმედების შედეგად დამდგარი ზიანისათვის, არამედ პარტნიორებისა და დირექტორების მიერ ზოგადად შეზღუდული პასუხისმგებლობის ბოროტად გამოყენებისთვის.

საგულისხმოა, რომ კრედიტორის მოთხოვნის დაკმაყოფილებაზე სარჩელი მიმართული უნდა იყოს საზოგადოების მიმართ, თუმცა თუ სახეზეა შეზღუდული პასუხისმგებლობის ბოროტად გამოყენების ნიშნები, მოპასუხედ ასევე შეიძლება მოგვევლინონ დირექტორები და პარტნიორები. ასეთი ტიპის სარჩელის დაკმაყოფილებისას დირექტორებს და პარტნიორებს პასუხისმგებლობა შპს-ს მიმართ ეკისრებათ სუბსიდიურად, ხოლო თუ მოპასუხე რამდენიმეა ერთმანეთის მიმართ ისინი სოლიდარულად აგებენ პასუხს.

References:

1. ლ. ჭანტურია თ. ნინიძე «მეწარმეთა შესახებ კანონის კომენტარები» მესამე გამოცემა თბილისი 2002 წ. გვ. 17; გვ 28; გვ41-52.
2. ლ. ჭანტურია «კორპორაციული მართვა და ხელმძღვანელთა პასუხისმგებლობა საკორპორაციო სამართალში» თბილისი 2006 წ. გვ 455-450.
3. ლ. ლაზარაშვილი კრებული «თანამედროვე საკორპორაციო სამართლის თეორიული და პრაქტიკული საკიტხები» გამომცემლობა «მერიდიანი» თბილისი 2009 წ. გვ. 309-360.
4. საქართველოს უზენაესი სასამართლოს 2015 წლის 6 მაისის N1158-1104-2014 გადაწყვეტილება.
5. საქართველოს უზენაესი სასამართლოს 2015 წლის 6 მაისის N1307-1245-2014 გადაწყვეტილება.

Izdevniecība “Baltija Publishing”
Lacplesa iela 41A, Rīga, LV-1011

Iespiests SIA “Izdevniecība “Baltija Publishing”
Parakstīts iespiešanai: 2016. gada 25. maijs
Tirāža 100 eks.