



VI МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
РОЗВИТКОМ ГАЛУЗЕВИХ І РЕГІОНАЛЬНИХ
СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ**

*присвячена святкуванню 50-річчя
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

11-13 жовтня 2017 року

**м. Івано-Франківськ
2017**

Міністерство освіти і науки України
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (Україна)
НАК «Нафтогаз України» (Україна)
Міністерство енергетики і вугільної промисловості України
Івано-Франківська обласна державна адміністрація (Україна)
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Україна)
Чернігівський національний технологічний університет (Україна)
Гірничо-металургійна академія ім. С. Сташица в Кракові (Польща)
Університет прикладних наук у Ціттау (Німеччина)
Поморська академія в Слупську (Польща)
Державний університет Клівленда (США)
Університет Кейс Вестерн (США)
ТОВ «ЮТЛ Енергія та Інженерія» (Туреччина)

**VI МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
ГАЛУЗЕВИХ І РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ»**



11-13 жовтня 2017 року



«Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем» (Івано-Франківськ, 11-13 жовтня 2017 року): Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції, Івано-Франківськ, 2017. – 423 с.

Матеріали конференції спрямовані на науковий пошук, узагальнення та розроблення рекомендацій щодо можливих шляхів вирішення основних проблем стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем. Носять як практичний, так і теоретичний характер, та можуть бути корисними для широкої наукової громадськості, керівників підприємств і організацій, працівників органів державного управління, викладачів вищих навчальних закладів, слухачів системи підвищення кваліфікації, докторантів, аспірантів.

Головний редактор: Гораль Л. Т. д.е.н., проф., директор Інституту економіки та управління в нафтогазовому комплексі
Відповідальний за випуск:

Редакційна колегія:

Данилюк М. О. д.е.н, професор, завідувач кафедри економіки підприємства
Витвицький Я. С. д.е.н, професор, професор кафедри економіки підприємства
Зелінська Г. О. д.е.н, професор, завідувач кафедри економіки природокористування та організації виробництва
Кафка С. М. к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту
Перезова І. В. д.е.н, доцент, завідувач кафедри маркетингу і контролінгу
Полянська А. С. д.е.н, професор, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування
Сімків Л. Є. к.е.н., доцент, завідувач кафедри теорії економіки та управління
Фадєєва І. Г. д.е.н, професор, завідувач кафедри фінансів

Рецензенти:

Колбушкін Ю. П. д.е.н., директор Департаменту податкового планування та регуляторної політики НАК «Нафтогаз України»
Перерва П. Г. д.е.н, проф., декан економічного факультету Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

Тексти матеріалів тез подані в авторській редакції. Відповідальність за точність, достовірність і зміст поданих матеріалів несуть автори.

ЗМІСТ

Є. І. Крижанівський

ВІТАЛЬНЕ СЛОВО РЕКТОРА.....15

С. М. Шкарлет

ВІТАЛЬНЕ СЛОВО УЧАСНИКАМ КОНФЕРЕНЦІЇ.....17

ВСТУП

Л. Т. Гораль

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ НГК УКРАЇНИ ДЛЯ ЗБІЛЬШЕННЯ ВИДОБУВАННЯ НАФТИ І ГАЗУ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ВЧЕНИХ ІНЕУ.....19

О. Р. Гончарук, Д. І. Дзвінчук

КРИТЕРІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ОСНОВА УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ПОСТУПОМ ІВАНО-ФРАНКІВЩИНИ.....23

СЕКЦІЯ 1 ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ГАЛУЗЕВИХ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

I. Lendel

BEST PRACTICES OF CREATING INNOVATION EXCHANGE WEB PORTALS OF INDUSTRY-UNIVERSITY COLLABORATION.....26

А. П. Андибур, М. М. Мельницький, В. П. Петренко, Й. Ясінська

МЕНТАЛЬНИЙ РЕІНЖІНІРИНГ ЯК ОБОВ'ЯЗКОВА СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ І ГАЛУЗЕВИХ СИСТЕМАХ.....28

І. В. Андрійчук

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ.....30

Я. С. Витвицький, Н. О. Гавадзин, І. М. Метюшон, М. С. Пілка

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕНТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У ГАЗОВИДОБУВАННІ.....33

Я. С. Витвицький, О. В. Лебега

ОЦІНЮВАННЯ ГРАНИЧНОЇ МЕЖІ ВИТРАТ ДЛЯ РЕНТАБЕЛЬНОГО ВИДОБУВАННЯ СЛАНЦЕВОГО ГАЗУ.....37

Я. С. Витвицький, М. С. Пілка

ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИДОБУТКУ ВАЖКОВИДОБУВНИХ ЗАПАСІВ ВУГЛЕВОДНІВ В УКРАЇНІ.....40

Л. С. Войтків, Н. І. Ящерицина

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПОСЛУГ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.....42

Т. І. Войтків, Лохман І. В. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ІНТЕГРОВАНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	45
Б. В. Гречаник ПРОБЛЕМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ХАРТІЙ (ТРЕТЬОГО ЕНЕРГОПАКЕТУ) КРАЇН ЄС В ЕНЕРГЕТИЦІ УКРАЇНИ.....	47
М. О. Данилюк, Купчак В. Р. ПРО КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ПАРТНЕРСЬКОЇ ВЗАЄМОДІЇ ОСВІТИ, НАУКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	50
О. Г. Дзьоба, Н. І. Ставнича СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА У СТРУКТУРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	55
Г. В. Карп ПАРТНЕРСТВО МІЖ ОРГАНАМИ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ ТА ОСВІТИ ДЛЯ РОЗВИТКУ НАФТОГАЗОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ.....	57
С. В. Король, О. Л. Ярошенко ПЕРСПЕКТИВИ СИСТЕМИ ПІДЗЕМНОГО ЗБЕРІГАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	61
Н. В. Люта ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ТРАНСПОРТНІ СИСТЕМИ: СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ЗАСТОСУВАННЯ У ТРУБОПРОВІДНОМУ ТРАНСПОРТІ.....	64
М. Степ'юк, М. Прокопів ФОРМУВАННЯ МОДЕРНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	68

**СЕКЦІЯ 2 ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ:
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ**

J. Jasińska BALANCED SCORE CARD – EXPERIENCES IN IMPLEMENTATION OF THE NEW SYSTEM FOR EVALUATION AND PERFORMANCE ASSESSMENT OF A HEALTHCARE UNIT.....	71
І. Р. Боднарук АНАЛІЗ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	72
Г. В. Васильченко, Л. С. Вербовська ФОРСАЙТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ГРОМАДИ ДО ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ.....	75
Р. Б. Данилейчук МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВИ.....	77

І. О. Журба, Б. О. Белов, О. В. Журба ВИКОРИСТАННЯ СЦЕНАРНОГО ПІДХОДУ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПЕРСПЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	80
Л. М. Киба РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКИХ СУБ'ЄКТІВ У СПРИЙНЯТТІ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВИМОГ.....	83
С. Я. Кісь, Г. Р. Кісь, А. П. Андибур ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ІННОВАЦІЙ В ОСВІТНІЙ СФЕРІ.....	87
Н. Б. Косаревич РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ГРОМАДИ.....	91
Р. С. Кравчук, Л. І. Бойко ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ ТА РИНКУ ПРАЦІ.....	94
Р. С. Кравчук, М. О. Малецький БАЗОВІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЯКІСТЬ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ.....	97
Т. П. Кулик, С. В. Василевич ПРОБЛЕМИ ТА ПОТРЕБИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЩОДО ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГІЄЮ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ.....	100
О. В. Лютий, О. В. Білоцький КАДРОВА ПОЛІТИКА – СТРАТЕГІЧНИЙ ПРІОРИТЕТ УДОСКОНАЛЕННЯ ЯКОСТІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	104
Р. Т. Мацьків ІНІЦІАТИВА ПРОЗОРОСТІ ВИДОБУВНИХ ГАЛУЗЕЙ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	107
Х. В. Обельницька, І. Р. Попадинець, Т. І. Гуйдаш РОЗВИТОК ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА ЯК ПРОГРЕСИВНОГО МІСТА У ПЛАНІ РОЗБУДОВИ МІСТА ТА ЖИТЛОВИХ КОМПЛЕКСІВ.....	110
Р. В. Панасюк, В. П. Петренко ПРО МОДИФІКАЦІЮ МОДЕЛІ Б. ДЖ. ФОґА ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ СТВОРЕННЯ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	113
В. П. Петренко ПРО НАУКОВІ ШКОЛИ ІФНТУНГ ТА ЇХ ПОТЕНЦІАЛ У ВИРШЕННІ СТРАТЕГІЧНИХ ПРОБЛЕМ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	116

І. І. Проданова, А. Д. Рутковський ДЕРЖАВНІ ТА РИНКОВІ МЕХАНІЗМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ЕНЕРГЕТИЧНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ.....	120
І. О. Ревак, О. Й. Хомин КОМПЛЕКС ЗАХОДІВ З ПИТАНЬ ПРОТИДІЇ ЗАГРОЗАМ В ОСВІТНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ.....	123
Л. Є. Сімків РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ..	125
О. І. Савченко, Т. О. Погорєлова ПІДВИЩЕННЯ КОНКРЕТНОСПРОМОЖНОСТІ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ.....	129
І. З. Савчин СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ І КЛАСИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	131
СЕКЦІЯ ЗМІЖНАРОДНА СПІВПРАЦЯ ТА ІНТЕГРАЦІЯ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ ТА ТЕРИТОРІЙ	
М. В. Берлоус, С. В. Перелома, В. С. Буланцов РЕВІТАЛІЗАЦІЯ ЯК МЕТОД ПРЕВЕНТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НГК У ЗВ'ЯЗКУ З ПРИЄДНАННЯМ УКРАЇНИ ДО ЕНЕРГЕТИЧНОГО СПІВТОВАРИСТВА.....	135
Л. С. Вербовська, В. М. Шпакович ЗАСТОСУВАННЯ СИТУАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯК СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	137
І. Б. Галюк, О. Ю. Мацькевич РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗНАНЬ ЯК ОСНОВИ ІННОВАТИЗАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ.....	140
В. Б. Кочкодан ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ НАФТОГАЗОВИХ РОДОВИЩ В УКРАЇНІ.....	142
М. М. Марків СУЧАСНІ ТРЕНДИ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У МІЖНАРОДНІЙ ТА ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ.....	145
М. Ю. Петрина, Н. Є. Василюшина МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	148
А. С. Полянська, В. Д. Дрогомирецький ПРОЕКТНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ МІЖНАРОДНОГО ПАРТНЕРСТВА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ.....	152

А. С. Полянська, Г. В. Васильченко

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....155

Р. М. Псюк

КРИТЕРІЇ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....158

І. М. Станьковська, Д. В. Томин

МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІКРОРЕГІОНУ.....160

Д. В. Тимошенко

РЕВАНШ «НОВОЇ ТЕОРІЇ «Х» У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ.....163

Т. Б. Топольницька

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....167

СЕКЦІЯ 4 АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО,

УПРАВЛІНСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

О. В. Борович, М. В. Тимоць

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВИТРАТ КООРДИНИЦІЇ ОПЕРАЦІЙ.....171

Т. І. Долішня, Х. Є. Делінкевич

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА СИСТЕМУ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....174

Т. І. Долішня, А. В. Капущак

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ.....177

Н. Я. Зарудна, О. М. Кундеус, О. В. Вакун

ОБЛІК ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ПРОЦЕСАМИ: НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....180

І. М. Негрич

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДОЛІЦЕНЗІЙНИХ ВИТРАТ У НАФТОГАЗОВИХ КОМПАНІЯХ НА СТАДІЇ АПСТРІМУ ЗГІДНО МСФЗ.....183

В. К. Орлова, С. М. Кафка

ОБЛІК ВИТРАТ НА ОБСЛУГОВУВАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ ПРИРОДНОГО ГАЗУ ЗА МСФЗ.....186

Ю. С. Погорелов, Є. А. Івченко

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....189

Т. В. Савчук, І. Б. Медвідь, І. В. Савчук

СВІТОВИЙ ДОСВІД І ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ УКРАЇНСЬКОГО ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ.....192

С. В. Хома, Т. Я. Коцкулич, О. С. Степанюк	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ НАДРОВИКОРИСТАННЯ..	196
Ю. В. Чучук, У. З. Костюк	
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ АУДИТОРСЬКИХ ВИСНОВКІВ ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ АУДИТУ.....	198

**СЕКЦІЯ 5 ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕВИХ І
РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ**

F. Deari	
PORTFOLIO OPTIMIZATION USING THE GO-GARCH MODEL: EVIDENCE FROM PFTS.....	201
Z. Kiliç	
FINANCING RENEWABLE ENERGY PROJECTS IN TURKEY.....	203
I. Mandryk	
ANALYSIS OF RISK MANAGEMENT PRACTICES IN THE OIL AND GAS INDUSTRY.....	207
M. Wagenknecht	
AN IMPROVED PORTFOLIO OPTIMIZATION MODEL FOR OIL AND GAS INVESTMENT SELECTION.....	210
Г. Ф. Боднар	
ФІНАНСОВІ ТА ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГАЛУЗЕВИХ І РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ.....	212
У. Я. Витвицька	
ЧИСТА ВАРТІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ ВИГІД ТА ВИТРАТ ЯК КРИТЕРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ.....	215
І. М. Данилюк-Черних	
ПРО ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КРАУДФАНДИНГУ ДЛЯ ВИКОНАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЖИТЛОВИХ ПРОГРАМ.....	218
О. Р. Західна, О. С. Щур-Живко, М. В. Спалиляк	
СОЦІАЛЬНА СФЕРА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ.....	221
В. В. Костецький	
ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ СУПЕРМАРКЕТІВ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	224
І. М. Крекотень	
ВПЛИВ РИНКУ СЕК'ЮРИТИЗОВАНИХ АКТИВІВ НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ КРАЇН ЄВРОПИ.....	228
Н. О. Крихівська	
ПАРТНЕРСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОРГАНІЗАЦІЙ: СУТНІСТЬ ТА АЛГОРИТМ ОЦІНКИ.....	231

І. Й. Круп'як	
ВЕКТОРИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	234
Н. П. Лубкей	
ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ.....	237
Л. Р. Маринчак, Р. П. Сич, В. Т. Волочій	
ОПТИМІЗАЦІЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИМИ БАНКАМИ.....	239
З. А. Мацук	
ІНСТИТУТИ ТА ЇХ РОЛЬ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ ФІНАНСОВИМИ АКТИВАМИ.....	241
С. В. Надал, Н. Я. Спасів	
ДОМІНУЮЧІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИКОНАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	245
Ю. В. Неміш	
ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗИВНІСТЬ ЯК ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	247
І. Я. Омецінська	
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ.....	249
Т. В. Письменна	
СТРАХУВАННЯ ЯК МЕТОД НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	251
П. М. Рендович, Г. М. Кулина	
ШЛЯХИ ЕВОЛЮЦІЇ В УКРАЇНІ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ.....	254
О. М. Ромашко, Д. В. Король	
ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ.....	256
Л. М. Савчин, О. В. Тишківська	
АСИМЕТРІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ КРАЇНИ.....	259
Л. С. Тришак	
ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ НАГЛЯДУ НА ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ.....	262
І. Г. Фадєєва, Кравченко Н. В.	
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ У КОРПОРАЦІЯХ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	264
І. М. Федорович, Ключь А. М.	
ІНСТИТУЦІЙНІ УЧАСНИКИ ФОНДОВОГО РИНКУ: ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ.....	267

Л. З. Шуна

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....269

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕВИХ І РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

У. Я. Андрусів, О. Л. Гальцова

ІННОВАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....273

І. Б. Гобир, І. І. Василик

ШЛЯХИ І НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ..276

І. Б. Гобир, С. Ю. Стапінська

УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА279

Л. Гораль, М. Шкварилюк

ХЕДЖУВАННЯ РИЗИКІВ ГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....281

Г.О. Зелінська

КАДРОВИЙ АУДИТ ЯК ОДИН ІЗ СПОСОБІВ ВИЗНАЧЕННЯ ГОТОВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ДО ЗМІН.....283

І. П. Кінаш, Л. М. Савчук

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ОСВІТИ ЯК ПЕРВИННИЙ ЧИННИК ТРАСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....286

І. В. Мельничук, С. А. Побігун

АНАЛІЗ ТА ПЕРЕДУМОВИ ЗНИЖЕННЯ ПОКАЗНИКА ЕНЕРГОМІСТКОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ З ПОЗИЦІЇ ДОТРИМАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....288

Т. М. Орищин

ЕНЕРГОНЕЗАЛЕЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ.....290

М. В. Поленкова

СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ «ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ».....292

А. Ж. Сакун, Т. О. Гакал

ЗНАЧУЩІСТЬ АГРАРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ...295

Т. В. Семенютіна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ГАЗОВОГО РИНКУ.....297

І. В. Соломаха

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМ АВТОМАТИЗОВАНОГО ПОЛИВУ РОСЛИН.....301

І. М. Хвостіна, О. Л. Струтинський

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЕНЕРГЕТИКИ ТА АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ.....303

І. М. Хвостіна, Т. Б. Яськевич

ІНТЕГРАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКУ ВИНИКНЕННЯ АВАРІЙНИХ СИТУАЦІЙ НА НАФТОПРОВОДАХ.....305

СЕКЦІЯ 7 МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

М. Булка-Максисько

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ.....309

О. Б. Василик, М. О. Іванова

АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ НГК.....311

Н. Ю. Гречаник

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....314

В. В. Гуменюк

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМОЮ КУРОРТІВ І ТУРИЗМУ.....316

О. Я. Малинка, А. О. Устенко

МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ ІДЕНТИЧНОСТІ БРЕНДУ.....318

О. Я. Малинка, І. Т. Френдій

ОЦІНКА КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА.....321

О. Я. Малинка, Н. Ю. Потьомкіна

«ВІРУСНИЙ» МАРКЕТИНГ ЯК СПОСІБ ПРОСУВАННЯ ПАЛИВНОГО БРЕНДУ.....324

І. В. Перезова, Н. А. Даляк, Т. Н. Кононенко

КОНТРОЛІНГ ЯК СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....326

І. В. Перезова, В. І. Дробко

РЕКЛАМА ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НАК «НАФТОГАЗ УКРАЇНИ».....328

І. В. Перезова, Орлов. І. О.

КОНТРОЛІНГ МАРКЕТИНГУ ЯК ОДИН З ЕЛЕМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКУ ГАЗУ В УКРАЇНІ.....331

Л. С. Тараєвська УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ ПРОДУКЦІЇ НА ЗАСАДАХ ЕКОМАРКЕТИНГУ.....	333
О. В. Ткачівська ЗАСТОСУВАННЯ ПЕРСОНАЛ-МАРКЕТИНГУ НА НАФТОГАЗОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	335
А.В. Шимко РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	339
Н. Б. Юрченко, Д. Д. Перезозова ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	342
СЕКЦІЯ 8 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	
Р. М. Sheremeta MODERN METHODS OF ECONOMIC RESEARCH: THE USE OF EXPERIMENTS IN ECONOMICS.....	345
У. Б. Березницька, В. А. Лагдан ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	351
О. В. Белякова РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	354
О. І. Волот МЕТОДИЧНЕ ПІДГРУНТЯ ЩОДО ПОБУДОВИ ТА ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ ІКТ-ПРОЦЕСІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	356
І. М. Гринюк КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ КРУГООБІГУ ТА ФІНАНСУВАННЯ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	359
Ю. П. Колбушкін, Н. М. Андрійшин ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ БУДІВНИЦТВА ТА РЕКОНСТРУКЦІЇ ДОЖИМНИХ КОМПРЕСОРНИХ СТАНЦІЙ ПАТ «УКРГАЗВИДОБУВАННЯ».....	361
О. Ю. Кушлик, Л. І. Ріщук СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	364
А. С. Мохненко, О. М. Федорчук УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ.....	366

О. В. Овецька, В. В. Жарська КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ КОМПАНІЇ УКРАЇНИ.....	368
Т. М. Паневник ІННОВАЦІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ.....	371
І. П. Пантюк, К. І. Пантюк НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОЇ КООПЕРАЦІЇ.....	374
Н. І. Пилипів, І. Д. П'ятничук, Ю. В. Максимів ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА СУЧАСНИМ ІНСТРУМЕНТАРІЄМ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ: КОНЦЕПЦІЯ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ.....	376
С. А. Побігун, Н. А. Даляк, Н. В. Калантай РОЗРОБКА ЕКОНОМЕТРИЧНОЇ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ОПТИМАЛЬНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРА ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ НГК.....	379
О. Я. Савко, В. В. Шарко ФУНКЦІОНАЛЬНІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА: ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ.....	382
Д. В. Солоха ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ СОЦІО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ.....	385
Г. С. Степанюк, О. С. Степанюк ЩОДО ПИТАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДРЯДНИКАМИ У НАФТОГАЗОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ.....	387
І. В. Федорович, І. Б. Запужляк АУТСОРСИНГ ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ НА НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	390
А. В. Шульга, В. І. Шийко ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	393
Н. В. Юдіна ПІДХОДИ ДО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ.....	395
О. С. Яцюк, Якубишин О. П. ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА: ДОСВІД CONTINENTAL AIRLINES.....	397

НАУКОВІ ПОВІДОМЛЕННЯ МОЛОДИХ ВЧЕНИХ

О. І. Гринюк ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВИЙ АНАЛІЗ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ РИЗИКІВ У ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	401
---	-----

<i>І. Креховецька, О. Нестерук, З. Попович</i>	
ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ТА НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	403
<i>О. В. Лісова</i>	
ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ В ОБҐРУНТУВАННІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ ОКРЕМИХ ЗАХОДІВ ЕКОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	405
<i>Б. І. Пилипів, Г. О. Зелінська</i>	
МОДЕРНІЗАЦІЯ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	408
<i>А. М. Пиріг</i>	
НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА НАФТОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	410
<i>О. В. Погорецька</i>	
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕРИТОРІЇ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	413
<i>Н. Ю. Потьомкіна</i>	
АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	416
<i>Д. Р. Ульмер</i>	
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСОРСИНГУ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА.....	418
<i>М. Д. Чміль</i>	
ЕТАПИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ІНДУСТРІАЛЬНОГО ПАРКУ.....	420

ВІТАЛЬНЕ СЛОВО РЕКТОРА

Шановні колеги, друзі!



Крижанівський Євстахій Іванович,
ректор Івано-Франківського
національного технічного
університету нафти і газу,
академік НАН України,
доктор технічних наук, професор

Радий вітати учасників, гостей та організаторів з відкриттям VI Міжнародної науково-практичної конференції «Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем». Вже стало доброю традицією проведення в Івано-Франківському національному технічному університеті нафти і газу разом з іншими університетами України, структурами НАК «Нафтогаз України» та органами державного та регіонального управління, зарубіжними партнерами цієї конференції. Сьогоднішня зустріч особлива, оскільки відбувається в період святкування 50-ї річниці від заснування нашого вузу. Пройшовши тривалий шлях розвитку завдовжки в півстоліття, наш університет є одним з провідних технічних вузів не лише на Прикарпатті, але й в Україні.

Протягом цього періоду зусилля колективу вузу були спрямовані на удосконалення науково-освітнього процесу та формування інтелектуального потенціалу не тільки нашого краю, але й держави загалом. Наукові розробки вчених університету здобули всесвітнє визнання та практичне використання у багатьох сферах нафтогазового комплексу.

Сьогодні в університеті та трьох його коледжах навчається понад десять тисяч студентів денної, заочної та дистанційної форм навчання. В тому числі – майже шістьсот іноземних студентів з тридцяти шести країн світу. Навчальний процес забезпечують близько тисячі викладачів, з яких – 104 доктори наук, професори, 442 кандидати наук, доценти, серед них 20 лауреатів Державної премії України в галузі науки і техніки.

Науково-дослідний потенціал нашого університету спрямований не тільки на реалізацію комплексу завдань, що лежать у площині науково-організаційних засад нарощування видобутку вітчизняних нафти і газу та диверсифікації постачання енергетичних ресурсів з метою підвищення енергетичної безпеки України, але й у вирішенні проблем регіонального соціально-економічного розвитку та реалізації державної регіональної політики, які б дали змогу мінімізувати ризики від нинішніх глобальних викликів, перетворити регіональні відмінності у нові можливості для економічного зростання

держави, забезпечити високий рівень якості життя населення, незалежно від місця його проживання, шляхом інтеграції регіонів в єдиному політичному, правовому, інформаційному та культурному просторі.

Відзначаючи актуальність питань, запропонованих для обговорення на конференції, слід акцентувати увагу, що на сучасному етапі економічна наука належить до пріоритетних напрямків наукового знання, її потенціал необхідно використати в повному обсязі з метою зміцнення енергетичної та економічної безпеки України. Одним із напрямків цієї безпеки є проведення подальших реформ у сфері реалізації державної регіональної політики, розвитку місцевої демократії, децентралізації влади в Україні, підвищення значення регіонів у розвитку національної економіки, державотворчому процесі та консолідації нації.

Надмірно централізована регіональна політика в Україні ускладнює визначення стратегічних орієнтирів перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу держави, не забезпечила мінімізації ризиків, пов'язаних з нинішніми глобальними викликами: диспропорційністю територіального розвитку; підвищенням рівня внутрішньорегіональної диференціації, що призвело до збільшення кількості дотаційних територій; дезінтеграцією національного економічного простору та неефективністю функціонування внутрішнього ринку країни; недосконалістю системи територіальної організації влади та зволікання з реалізацією адміністративно-територіальної реформи; наростанням соціальної напруги в суспільстві через низький рівень та якість життя населення тощо. Тому основною особливістю формування державної регіональної політики в Україні на сучасному етапі залишається її спрямування на децентралізацію влади, необхідність забезпечення дієвого самоврядування та ефективного розвитку територіальних громад.

Регіональна політика побудована на індивідуальному підході до розвитку кожного регіону, міста, селища, села та активній участі територіальних громад і місцевої влади у вирішенні тих чи інших питань сприятиме успішній реалізації реформ на загальнонаціональному, регіональному та місцевому рівнях.

Обрана тематика міжнародної науково-практичної конференції послугувала плідним підґрунтям для обміну думками із зазначеної проблематики.

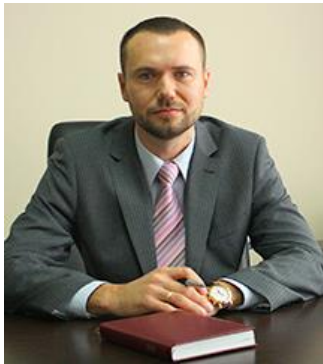
Такі зустрічі провідних науковців дозволяють обмінюватись досвідом, обговорювати сучасні наукові проблеми, пов'язані з розвитком галузевих і регіональних суспільних систем, заохочувати молодих науковців та викладачів до науково-дослідної роботи, до дискусії не тільки в площині науки, а й в питаннях освіти та підготовки фахівців для відповідної галузі промисловості.

Ректор Івано-Франківського
національного технічного
університету нафти і газу



Євстахій Крижанівський

ВІТАЛЬНЕ СЛОВО УЧАСНИКАМ КОНФЕРЕНЦІЇ



Шкарлет Сергій Миколайович,
ректор Чернігівського національного
технологічного університету,
заслужений діяч науки і техніки
України, доктор економічних наук,
професор

Сучасні реалії вимагають від науково-освітньої спільноти пошуку нових економічних та управлінських підходів. Теорія та практика управлінського процесу переходить на новий рівень розвитку завдяки обміну науковими здобутками та запозиченню передового міжнародного досвіду. Відбувається пошук інноваційних принципів, методів та технологій у сфері управління з метою його вдосконалення задля задоволення суспільних потреб, відповідності вимогам національної економіки та наближення до світових стандартів. Ефективне управління залежить не лише від теоретичного підґрунтя, професійних та досвідчених кадрів, достатнього матеріально-інформаційного забезпечення, а, в першу чергу, від рівня залучення та участі громадськості в управлінських процесах. За таким показником визначається ступінь розвиненості громадянського суспільства, а відтак побудови демократії та загального суспільного добробуту.

Сучасною платформою розвитку суспільства, спроможного давати відповіді викликам глобалізації, є інноваційне суспільство знань. Нинішній розвиток здійснюється в межах схеми: традиції - інновації - зміни - розвиток. Сьогодні рівень розвитку суспільства залежить від здатності людського капіталу до якісної трансформації. Суспільні процеси вимагають розвитку інтелектуального потенціалу управлінців. Освіта – провідний соціальний інститут, відповідальний за формування інтелектуального потенціалу соціуму. Сучасна система вищої освіти створює умови для розвитку потенціалу особистості майбутнього управлінця. Наявність потужного освітньо-наукового середовища, що використовує передовий європейський досвід, створює умови для формування майбутніх професіоналів у сфері управління - представників суспільного «розуму». Саме тому розвиток «управлінської думки» в напрямку інноваційних рішень та відповідності вимогам часу має бути одним із пріоритетів сучасного вищого навчального закладу.

Інноваційний підхід та відкритість до змін, що є одним з 12-ти принципів управління, відображених в Європейській Стратегії інновацій та належного врядування на місцевому рівні, є об'єктивно виправданою вимогою сучасності. Відтак, необхідні наукові дослідження у напрямку

розвитку сучасних галузевих та регіональних суспільних систем, підвищення конкурентоспроможності регіонів, міжнародної співпраці та інтеграції у сфері управління розвитку територій, пошуку стратегії і тактики державного управління та місцевого самоврядування у контексті євроінтеграції, що забезпечується шляхом проведення таких заходів як VI Міжнародна науково-практична конференція «Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем».

Від імені всього колективу студентів, аспірантів та науково-педагогічних працівників Чернігівського національного технологічного університету вітаю усіх учасників конференції та бажаю плідної роботи, натхнення в сфері реалізації професійних інтересів та визначних наукових досягнень.

Ректор Чернігівського
національного технологічного
університету



Сергій Шкарлет

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ НГК УКРАЇНИ ДЛЯ ЗБІЛЬШЕННЯ ВИДОБУВАННЯ НАФТИ І ГАЗУ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ВЧЕНИХ ІНЕУ

Л. Т. Гораль

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: Liliana.goral@gmail.com*

Актуальність проведених цілеспрямованих досліджень у нафтогазовій сфері зумовлена необхідністю пошуку шляхів суттєвого підвищення ефективності роботи підприємств НГК України шляхом оптимізації організації роботи та формування оптимальних параметрів керування підприємствами, використання виробничо-технічного потенціалу, підвищення ефективності роботи системи в обслуговуючих підрозділах, а також керування нештатними ситуаціями, моделювання та оптимізації проектних рішень її реконструкції та розвитку. Дані проблемні питання були досліджені вченими Інституту економіки та управління в НГК з метою розробки теоретичних, методичних і практичних рекомендацій щодо удосконалення системи управління розвитком підприємств нафтогазового комплексу України в межах виконання наукової роботи ІФНТУНГ «Науково-організаційні засади нарощування видобутку вітчизняних нафти і газу та диверсифікації постачання енергетичних ресурсів для підвищення енергетичної безпеки України».

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розробці теоретико-методичних основ оцінки рівня та формуванні науково-методологічних та практичних засад механізму управління розвитком підприємств нафтогазового комплексу України.

Авторами поведено ідентифікацію і дослідження можливостей, шляхів і завдань з відновлення результативності та ефективності управління нафтогазовим комплексом України через впровадження в практику управління діяльністю НАК «Нафтогаз України» відповідно до Третього енергетичного пакету Європейського Союзу (далі Компанії) концепції соціальної відповідальності.

В розвиток дослідження здійснено розроблення теоретико-прикладних основ управління розвитком підприємств газотранспортної системи задля підвищення енергетичної безпеки України, зокрема визначено теоретико-методичні засади формування стратегії диверсифікаційного розвитку газотранспортних підприємств України.

Розроблено методико-прикладні засади управління розвитком підприємств з підземного зберігання газу. Здійснено оптимізацію факторів внутрішнього середовища газотранспортних підприємств в аспекті їх готовності до змін на основі моделі McKinsey-7S із застосуванням методу нечітких множин.

Авторами сформовано методичні розробки оцінювання факторів негативного впливу та ризиків їх настання на економічний стан об'єктів нафтогазового комплексу шляхом формування моделі ідентифікації та прогнозування ризиків нафтогазових підприємств з метою зменшення їх негативного впливу на фінансові результати діяльності підприємств. Проведено оцінювання чинників впливу на надійність функціонування компресорного обладнання газотранспортних підприємств для прийняття рішень щодо підвищення ефективності роботи газотранспортних підприємств.

Розроблено та розвинено теоретико-методологічні та методичні засади процесу лібералізації ринку природного газу України.

Здійснено визначення та обґрунтування змін до податкового та бюджетного кодексу країни в частині рентного регулювання та податкового навантаження, проведено гармонізацію МСФЗ 6 «Розвідка і оцінка мінеральних ресурсів» та положень (стандартів) бухгалтерського обліку України як передумову формування надійної інформаційної бази у фінансовій звітності для встановлення економічно обґрунтованих цін і тарифів на нафту і газ, зокрема сформовано методологічні засади розроблення критеріальних підходів визнання та обліку витрат на обслуговування основних засобів за МСФЗ.

За результатами наукових досліджень вперше:

– встановлено роль, місце і завдання органів управління вітчизняним нафтогазовим комплексом в контексті реалізації національного та міжнародного законодавства в енергетичній сфері на основі ідентифікації і дослідження можливостей, шляхів і завдань з відновлення результативності та ефективності управління нафтогазовим комплексом України через впровадження в практику управління діяльністю Компанії НАК «Нафтогаз України» концепції соціальної відповідальності на основі виконання своїх статутних завдань з використанням аналізу просторової моделі позиціонування парето-оптимальної точки на поверхні утилітарних можливостей ефективної ринкової взаємодії трьох ключових учасників нафтогазового сектору вітчизняного ринку: держави, бізнесу і громадського сектору;

- запропоновано та випробувано на прикладі реально діючого підприємства з підземного зберігання газу модель оцінювання рівня витрат шляхом формування зони беззбитковості, збитку та потенційної прибутковості, особливості визначення яких для ПСГ полягають в наявності буферного газу, обсяг якого створює початкові (крайові) умови для експлуатації ПСГ та зниження «нульової» точки відліку і збільшення кута нахилу загальних витрат, що призводить до зменшення зони фінансової безпеки;

- розроблено інтегральний підхід до оцінювання готовності підприємства до змін, в межах якого сформовано алгоритм і побудовано багатофакторну модель оцінювання готовності підприємства до змін з використанням положень теорії нечітких множин, розроблено інтервальні шкали вимірювання готовності до змін, що дозволило визначити інтегральний показник готовності

газотранспортних підприємств до змін, виявити причини неготовності до змін окремих складових підприємства та шляхи їх усунення або попередження;

- запропоновано та випробувано на прикладі реально існуючих газотранспортних підприємств застосування таксономічних процедур для оцінки ризику технічної надійності компресорного обладнання, перевагою якого є те, що як синтетична величина враховує вплив всіх чинників, що спричиняють ризик, допомагає акумулювати багатовимірний статистичний матеріал в єдину кількісну характеристику враховуючи особливості діяльності газотранспортних підприємств та створює фундамент для їх оцінки та прогнозу їх динаміки.

- запропоновано концепцію управління процесом лібералізації ринку, загальний задум якої полягає в тому, що ринок та підприємство на ньому розглядаються як цілісний організм, найпростіша форма якого, як неподільний елемент, може бути представлена у вигляді структурованого інформаційно-інтеграційного модуля, що несе в собі всі риси загальної будови економічного об'єкта і всі засоби реалізації процесу управління в конкурентному середовищі;

- запропоновано концептуальні моделі лібералізації ринку газу (концептуальна структурно-функціональна модель лібералізації ринку газу та структурно-функціональна модель процесу управління), що візуалізують площинно-просторові та функціональні зв'язки, а також сферу виникнення специфічних функцій і завдань управління процесом лібералізації;

- розроблено економіко-математичні моделі, які дають змогу визначити залежність цінності ринкової інформації від її початкового рівня в часовій динаміці та можливості входу на лібералізований ринок, що дозволить впровадити методологію управління процесом лібералізації як цілісним інтегративним (горизонтально і вертикально) структурно-функціональним утворенням, зорієнтованим на потреби ринку;

- визначено та обґрунтовано необхідність перерозподілу рентних платежів, що справляються підприємствами нафтогазового комплексу між бюджетами різних рівнів, яка ґрунтується на сучасних вимогах реформи децентралізації;

- розроблено економіко-математичну модель коефіцієнту перерозподілу рентних платежів з урахуванням їх функціональної природи, визначено основні напрями вдосконалення перерозподілу рентних платежів між бюджетами, запропоновано шляхи побудови справедливого механізму перерозподілу рентних платежів між Державним та місцевими бюджетами для інтенсифікації видобутку нафти і газу в Україні;

- отримано конкретні критерії, згідно яких суб'єкт господарювання повинен визнавати у балансовій вартості об'єкта основних засобів подальші витрати: витрати на щоденне обслуговування об'єкта обліковуються у складі витрат періоду, а витрати, спрямовані на поліпшення стану об'єкта для продовження строку корисної служби та/або підвищення продуктивності понад

первісні розраховані нормативні показники (що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод), слід капіталізувати;

- обґрунтовано доцільність розроблення нормативного документу у вигляді стандарту підприємства чи додатку до розпорядчого документу про облікову політику як «Єдиного класифікатора робіт, що виконуються для технічного обслуговування та ремонту основних засобів підприємств НГК», з урахуванням технічних вимог щодо їх експлуатації відповідно до МСФЗ.

Окрім положень, що вперше визначають наукову новизну проведених досліджень, значна кількість була удосконалена та отримала подальший розвиток.

Слід наголосити, що професорсько-викладацьким складом інституту економіки та управління в нафтогазовому комплексі ведеться постійна робота та досягнуто вагомі результати, пов'язані з аналізом ефективності діяльності підприємств ПЕК, оцінкою їх потенціалу, розробленням рекомендацій щодо удосконалення системи управління, підвищення якості та результативності використання ресурсів підприємств тощо, що сприяє продовженню розвитку економічної науки в галузі управління підприємствами, що мають практичне застосування при тісній співпраці між ІФНТУНГ та підприємствами нафтогазової галузі.

КРИТЕРІЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ОСНОВА УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ПОСТУПОМ ІВАНО-ФРАНКІВЩИНИ

О. Р. Гончарук

Івано-Франківська обласна державна адміністрація

e-mail: oda@if.gov.ua

Д. І. Дзвінчук

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: fuid@ua.fm

Сучасний рівень і стан економічного розвитку України та добробуту українців є цілком неадекватним наявному в країні науковому, технічному, промисловому, сільськогосподарському та ін. потенціалу. Ця ситуація обумовлена багатьма причинами але найголовнішою слід вважати факт того, що протягом десятків років в країні продовжували домінувати отримані в спадок індустріальні і регіональні диспропорції, збереглися енерго- і ресурсомісткі галузі, підприємства, техніка і технології, зберігається сировинна орієнтація експорту і споживча імпорту. Все це сприяло формуванню неефективної і екологічно небезпечної структури національного господарства, його галузевих і регіональних складових.

Сучасні міжнародні зобов'язання України, згідно вимог Угоди про асоціацію між ЄС та Україною, диктують необхідність використання досвіду

країн ЄС, Концепція і Стратегія сталого розвитку якого, а також національні стратегії країн-членів були розроблені і прийняті до виконання починаючи з 2001 року [1].

Хоча досвід стратегічного планування економічного розвитку в регіонах України є достатнім, робота над проектом Стратегії сталого розвитку України до 2030 року була ініційована, на жаль, тільки на початку 2016 року на рівні регіональних консультацій в Одесі, Івано-Франківську і Харкові та продовжена на національному рівні у Києві 8 грудня 2016 року. В основу проекту цієї стратегії покладено 17 глобальних Цілей сталого розвитку на період до 2030 року [2], Стратегія сталого розвитку «Україна - 2020» [3] та уже згадана вище Стратегія сталого розвитку ЄС [1].

В представленому громадськості проекті зазначено, що мета Стратегії полягає в «... забезпеченні високого рівня та якості життя населення України, створення сприятливих умов для діяльності нинішнього та майбутніх поколінь та припинення деградації природних екосистем шляхом впровадження нової моделі економічного зростання, що базується на засадах сталого розвитку» [4, с. 3]. Очевидно, що після отримання цим документом статусу загальнодержавного виникне необхідність коригування існуючих і діючих регіональних стратегій.

В цьому контексті слід вказати, що Івано-Франківщина єдина в Україні область, яка має досвід розробки, затвердження і реалізації своєї першої Стратегії розвитку ще у 2003 році [5], яка потім двічі у 2007 [6] і у 2014 [7] роках доповнювалась та актуалізувалась необхідними корективами, що забезпечило поступальне і спадкове управління її реалізацією протягом уже 14 років.

На основі аналізу цього досвіду, виконаного науковцями кафедри публічного управління і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету [8], започатковано низку нових досліджень проблемних питань з удосконалення публічного управління регіональними суспільними системами та їх складовими.

Серед них слід назвати роботи, результати і рекомендації яких уже були апробовані, використані і будуть використовуватись в процесах управління соціально-економічним розвитком області та її територіально-адміністративних одиниць [8, 9, 10, 11, 12], для моделювання процесів забезпечення доброго врядування шляхом трансформації теоретичних положень і рекомендацій в практичні результати сталого розвитку суспільства [12, 13], розробки професійної програми підвищення рівня професійної компетентності державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування з питань європейської інтеграції та євроатлантичного співробітництва, нових моделей лідерства в публічному управлінні та адмініструванні в епоху інтелектуальної економіки та інтелектуалізованого управління [14, 15, 16], програм

короткочасних семінарів з питань запобігання корупції, теоретичних обґрунтувань основ низки інноваційних методологічних підходів до розбудови держави Україна, які раніше не застосовувались у державному будівництві [17].

Всі перелічені вище розробки науковців мають високий потенціал корисності саме тому, що з'являються і використовуються безпосередньо в навчальному процесі підготовки державних службовців та працівників органів місцевого самоврядування області.

Список використаних джерел:

1. A sustainable Europe for a better world: A European strategy for Sustainable Development (2001) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu.int/eur-lex/en/com/cnc/2001/com2001_0264en01.pdf
2. 17 Goals to Transform Our World / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/>
3. Указ Президента України від 12 січня 2015 р. №5/2015 «Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
4. Стратегія сталого розвитку України на період до 2030 року / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/Downloads/SD%20Project_Ukraine_version%203-2-1%20\(1\).pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/Downloads/SD%20Project_Ukraine_version%203-2-1%20(1).pdf)
5. Стратегія економічного і соціального розвитку Івано-Франківської області до 2011 року / Івано-Франківська обласна державна адміністрація. – Івано-Франківськ, 2003. – 98 с.
6. Стратегія економічного та соціального розвитку територій Івано-Франківської області до 2015 року [Електронний ресурс] / Івано-Франківська обласна державна адміністрація. – 2007. – Режим доступу: <http://www.if.gov.ua/files/ifstrategy2015>
7. Стратегія розвитку Івано-Франківської області на період до 2020 р. [Електронний ресурс] / Івано-Франківська обласна державна адміністрація. – 2014. – Режим доступу : http://www.if.gov.ua/files/SP_IF_oblast_4.pdf
8. Дзвінчук Д. І. Аналіз досвіду стратегічного управління соціально-економічним розвитком регіону (на прикладі Івано-Франківської області) / Д. І. Дзвінчук, В. П. Петренко, В. В. Попович // Регіональна економіка. – 2016. - №1. – С. 22 - 31.
9. Петренко В. П. Щодо теоретичного обґрунтування шляхів удосконалення публічного управління соціально-економічними системами / В. П. Петренко // Матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. «Публічне управління: проблеми та перспективи» (м. Харків, 28 жовтня 2016 року). – Харків: ТОВ «Константа», 2016. – С. 225-230.

10. Дзвінчук Д. І. Щодо теоретичного аналізу і уточнення поняття «управлінська пара» як основи розвитку та удосконалення публічного управління / Д. І. Дзвінчук, О. В. Лютий, В. П. Петренко // Зб. наук. праць «Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії». – 2016. – Вип. 67. – С. 191-202.

11. Петренко В. П. Інтерпретація об'єднаної територіальної громади як об'єкта публічного управління та адміністрування / В. П. Петренко // Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції (27.04.2017 р., м. Полтава). – Полтава: ПолтНУУ, 2017. – С. 54-56.

12. Петренко В. П. Належне та економічне врядування: аналіз співвідношення сутнісних характеристик / В. П. Петренко, Н. П. Струк // Матеріали Інтернет-конференції Україна та ЄС: можливості та перспективи співпраці: збірник матеріалів, доповідей Інтернет-конференції в рамках проекту «Кафедра Жана Моне «Аналіз та застосування європейського досвіду демократії та належного врядування в Україні», м. Маріуполь, 18-19 травня 2017 р. – Маріуполь: ДонДУУ, 2017. – С. 151-154.

13. Струк Н. П. Компаративний аналіз сутнісних характеристик поняття «врядування» / Н. П. Струк, В. П. Петренко // «Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування: електр. наук. фах. вид. Херсонського національного технічного університету / голов. ред. проф. Лопушинський І. П. – 2017. – Режим доступу : http://el-zbirn-du.at.ua/2017_1/19.pdf

14. Дзвінчук Д. І. Економіка знань і необхідні зміни в моделях лідерства / Д. І. Дзвінчук, М. О. Лютий, В. П. Петренко // Зб. наук. праць «Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії». – 2016. – Вип. 64. – С. 44-60.

15. Дзвінчук Д. І. Щодо проявів ефекту Данінга-Крюгера в системі управління Українською державою / Д. І. Дзвінчук, В. П. Петренко // Теорія та практика державного управління. ХарРІДУ. – 2017. – №1(56). – Режим доступу: <http://kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2017-1/index.html>

16. Обізнані мешканці – сильна громада : навчально-методичні матеріали для місцевих лідерів / В. П. Петренко, Н. П. Струк, В. М. Кушнірюк ; за заг. ред. А. В. Мазака, М. П. Баран. – Івано-Франківськ : ТЗОВ «Цифрові технології друку», 2016. – 128 с.

17. Бутирська Т. Теоретико-методологічні основи державного будівництва : Монографія / Тетяна Бутирська, Дмитро Дзвінчук. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2017. – 176 с.

СЕКЦІЯ 1

Тенденції та пріоритети розвитку сучасних галузевих та регіональних суспільних систем

BEST PRACTICES OF CREATING INNOVATION EXCHANGE WEB PORTALS OF INDUSTRY-UNIVERSITY COLLABORATION

Dr. Iryna Lendel

Research Associate Professor

Director, Center for Economic Development

The Maxine Goodman Levin College of Urban Affairs

Cleveland State University

Since their initial development in the late 1990s, expert web portals have been an evolving tool for universities, systems of higher education, and economic development organizations. The web portals are searchable, web-based databases of university scholars and researchers that feature, at a minimum, information on their expertise, innovation products and publications. Many of the portals are growing to include information on universities' physical assets and equipment, regional strengths, and additional services such as networking and analytical tools for research.

Although these searchable databases have proven useful in helping economic development leaders, government, research colleagues, and internal university staff, their role in generating industry-university collaboration is disputable. Recently, more demonstrable and tangible results of deploying innovation and building partnerships from these portals are becoming a sought-after objective for funders and stakeholders. However, none of the portals' administrative teams have been able to specifically measure the impact of interaction generated via the portal on industry or the regional economy at large. Developing and sustaining these tools is costly and time consuming; instead, many stakeholders involved deem them a necessary public good – a “non-rivalrous” and “non-excludable” knowledge resource that everyone can consume with no restrictions. Therefore, evaluation of the return on investment of these portals has been largely ignored by involved parties. This, along with the cost of developing and maintaining such portals, serves as a growing obstacle to sustaining them. It has been argued that unless these portals are specifically designed with industry in mind, they do very little for commercial users.

Different states in the United States started to develop expert web portals in the late 1990s, with a majority of them launching between the late 2000s and early- or mid-2010s. Of our sample, Florida ExpertNet was the earliest portal, launched in 1999, followed by North Carolina's Reach NC and Michigan Corporate Relations Network more than a decade afterward in 2011. New York's FuzeHub and Arizona Experts were launched in 2013. Texas' InFluent, the most recently launched portal, launched in 2014.

The main conceptual thrust of these web portals was to eliminate intermediaries between university experts and innovations and consumers of this information. However, many web portals decided to include built-in, business-level, or concierge-

type, services hoping to eliminate a barrier for companies that do not know or have no resources to navigate through the portal's resources. In addition to staffing the business-level services of web portals, almost all existing web portals maintain staff for technical support, even if they are utilizing outsourced technical platforms (primarily Elsevier's). In the sample of this research, all but one of the portals included funding for technical and administrative staff—usually for one or two positions. Arizona Experts is the only portal that does not include funding appropriated for staffing. Typically, the portal programs fund the salary of a number of staff members who share tasks across different projects.

Web-portal usage may focus specifically on certain audience types, such as small- and mid-sized companies, fast-growing industries, or super users, those who serve as relationship managers to companies. Additionally, portal systems rely on business-level or concierge-type services to enhance their usage. Among MCRN and Reach NC, the universities pay to provide such services through their own resources. Florida ExpertNet provides services via the FSU center that manages the site. InFluent and Arizona Experts lack any dedicated business-level services. Often, university representatives are located at tech transfer offices, applied research offices, or specific centers (of excellence, medical research, etc.). For example, FuzeHub uses business-level services as a primary entrance point and heavily depends on it. In the case of MCRN, each member university pays for business-level services separately, and many member universities built their own business engagement services modeled off of the University of Michigan's industry services.

A crucial lesson learned from the study of expert web portals is the key role of metrics evaluation. For the long-term sustainability of these portals, an assessment of portals' uses and benefits should be conducted. Measures such as return-on-investment (ROI) and value added can be used for such evaluations. However, this is an area in which all the sample portals are currently lacking. None of the portals studied have been able to precisely measure a return on investment. Evidence of success or usage of portals is either completely anecdotal or is based on Google Analytics—a tool that counts hits on the site and identifies what is searched, but does not offer precise analytics on who uses the portal. Usage tracked by Google Analytics can be linked to broader categories of users - such as industry, public, and personal; however, large numbers of site connections and hits are made from ambiguous physical locations that are hard to qualify or meaningfully track (for example, from hotels or shared networks).

One of possible sustainability mechanisms is the establishment of a board that oversees the future of the portal, its funding sources, and its partnerships. Reach NC established a governance council - made up of research stakeholders and officials from major universities - after its first year on the web. Florida ExpertNet also established an advisory committee with similar roles. MCRN facilitates meetings with its university partners, but those meeting are to address technical rather than

sustainability issues. The remainder of our sample portals lacked such committees. Sustainability, like many other facets of web portals, is still considered to be an evolving concern.

Analysis of the ecosystems of these seven portals from across the country indicated that a number of determinations should be made before the inception of a webportal. In order to help assure the sustainability of this technical resource network tool, it must be determined and clearly defined (1) what the main goal of creating the innovation exchange is; (2) whether it is envisioned as a public good; (3) who the primary audience is; (4) who the key beneficiaries of the information deposited to the network tool are; and (5) what the long-term strategy is to sustain it. Answers to these five fundamental questions will assist in building an appropriate ecosystem for a newly incepted innovation exchange and will inform technical decisions and plans for its development and operation.

УДК 338.26

**МЕНТАЛЬНИЙ РЕІНЖИНІРИНГ ЯК ОБОВ'ЯЗКОВА СКЛАДОВА
ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ І
ГАЛУЗЕВИХ СИСТЕМАХ**

А. П. Андібур, М. М. Мельницький, В. П. Петренко

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Й. Ясінська

Коледж АЛЬМАМЕР (Варшава, Польща)

e-mail: pvp.sspp@i.ua

Необхідність умілого використання різноманітних технологій управління змінами керівництвом і корпусом менеджерів будь-яких вітчизняних соціально-економічних і галузевих систем є незаперечною. Постійна ж поява у світовому професійному просторі оновлених і удосконалених технологій та інструментів управління змінами вимагає усвідомленого відношення керівників до необхідності оволодіння ними з метою ефективного використання для забезпечення успіху довірених їм підприємств, установ, організацій, галузей, регіонів і держави в цілому.

Проте, вітчизняна практика управління необхідними нашому суспільству загалом, а також всім його соціально-економічним системам і підсистемам змінами демонструє явно незадовільні темпи і результати процесів змін в значній більшості складових національного господарства. Серед обширного переліку причин гальмування необхідних суспільству трансформацій автори вважають за необхідне виділити і звернути увагу на найбільш, на їх думку, суттєвий чинник – ментальну неготовність людських ресурсів до факту необхідності і невідворотності радикальних змін, які є надзвичайно важливим

компонентом забезпечення нового життєустрою будь-яких за масштабом і сферою діяльності соціально-економічних систем.

Слід вказати, що припущення і рекомендації щодо доцільності змін у психології, свідомості, ментальності і т. п. людських ресурсів тієї чи іншої системи як носіїв інтелекту з певними, пов'язаними з ним, характеристиками, переконаннями, цінностями, традиціями, стереотипами тощо уже ставали об'єктами оцінювання і дослідження вітчизняних науковців.

Так, для прикладу, ще у 2008 році професор Богиня Д. П. стверджував про необхідність врахування в процесі розвитку людських ресурсів соціально-економічних систем «особливостей і джерел національного трудового менталітету» [1, с. 41-50.].

У 2013 році про те, що «... консерватизм суспільної та індивідуальної трудової свідомості з позитивними й негативними рисами може гальмувати процеси економічного розвитку будь-якої країни» і про необхідність трансформації трудового менталітету людських ресурсів, який «... за своєю соціально-економічною сутністю узагальнено відображає рівень національної трудової свідомості суспільства, соціальних груп і верств населення, окремих індивідів, їх ціннісних орієнтацій, що обумовлюють, у свою чергу, спонукальні мотиви певної трудової поведінки» та про певні теоретичні рекомендації і підходи до вирішення цього завдання йшла мова в колективній монографії за загальної редакції проф. Швеця І. Б. [2, с. 69-73].

У 2016 році в інтерв'ю вітчизняним електронним ЗМІ професором П. Шереметом було обґрунтовано необхідність того факту, що «Україні потрібен соціальний реінжиніринг» [3].

У зв'язку з вищевказаним не можна не вказати про те, що у 2012 році чилійським філософом і письменником Даріо С. Соммером в книзі «Космічна валюта – найвище багатство» також було вказано, що для активізації таланту і здібностей людей необхідно використати технології та процедури «...ментального «реінжинірингу» [...] шляхом особистого розвитку» [4, с. 7]. Тобто, трансформацію консервативної суспільної та індивідуальної трудової свідомості може бути здійснено шляхом соціального і ментального реінжинірингу, про що у вітчизняній фаховій літературі майже не згадується.

Тому, якщо за визначенням М. Хаммера і Дж. Чампі під реінжинірингом слід розуміти фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення вагомих покращень у показниках результативності, витрат, якості, рівня обслуговування та оперативності [5], то цілком очевидно, що соціальний і ментальний реінжиніринг людських ресурсів соціально-економічних систем повинен передувати радикальним змінам в основних бізнес-процесах останніх. Адже, радикальні зміни в основних бізнес-процесах за попередньо незмінених менталітеті і свідомості людських ресурсів системи, які їх реалізують, скоріше всього не відбудуться.

В доповіді демонструються основні пропозиції авторів з використання у процесах і процедурах управління змінами в організаціях [6] елементів ментального реінжинірингу та приводяться результати їх практичної апробації.

Список використаних джерел:

1. Богиня Д. П. Гуманістичні орієнтири управління конкурентоспроможністю людського розвитку / Д.П. Богиня // Регіональні проблеми людського та соціального розвитку: тези доп. і повідом. наук.-практ. конф.: В 2 т. – Т. 2 / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2008. – С. 41-51.
2. HR-менеджмент: проблеми, стратегії та перспективи: колективна монографія / за заг. ред. І.Б. Швець. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2013. – 176 с.
3. Хворостина О. Павло Шеремета: «Україні потрібен соціальний реінжиніринг» / О. Хворостина // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lb.ua/economics/2016/10/03/346538_pavlo_sheremeta_ukraini_potriben.html
4. Соммер Д. С. Космическая валюта – наивысшее богатство / Дарио Салас Соммер. – М.: Издательство «Кодекс», 2016. – 160 с.
5. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи. – Издательство: «Манн, Иванов и Фербер», 2006. – 287 с.
6. Jasińska J. Zmiany w organizacjach: sprawne zarządzanie, sytuacje kryzysowe i warunki osiągnięcia sukcesu / Joanna Jasińska. – Warszawa: Wydawnictwo FREL, 2015. – 546 s.

УДК 620.9

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ

І. В. Андрійчук

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

E-mail: igorandriyolegroman@gmail.com

Високий рівень енергетичної залежності України від традиційних паливно-енергетичних ресурсів (газ, вугілля, нафта) спонукають до визначення економічних передумов збільшення частки відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) у паливно-енергетичному балансі суб'єктів господарювання. Нагальна необхідність використання альтернативних енергоресурсів зумовлена також наслідками глобального потепління та складною екологічною ситуацією у багатьох регіонах світу.

У сучасних ринкових умовах господарювання рівень використання поновлюваних паливно-енергетичних ресурсів становить близько 19,1% у

світовому споживанні первинної енергії [1]. З кожним роком виробництво енергії із відновлюваних енергоресурсів зростає, зокрема у США, Японії, Німеччині, Швеції, Данії заплановано збільшення частки поновлюваних енергоресурсів у загальному енергобалансі до 20–50 % [2, С.37].

На сьогоднішній день питома вага ВДЕ у енергетичному балансі України становить тільки 2,6% [3]. В Енергетичній стратегії України 2030 [4] зазначено, що прогнозований обсяг виробництва енергії із відновлюваних джерел у 2030 становитиме 12,6 % від загальної встановленої потужності або 8 ГВт.

У нещодавно прийнятій Енергетичній стратегії 2035 [5] частка ВДЕ у загальному первинному постачанні енергії повинна становити 25%.

У економічній літературі виділять значну кількість визначень дефініції «потенціал». Так, у “Економічній енциклопедії” [6] вказується, що «потенціал» – це наявні в економічного суб’єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети.

Економічний потенціал за Є. Горбуновим [7] включає людський, трудовий потенціал, потенціал природних ресурсів, виробничий і відтворювальний потенціал і потенціал вжитків населення.

Для оцінки енергетичного потенціалу АПЕР виділяють три його різновиди – загальний, технічний і доцільно-економічний [8].

Загальний потенціал (ЗП) – це вся кількість енергії, якою характеризується кожне з розглянутих джерел енергії.

Технічний потенціал (ТП) – це частка енергії загального потенціалу, яку можна реалізувати за допомогою сучасних технічних засобів.

Доцільно-економічний потенціал (ДЕП) – кількість енергії, яку доцільно використовувати, враховуючи при цьому економічні, екологічні, технічно-технологічні, соціальні та політичні фактори.

Економічний потенціал впровадження відновлювальних паливно-енергетичних ресурсів у паливно-енергетичний баланс пропонується розраховувати із врахуванням [9] за допомогою коефіцієнта заміщення традиційних (не відновлювальних) енергоресурсів відновлювальними (K_{BEP}):

$$K_{BEP} = \frac{\sum_{i=1}^n \Pi_{is}^t \cdot \gamma_i^{st} + \sum_{i=1}^n \Pi_{ic}^t \cdot \gamma_i^{ct}}{\sum_{j=1}^r P^t} \cdot K_1 \cdot K_2 \dots K_m, \quad (1)$$

де P^t – попит на паливно-енергетичні ресурси (традиційні та відновлювальні) у t-му році, т.у.п.;

i – вид відновлювального паливно-енергетичного ресурсу, $i = [1 \dots n]$;

j – вид традиційного паливно-енергетичного ресурсу, $i = [1 \dots r]$;

n – кількість відновлювальних паливно-енергетичних ресурсів;

r – кількість традиційних паливно-енергетичних ресурсів;

P_{ie}^t – технічно досяжний потенціал i – того відновлювального енергоресурсу за t -й рік у виробничій сфері, т.у.п.;

P_{ic}^t – технічно досяжний потенціал i – того відновлювального енергоресурсу за t -й рік у соціальній сфері, т.у.п.;

$\gamma_i^{e^t}$ – економічно-доцільна частка технічно досяжного потенціалу i – того відновлювального енергоресурсу за t -й рік у виробничій сфері, ум.од.;

$\gamma_i^{c^t}$ – економічно-доцільна частка технічно досяжного потенціалу i – того відновлювального енергоресурсу за t -й рік у соціальній сфері, ум.од.;

K_1, K_2, \dots, K_m – корегуючі коефіцієнти, у яких враховано вплив змін у зовнішньому середовищі (глобальне потепління, світова політико-економічна кон'юнктура на момент оцінки потенціалу і т.д.).

Отже, визначення економічного потенціалу відновлювальних енергоресурсів із врахуванням зазначених критеріїв дасть змогу залучати потенційних інвесторів та сприятиме розвитку альтернативної енергетики в Україні.

Список використаних джерел:

1. Кудря С.О. Потенціал використання відновлюваних джерел енергії. Досвід розвинутих країн з питань розвитку відновлюваної енергетики. / С.О. Кудря // Матеріали семінару «Енергоефективність в сільськогосподарському секторі». – м. Київ, 17-18 травня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ive.org.ua/wp-content/uploads/kudrya-17052016.pdf>

2. Маляренко В.А. Відновлювальні джерела енергії для Харківської області: сучасний стан, тенденції, перспективи / В. А. Маляренко, І. К. Галетич, Ю. І. Вергелес // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2012. – № 7(101). – С. 36-43. – Режим доступу: <http://eee.khpi.edu.ua/article/view/20403/18014>

3. Енергетичний баланс України за 2014 р. [електронний ресурс]/ Експрес-випуск Державної служби статистики – Режим доступу: <http://www.uabio.org/img/files/news/pdf/energy-balance-ukraine-2014.pdf>

4. Енергетична стратегія Україна на період до 2030 року // Розпорядження Кабінету Міністрів України - № 1071 від 24.07.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/energetichna-strategija-ukrayini-na-period-do-2030-r.-doc195024.html>

5. Додаток 1 до Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reform.energy/media/785/1f5542debd3c6efb1a4b65b7d6a8a8ff.pdf>

6. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 3 // Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 952 с.

7. Рзаєв Г. І. Теоретико-концептуальні підходи до поняття «потенціал підприємства» / Г. І. Рзаєв, Т. Г. Рзаєва, Н. С. Оришин // Вісник Хмельницького національного університету. – № 6, Т.1 – 2012. – С.29 – 34.

8. Атлас енергетичного потенціалу відновлюваних та нетрадиційних джерел енергії України. Державний комітет України з енергозбереження, НАН України, – Київ. – 2001. – 35 с.

9. Андрійчук І.В. Розробка алгоритму визначення економічного потенціалу альтернативних енергоресурсів регіону/ І.В. Андрійчук, У.Ю. Палійчук // Ефективна економіка. – 2015. - № 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4061>.

УДК 338.45:622.323

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕНТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У ГАЗОВИДОБУВАННІ

Я. С. Витвицький, Н. О. Гавадзин, І. М. Метюшон, М. С. Пілка

Кафедра економіки підприємства

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: econpid@nung.edu.ua

Постановка проблеми. Нарощування власного видобутку природного газу в Україні є стратегічно важливим завданням, від якого значною мірою залежить економічна безпека нашої держави. У досягненні цієї мети важлива роль належить встановленню обґрунтованого рівня природно-ресурсних рентних платежів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана робота є продовженням наших досліджень, що стосувались розробки економічного механізму рентного оподаткування у нафтовидобуванні [1, 2, 3].

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Досі гострими залишаються питання обґрунтованої диференціації рентних платежів залежно від основних рентиутворюючих властивостей газових родовищ, а саме колекторських властивостей пластів та глибини залягання продуктивних горизонтів.

Викладення основного матеріалу. Для газових і газоконденсатних покладів формула притоку пластових флюїдів у свердловину має такий вигляд [4, с. 464]:

$$Q = \frac{\pi k h T_{CT} (p_k^2 - p_{виб}^2)}{\mu z p_{ат} T_{пл} \left(\ln \frac{R_k}{r_c} + C_1 + C_2 \right)} \quad (1)$$

де k – коефіцієнт проникливості пласта, мкм²; h – ефективна потужність пласта, м; μ – динамічна в'язкість газу у пластових умовах, мПа·с; z – коефіцієнт надстисливості газу; p_k – пластовий тиск на контурі дренавання свердловини, МПа; $p_{виб}$ – тиск на вибої свердловини, МПа; $p_{ат}$ – атмосферний тиск, МПа; $(p_k^2 - p_{виб}^2)$ – депресія на пласт, яка є основним технологічним фактором і за допомогою якої можна регулювати дебітність свердловини, МПа; $T_{ст}$ – стандартна температура; $T_{пл}$ – пластова температура; R_k – радіус зони дренавання свердловини, м; r_c – радіус свердловини в інтервалі розкриття пласта, м; C_1 і C_2 – коефіцієнти, що характеризують свердловину за ступенем і характером недосконалості розкриття пласта.

Для газових і газоконденсатних родовищ найважливішими параметрами, від яких має залежати величина рентної плати, є глибина залягання, газопровідність (добуток проникливості і ефективної потужності продуктивних горизонтів).

На основі даних поданих у атласах родовищ нафти і газу України [4], були сформовані вихідні вибірки описаних факторів, що визначають рентну цінність ресурсів природного газу.

Для встановлення вагомості обраних факторів використано кореляційно-регресійний аналіз, який дає можливість виявити зв'язок між основними чинниками, що формують рентні доходи, а саме собівартістю видобування природного газу та факторами, що її визначають. Кореляційно-регресійний аналіз також дає змогу встановити степінь впливу обраних факторів на величину рентних доходів.

Необхідно звернути увагу на цікавий і особливо важливий результат, отриманий внаслідок побудови парних кореляційних залежностей собівартості видобування природного газу від глибини залягання продуктивного горизонту, який, на противагу традиційним уявленням, вказує на зворотній вплив глибини залягання на собівартість видобування природного газу – чим більша глибина тим менша собівартість. Це має просте пояснення, чим більша глибина, тим більші пластові тиски, а отже більші дебіти газових свердловин і при формуванні собівартості видобутку газу спрацьовує ефект операційного важеля, за рахунок економії на умовно-постійних витратах.

Відомо, що більш точно і достовірно встановити зв'язки між досліджуваними параметрами дає змогу застосування багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу [13]. Саме це завдання було наступним етапом дослідження, в результаті якого отримано залежність між собівартістю

видобутку природного газу, глибиною залягання продуктивних горизонтів і їх найважливішими колекторськими властивостями.

Для газових і газоконденсатних родовищ отримано наступну залежність собівартості видобування природного газу від обраних факторів:

$$C = 1506,3 - 0,137 \cdot H - 61,1 \cdot \ln(Kh_{ef}) \quad (2)$$

$$R_m = 0,66; \text{Обсяг вибірки} - 24 \text{ спостереження}; F_p = 8,02 > F_{кр} = 3,4.$$

Статистична перевірка коефіцієнтів кореляції виконана за допомогою критерію Фішера засвідчує з імовірністю 0,95 інформативність і достовірність отриманих моделей. Підставивши середні значення рентоутворюючих факторів (глибини залягання та логарифмів газопровідності) у отримане рівняння встановлено, що ступінь впливу глибини залягання поклада на собівартість видобування газу складає 54 %, а коефіцієнта газопровідності – 46 %.

На основі проведеного аналізу, рентоутворюючі індекси для газових родовищ України пропонується розраховувати так:

$$i_r = H_p / H_{сер}; \quad i_{kh} = \ln(Kh)^p / (\ln Kh)^{сер}, \quad (3)$$

де, $H_{сер}$ – середня глибина залягання газоносних продуктивних горизонтів;
 H_p – глибина залягання покрівлі продуктивного горизонту оцінюваного родовища;

$\ln(Kh)^{сер}$ – середнє значення натуральних логарифмів газопровідності для газових і газоконденсатних родовищ України;

$\ln(Kh)^p$ – натуральний логарифм коефіцієнту газопровідності для конкретного поклада.

Інтегральний рентоутворюючий коефіцієнт слід розраховувати за формулою:

$$k_p = i_H \cdot \gamma_H + i_{kh} \cdot \gamma_{kh}, \quad (4)$$

де γ_H , γ_{kh} – відповідно вагомості рентоутворюючих індексів за глибину залягання продуктивного горизонту і коефіцієнт його газопровідності, що відповідно дорівнюють 0,54 і 0,46.

Величину рентної плати (податкових зобов'язань) для конкретного родовища, поклада ($Пзн$) пропонується знаходити за формулою, поданою у ст. 252.18 Податкового кодексу України, у яку додатково слід ввести пропонований рентоутворюючий індекс k_p

Застосування пропонованого підходу до диференціації рентних платежів не зменшить величину надходжень до бюджету, бо газовидобувні підприємства, що розробляють найкращі газові родовища і поклади сплачуватимуть найвищі податки, з іншого боку ті підприємства, що розробляють родовища з важковидобувними та виснаженими запасами отримуватимуть значну економію коштів, які вони зможуть використати на

модернізацію своїх виробничих потужностей, впровадження сучасних методів підвищення газовіддачі.

Висновки за результатами досліджень. Запропоновано економічний механізм, який дає змогу диференціювати рентні платежі залежно від факторів, що мають найбільший вплив на формування собівартості видобування природного газу, а саме: глибини залягання продуктивних покладів, коефіцієнту газопровідності. Розраховано рентоутворюючі індекси, що враховують глибину залягання і колекторські властивості конкретного покладу та дають змогу здійснювати рентне регулювання при розробці газових родовищ.

Список використаних джерел:

1. Витвицький Я. С. Удосконалення системи оподаткування у нафтогазовидобуванні / Я. С. Витвицький, І. М. Петрунчак // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки: наук. журнал. – Хмельницький, 2014, № 4. 2014, Т.1 – с. 66-71.

2. Витвицький Я. С. Удосконалення економічного механізму рентного регулювання у процесі видобування нафти / Я. С. Витвицький, Н. О. Гавдзин, І. М. Метошоп, М. С. Пілка // “Економіка та управління в нафтогазовому комплексі: актуальні проблеми, реалії та перспектива”. Міжнародна науково-практична конференція присвячена 40-річчю кафедри менеджменту та адміністрування (Тези доповідей). – (м. Івано-Франківськ, 21-23 вересня 2016 р). – Івано-Франківськ, ІФНТУНГ, 2016. – с. 59-63.

3. Витвицький Я. С. Удосконалення рентного регулювання у нафтогазовидобуванні / Я. С. Витвицький, Н. О. Гавдзин, І. М. Метошоп, М. С. Пілка // Нафтогазова галузь України. – 2017, № 2. – с. 3-7.

4. Довідник з нафтогазової справи [Текст] / за заг. ред. д.т.н В.С. Бойка, Р.М. Кондрата, Р.С. Яремійчука. – К.: Львів, 1996. – 620 с., с. 190.

5. Атлас родовищ нафти і газу України. Видавництво у 5 томах. // Центр Європи. – Львів. – 1998.

УДК 622.324:553.981

**ОЦІНЮВАННЯ ГРАНИЧНОЇ МЕЖІ ВИТРАТ ДЛЯ РЕНТАБЕЛЬНОГО
ВИДОБУВАННЯ СЛАНЦЕВОГО ГАЗУ**

Я. С. Витвицький, О. В. Лебега
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: econpid@nung.edu.ua

Аналіз досвіду США та інших країн щодо розвідки і видобування газу із сланцевих порід, де у даний час здійснюється його промисловий видобуток, проведений нами у роботі [1, с. 40-52], дав змогу встановити найважливіші характеристик сланцевих формацій, а саме:

- вміст органічної речовини (керогену), %;
- термальна зрілість сланцевих порід (ступінь катагенезу R^o), %;
- пористість, %;
- ефективна товщина продуктивного горизонту, м;
- проникливість, нанодарсі;
- глибина залягання, м;
- продуктивність (дебіт) свердловин.

Ці характеристики стали передумовою для побудови кореляційних залежностей, за допомогою яких можна отримати кількісну оцінку найбільш перспективних зон та визначити можливості рентабельного видобування сланцевого газу.

На першому етапі дослідження здійснено аналіз парних кореляційних залежностей між характеристиками сланцевих формацій і ціною беззбиткового видобутку газу, що встановлена як витрати (витрати на буріння і закінчування свердловин, експлуатаційні втрати, роялті і податки на видобуток газу) плюс 10% норма прибутку [2, с. 183-189; 3, с. 53].

Відомо, що головним критерієм відмінності газonosних сланців від звичайних осадових порід, є вміст органічної речовини (керогену) [4, 5, 6]. Як показують численні дослідження, вміст органічної речовини у перспективних зонах має перевищувати 1-3%. Кореляційна залежність беззбитковості видобутку сланцевого газу $Ц_б$ від вмісту органічної речовини $C_{орг}$, носить нелінійний характер і добре описується степеневою функцією такого виду

$$Ц_б = 440,61 \times C^{-0,53}, \quad R^2 = 0,78 \quad (1)$$

Не менш важливою характеристикою сланцевих формацій є ступінь катагенезу (еволюції) органічної речовини, яка визначається за відбивною здатністю вітриніту (R_o). Загалом, із підвищенням рівня катагенетичних перетворень, тобто рівня термічної зрілості органічної речовини, зростає вміст вуглецю у керогені, відповідно зростає значення R_o . При значних глибинах залягання і в умовах високого тиску, це забезпечує значні початкові дебіти газу. Вона є значимою і носить нелінійний характер.

$$Ц_б = 319,36 \times R_o^{-0,69}, \quad R^2 = 0,61 \quad (2)$$

Локальні високопродуктивні зони сланцевих товщ характеризуються високою матричною пористістю. Пори у сланцевих породах містять значну кількість вільного сланцевого газу, який у початкові періоди видобування можна вилучати з високими дебітами, що сприяє покращенню економічних показників. Залежність між пористістю і ціною беззбиткового видобування сланцевого газу також має нелінійний характер.

$$C_B = 580,66 \times K_{II}^{-0,61}, \quad R^2 = 0,64 \quad (3)$$

Товщина сланців, разом із великою площею їх розповсюдження і наявністю органічної речовини для адсорбції газу визначають запаси сланцевого газу, а також створюють більш сприятливі умови для буріння горизонтальної частини свердловин. Залежність ефективної товщини сланцевих формацій і ціни беззбитковості така:

$$C_B = 832,59 \times h_{ef}^{-0,33}, \quad R^2 = 0,44 \quad (4)$$

Проникність є характеристикою, що визначає фільтраційні властивості сланцевих порід. Важливе значення має обумовлена сланцюватістю наявність системи природних тріщин, що визначають проникність і підвищують ефективність проведення гідророзривів. Проникність розподілена по логнормальному закону [7, с. 68], і тому досліджувалась залежність між ціною беззбитковості і логарифмом проникності. Отримана така залежність:

$$C_B = -38,998 \times \ln K_{III} + 456,2, \quad R^2 = 0,14 \quad (5)$$

Суттєво впливає на вибір технічних, технологічних і організаційних рішень при бурінні свердловин при розробці родовищ є глибина залягання сланцевої товщі. Окрім цього, вона є важливим фактором формування величини інвестиційних витрат при видобутку газу. Також, із зростанням глибини залягання сланцевих товщ, зростають пластові тиски і температури, що сприяє поглибленню ступеня катагенезу органічної речовини та збільшенню продуктивності свердловин. Залежність беззбитковості видобутку сланцевого газу від глибини така:

$$C_B = -0,04 \times H + 301,42, \quad R^2 = 0,08 \quad (6)$$

Також, на основі даних по основних родовищах США (Барнет, Фаєтвілл, Хейнсвілл, Марселлус, Вудфорд), які наведені у роботі [2, с. 53], встановлено кореляційну залежність ціни беззбитковості видобування сланцевого газу від початкового дебіту свердловин:

$$C_B = 1950,9 \times Q_G^{-0,52}, \quad R^2 = 0,58 \quad (7)$$

Як видно із наведених результатів КРА, отримані парні кореляційно-регресійні залежності підтверджують геолого-економічну сутність взаємозв'язків між досліджуваними параметрами і можуть використовуватись для економічної оцінки перспектив видобування сланцевого газу.

Відомо, що більш точно і достовірно встановити зв'язки між досліджуваними параметрами дає змогу застосування багатфакторного

кореляційно-регресійного аналізу [8]. Саме це завдання було наступним етапом дослідження, в результаті якого отримано залежність між ціною беззбитковості видобутку газу із свердловин у сланцевих породах і найважливішими геологічними характеристиками цих порід:

$$Цб = 373,79 - 3,33Cорг - 33,18Kn - 0,05heф + 0,04H \quad (8)$$

$R_m = 0,75$; *Обсяг вибірки – 15 спостереження*; $F_p = 3,25 > F_{кр} = 2,36$.

Необхідно зазначити, що отримані залежності мають важливе практичне значення, так як дозволяють прогнозувати найважливіший геолого-економічний показник сланцевих порід – граничну межу витрат, при яких видобування сланцевого газу може бути рентабельним, що є основою для успішного управління процесами проведення геологорозвідувальних робіт та розробки сланцевих родовищ.

Список використаних джерел:

1. Витвицький Я. С. Світовий досвід видобування сланцевого газу / Я. С. Витвицький, О. В. Лебега // Науковий вісник ІФНТУНГ: серія «Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості». – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, № 1(13), 2016. – С. 40-52.
2. Иванов Н. А. Сланцевая Америка: энергетическая политика США и освоение нетрадиционных нефтегазовых ресурсов / Н. А. Иванов. – М.: Магистр, 2014. – 304 с.
3. Нетрадиционный газ как фактор регионализации газовых рынков [А. М. Мастепанов, А. Д. Степанов, С. В. Горевалов, А. М. Белогорьев]; под общ. ред. д.э.н. А.М. Мастепанова и к.г.н., доц. А.И. Громова – М.: ИЦ «Энергия», 2013. – 128 с.
4. Цветков Л. Д. Сланцевые углеводороды (библиографический обзор) / Л. Д. Цветков, Н. Л. Цветкова [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ftp.nedra.ru/rus/activity/archive/publications/hydrocarbons.pdf>.
5. Лукин А. Е. Черносланцевые формации эвскинского типа – мегаловушки природного газа / А. Е. Лукин // Геология и полезные ископаемые Мирового океана. – 2013. – № 4. – С. 5-28.
6. Поиск высокопродуктивных зон: качество коллектора и качество заканчивания скважин / Нефтегазовое обозрение, 2013-2014. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.slb.com/~media/Files/resources/oilfield_review/russia13/win13/article.5.pdf.
7. Витвицький Я. С. Врахування фактора часу при освоєнні родовищ природного газу у сланцевих породах / Я. С. Витвицький, О. В. Лебега // «Вісник ВІЕМ», № 18, 2017. – С. 63-74.
8. Дрейпер Н. Прикладной регрессионный анализ, 3-е издание. / Н. Дрейпер, Г. Смит; перевод с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 912 с.

УДК 338.45:622.32

ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИДОБУТКУ ВАЖКОВИДОБУВНИХ ЗАПАСІВ ВУГЛЕВОДНІВ В УКРАЇНІ

Я. С. Витвицький, М. С. Пілка

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: 89muk@ukr.net*

На сьогодні в Україні, є принципово важливим науково-обґрунтований вибір технологій та методів інтенсифікації видобутку запасів вуглеводнів. Такі дослідження методів штучного впливу на об'єкти розробки, дають змогу забезпечувати раціональну розробку покладів вуглеводнів із досягненням максимальних коефіцієнтів їх вилучення та збільшення поточних обсягів видобутку. Ці завдання значно ускладнюються при розробці складно побудованих, високо неоднорідних багатощарових покладів та родовищ, запаси яких відносяться до категорії важковидобувних.

Відповідно до опублікованого у 2016 р. огляду British Petroleum Energy Outlook [1], світові потреби в енергії до 2035 р. зростуть на 34 % порівняно з 2014 р., збільшуючись щорічно в середньому на 1,4 %. При цьому, домінуючу роль в паливно-енергетичному балансі відіграватимуть викопні види палива. Незважаючи на швидкий ріст використання інших джерел енергії, прогнозується, що у 2035 р викопні палива задовольнятимуть 60 % від потреб і майже 80 % від сумарного світового обсягу споживання енергії. Серед викопних палив найбільшими темпами зростатимуть потреби в природному газі, вони щорічно збільшуватиметься в середньому на 1,8 %. Збільшуватимуться і потреби в нафті (в середньому на 0,9 % на рік), але її частка в енергетичному балансі продовжуватиме падати.

Україна володіє достатніми ресурсами як традиційного, так і нетрадиційного газу для збільшення його загального видобутку в період до 2030 р. на 23 – 25 млрд м³/рік, порівняно з теперішнім рівнем, і досягнення обсягів видобутку до 45 млрд м³/рік. Прогнозується, що цей приріст може бути досягнутий завдяки збільшенню видобутку традиційних ресурсів на 10 млрд м³/рік (переважно за рахунок освоєння родовищ Чорноморського шельфу) та нетрадиційних ресурсів – на 15 млрд м³/рік. Головні напрями збільшення видобутку це, насамперед, відтворення високими темпами приросту запасів, що у 2 – 3 рази перевищують поточний видобуток; збільшення коефіцієнту вилучення на старих родовищах за допомогою таких геологічно-технічних засобів, як гідравлічний розрив пласта, реперфорация та обробка привибійних зон свердловин. Необхідною умовою досягнення базового рівня видобутку газу до 2030 р. – є збільшення на порядок інвестицій в

геологорозвідку. Загальний щорічний обсяг капітальних вкладень у газовидобуток має збільшитися з 0,8 – 1,0 млрд до 7 – 9 млрд доларів США, шляхом радикального покращення інвестиційного клімату в країні. Якщо цього не відбудеться, то навіть угоди про розподіл продукції з провідними міжнародними компаніями не гарантуватимуть успішної реалізації проектів з пошуку та освоєння нових газових родовищ. У разі, коли умови інвестування в Україні залишатимуться незадовільними, видобуток газу в Україні до 2030р. не перевищуватиме 15 – 20 млрд м³/рік [2].

Багаті природні ресурси, стратегічне розташування між РФ та ЄС, висококваліфікована робоча сила створюють значні конкурентні переваги для економіки України. Проте, перед економікою нашої держави постає ряд важливих проблем, а саме: домінування застарілої, важкої промисловості з необхідністю для її модернізації значних капіталовкладень; залежність від імпорту енергоносіїв; зростаюча конкуренція на міжнародному рівні у традиційних для країни секторах економіки; труднощі із залученням іноземних інвестицій через бар'єри у веденні бізнесу, зокрема, недосконалі законодавчі й адміністративні вимоги.

Серед складових вітчизняної промисловості визначну роль в економіці України відіграє паливно-енергетичний комплекс. Розглядаючи податкові надходження державного бюджету України у 2016 році, можна побачити що значну частку дохідної частини бюджету складає рентна плата за використання природних ресурсів (12 %). Також, варто зазначити, що в структурі надходжень до бюджету від видобувних галузей основна частка припадає на видобуток нафти і газу (76 %). Підприємства цього комплексу, займаючись виробничо-комерційною діяльністю, відіграють також важливу соціальну роль, забезпечуючи населення, бюджетні установи та комунальних споживачів вуглеводневою продукцією.

Для збільшення об'ємів видобутку нафти і газу необхідно впроваджувати ефективні системи розробки родовищ та здійснювати оперативний контроль й управління ними. Це можна реалізувати через комплекс заходів геолого-промислового, техніко-технологічного та економічного характеру. Також, у видобувній галузі важливе значення має виважена політика держави. Для забезпечення рентабельності впровадження високоефективних технологій розробки необхідно впровадити та реалізувати гнучку державну політику у законодавчій та податковій сферах, що дасть можливість не тільки додатково видобути значні обсяги вуглеводнів та отримати надходження до бюджету, а і забезпечить баланс інтересів держави та надрокористувача [3]. Адже, в нафтовому бізнесі нафтовіддача не є першочерговим пріоритетом надрокористувача. Головне тут, як і для будь-якого бізнесу задоволення економічних інтересів акціонерів компанії та інвесторів. Як правило, це суперечить досягненню максимально можливих коефіцієнтів нафтовіддачі. В

той же час, збільшення нафтовіддачі і використання запасів – основна мета власника надр, тобто держави.

Сьогодні питання національної енергетичної безпеки стоїть дуже гостро, тому використання найсучасніших технологій, залучення обладнання та компетенцій світових технологічних лідерів, лібералізація внутрішнього енергоринку, диференціація рентних платежів, стимулювання геологорозвідувальних робіт, ринковий механізм доступу видобувних компаній до трубопровідних систем та сховищ – все це в комплексі дасть змогу наростити власний видобуток вуглеводнів в Україні.

Список використаних джерел:

1. British Petroleum: Fossil fuels to remain ‘dominant form of energy’ through 2035 / by Oil&Gas Journal editors // Oil&Gas Journal. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ogj.com/articles/2016/02/bp-fossil-fuels-remain-dominant-form-of-energy-through-2035.html>

2. Розвиток газового сектору України в контексті Євроінтеграції // Центр Разумкова. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/upload/1392037862_file.pdf

3. Гришаненко В. П. Наукові основи вдосконалення систем розробки родовищ нафти і газу / В. П. Гришаненко, Ю. О. Зарубін, В. М. Дорошенко, М. В. Гунда, В. Й. Прокопів та ін. – К. : ДП "Науканафтогаз" НАК "Нафтогаз України", 2014. – 456 с.

УДК:262.4: 331

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПОСЛУГ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Л.С. Войтків, Н.І. Ящерицина

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: voitkiv@rambler.ru*

В даний час сфера нематеріального виробництва стає найпотужнішим якісно новим фактором економічного зростання, в тому числі розвитку і вдосконалення матеріального виробництва. Перетворення сфери послуг переважний сектор національної економіки з виробництва валового внутрішнього продукту і чисельності зайнятих можна назвати сервісної революцією. Розвиток матеріального виробництва в сучасних умовах неможливо без фінансових, юридичних, інформаційних, сервісних, транспортних, виробничих та інших видів послуг. Вони все сильніше впливають на виробництво фізичних продуктів, особливо технологічно складних.

У сервісній економіці підприємства, насамперед, прагнуть підвищити ефект корисності шляхом більш повного задоволення специфічних потреб клієнта; корисність визначається характером використання та рівнем досконалості так званого сервісного продукту - самостійної послуги або системи, що об'єднує матеріальний продукт і відповідні послуги. Розвиток національного господарства, засноване на технологічному прогресі, об'єктивно сприяє зростанню сервісних послуг.

Для найбільш повного розуміння специфіки сервісних послуг, Динамічне зростання сфери обслуговування, лібералізація і глобалізація ринків послуг призводить до того, що різні види послуг набувають по відношенню один до одного взаємодоповнюючий характер, без чого сучасна сервісна діяльність стає неконкурентоспроможною. Сервісні послуги часто надаються в комплексі з додатковими елементами, що складають атрибутику обслуговування. При цьому основні послуги визначають профіль і спеціалізацію компанії-виконавця, а додаткові призначені для підвищення якості та найбільш повного задоволення клієнта.

Слід зазначити, що тут перед компанією встає досить складна дилема: з одного боку, необхідні стандартизація та автоматизація послуг, з іншого - їх індивідуалізація. Цінова конкуренція вимагає зниження витрат виробництва послуг. Звідси тенденція до постійної стандартизації та автоматизації на підприємствах. Однак завоювання переваг у витратах загрожує втратою особистих контактів з клієнтом. Щоб забезпечити прийнятність послуг і домогтися переваг профілювання в конкурентній боротьбі, сервісні компанії вдаються до модульним принципам формування сервісного продукту з урахуванням індивідуальних запитів клієнта. Незважаючи на застосування стандартних модулів, специфічні запити споживача задовольняються відповідно до його індивідуальних вимог.

Отже, праця працівників, залучених до виробництва тієї чи іншої сервісної послуги, суворо регламентується з метою забезпечення з'єднання різних процесів обслуговування. При цьому сервісні технології, задіяні на всіх етапах виробництва послуги, пов'язані між собою; виробничий цикл реалізації послуги протікає ритмічно, без затримок і труднощів. Кожен споживач охоплюється усіма видами обслуговування, передбаченими технічною документацією по даному виду послуг і закріпленими в певних вимогах.

Найважливіші теоретичні та практичні аспекти вивчення регіональної економіки - закономірності та особливості саморегулювання та державного регулювання економічних процесів в регіональному розрізі, в тому числі формування ринкового середовища, інвестиційного клімату та регіональних товарних ринків, а також питання розробки та реалізації комплексних програм соціально-економічного розвитку - знаходяться на траєкторії економічної реформи. Викликана до життя потребами суспільної практики, розвитком

сучасних виробничих сил і економічних відносин регіональна економіка, в свою чергу, покликана активно впливати на цей розвиток [3].

Територія - найважливіша складова частина національного господарства, утворена поєднанням первинних ланок суспільного виробництва - підприємств та їх об'єднань. Це дає підставу виділити вивчення пов'язаних із ними економічних відносин в окрему галузь дослідження. Серед них - регіональна економіка, яка грає важливу роль в раціональному використанні ресурсів Росії. Регіон являє собою підсистему соціально-економічного комплексу країни, відносно самостійну його частину із закінченим циклом відтворення і специфічними особливостями соціально-економічних процесів [4].

Одним з основних напрямків вивчення регіональної економіки є ринок споживчих послуг, який відіграє суттєву роль в економічному розвитку регіону.

На сьогоднішній день сфера сервісу - одна з найважливіших соціально-значущих галузей міського господарства, що розвивається стійкими темпами і надає населенню міста близько 600 різних видів послуг. Особливо важливим є визначення місця сфери послуг в розвитку територіального комплексу господарства.

Слід зазначити, що тут перед компанією встає досить складна дилема: з одного боку, необхідні стандартизація та автоматизація послуг, з іншого - їх індивідуалізація. Цінова конкуренція вимагає зниження витрат виробництва послуг. Звідси тенденція до постійної стандартизації та автоматизації на підприємствах. Однак завоювання переваг у витратах загрожує втратою особистих контактів з клієнтом. Щоб забезпечити прийнятність послуг і домогтися переваг профілювання в конкурентній боротьбі, сервісні компанії вдаються до модульним принципом формування сервісного продукту з урахуванням індивідуальних запитів клієнта. Незважаючи на застосування стандартних модулів, специфічні запити споживача задовольняються відповідно до його індивідуальних вимог.

Отже, праця працівників, залучених до виробництва тієї чи іншої сервісної послуги, суворо регламентується з метою забезпечення з'єднання різних процесів обслуговування. При цьому сервісні технології, задіяні на всіх етапах виробництва послуги, пов'язані між собою; виробничий цикл реалізації послуги протікає ритмічно, без затримок і труднощів. Кожен споживач охоплюється усіма видами обслуговування, передбаченими технічною документацією по даному виду послуг і закріпленими в певних вимогах.

Список використаних джерел:

1. Сенюк Ю.В. Просторово-діяльнісний розвиток територіальних громад: інноваційно-інвестиційні пріоритети стратегії розвитку міської агломерації / Ю. Сенюк. – К. : УАН, 2011. – 52 с.
2. Остафійчук Я. Пріоритети розвитку промисловості міста Києва / Я. Остафійчук // Національне господарство України: теорія та практика управління: зб. наук. праць – К. : Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2009. – 320 с.
3. Польова І.М. Система залучення іноземних інвестицій в Україну в процесі глобальної сервісизації : дис. канд. екон.наук : 08.00.02 / І.М. Польова. – Тернопіль, 2008. – 256 с.
4. Пугачевська К. Організація і підвищення ефективності діяльності спеціальних економічних зон (за матеріалами СЕЗ України) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / К. Пугачевська. – Ужгород, 2003. – 21 с.
5. Іксарова Н. Зовнішня торгівля послугами як пріоритетний напрямок економічного розвитку в умовах глобалізації / Н. Іксарова // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія» : зб. наук. праць. – Луцьк : ЛНЕУ, 2008. – №5 (20). – 317 с.

УДК 658.152

**РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
ІНТЕГРОВАНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

Войтків Т. І.

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
кафедра фінансів*

e-mail: voitkiv92@gmail.com

Лохман І. В.

ПАТ «Укртрансгаз»

Модель розвитку провідних економік світу поєднує ринкову організацію та орієнтацію на економічний інтерес виробництва з перевагами великого виробництва, при цьому формуються різноманітні інтегровані внутрішньогалузеві і міжгалузеві фінансово-виробничі структури.

Значно результативнішими і ефективнішими можуть стати інтеграційні механізми з боку суб'єктів господарювання, які ґрунтуються на розрахунку економічного ефекту та створенні економічного інтересу [1]. Для підприємств газового комплексу України з метою удосконалення економічних взаємовідносин, крім вертикальної інтеграції (напр. НАК «Нафтогаз України») є можливою і горизонтальна інтеграція, яка сприятиме внутрішньогалузевому

кооперуванню через формування газових кластерів (напр. Західноукраїнського).

Кожне з підприємств – учасників кластера – в таких умовах має постійно диверсифікувати на інноваційній основі як види діяльності, так і продукти, відсікаючи напрями, які не погоджуються із корпоративною, конкурентною і функціональними стратегіями кластера – економічного зростання підприємства. Відповідно менеджменту підприємств доведеться передбачити зміну фаз циклу попиту продукції і переглядати стратегію підприємства з урахуванням змінних умов конкуренції на газовому ринку.

Інноваційна активність підприємства може стати одним із основних умов формування його конкурентоспроможної стратегічної перспективи, засобом утримання і розширення ринкового сегменту. Тому підприємства, переборюючи економічні труднощі, повинні зосереджувати увагу на підвищенні інноваційної активності шляхом здійснення нових розробок у галузі продуктових і технологічних інновацій. Впровадження інновацій на інноваційно активних підприємствах все більше розглядається ними як ефективний спосіб підвищення конкурентоспроможності продуктів, підтримання високих темпів розвитку і досягнення прийняттого рівня доходності [2].

Слід підкреслити ті групи факторів, що визначають інноваційну активність підприємств, так як вони мають безпосередній вплив на фінансово-економічний результат кластера – синергетичний ефект інтеграційних процесів:

1. Зовнішні або загальноекономічні чинники (політичні, правові, чинники, тенденції інноваційної діяльності в державі, розвиток інноваційної інфраструктури тощо), які відбивають вплив макросередовища.

2. Зовнішні регіональні фактори (частка регіону в інноваційній діяльності держави, обсяг і структура інноваційних інвестицій регіону, його інноваційна інфраструктура, підтримка інновацій регіональними органами влади, інвестиційна привабливість регіону тощо).

3. Внутрішні фактори (галузева приналежність підприємств, наявність пільг і державної підтримки, матеріальних, фінансових, інформаційних та трудових ресурсів, фінансовий стан і результати діяльності виробника тощо) [3].

Характеризуючи розвиток інноваційної активності газових підприємств для аналізу можливої їх участі в кластерному об'єднанні, слід звертати увагу на інтенсивність здійснення інновацій (ступінь інноваційності) та швидкість здійснення інновацій (їх дифузії).

Проте не слід забувати і про недоліки, які можуть виникнути при створенні нових форм інтегрованих організацій, зокрема, втраті самостійності у прийнятті стратегічних рішень та формуванні бюджетів за місцем знаходження підприємства, на відміну від консолідованих бюджетів, які існують сьогодні.

Однак, як свідчить зарубіжний досвід розвинених країн основу їх виробничого потенціалу складають крупні корпорації, які дозволяють сконцентрувати матеріальні, людські і фінансові ресурси на вирішення складних науково-технічних і виробничих проблем, які забезпечують високу конкурентоспроможність таких корпорацій та активізацію відтворювальних процесів [1].

Список використаних джерел:

1. Мазур Г. Ринкові інтегровані форми територіально-виробничої організації регіонального АПК та їх результативність / Г.О. Мазур. //Вісник Хмельницького національного університету, 2014. – № 3. – Том 2 (212). – С. 171.
2. Касьян З. Аналіз та формування складових інноваційної активності підприємств легкої промисловості / З.Е. Касьян //Вісник КНУТД, 2012. - №2.
3. Бондаренко Н.М. Напрями підвищення інноваційної активності промислових підприємств // Донбас-2020: перспективи розвитку очима молодих вчених: Матеріали V науково-практичної конференції. м. Донецьк, 25-27 травня 2010 р. – Донецьк, ДонНТУ, 2010. – 973 с.

УДК 658:330.341.1

ПРОБЛЕМИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ХАРТІЙ (ТРЕТЬОГО ЕНЕРГОПАКЕТУ) КРАЇН ЄС В ЕНЕРГЕТИЦІ УКРАЇНИ

Б. В. Гречаник

***Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: bvgrechanyk@gmail.com***

Галузь енергетики України впродовж уже доволі тривалого часу “незмінно” перебуває на останніх позиціях у рейтингу ефективності серед галузей країн європейської спільноти. Її “системне реформування”, яке анонсувалось 3 роки назад і передбачало здійснення поетапних покрокових змін в енергетичній сфері національної економіки (з метою приведення її у відповідність до стандартів і норм Європейського Союзу) на жаль почало “пробуксовувати” ще на самих перших стадіях її здійснення. При цьому ключовою проблемою перебігу процесу модернізації вітчизняної енергетичної галузі — на цьому етапі — була і залишається проблема адаптації вітчизняного законодавства у сфері енергетики, до норм спільного лібералізованого електроенергетичного та газового ринку ЄС. Саме тому, усі питання, які пов’язані у першу чергу з процесом імплементації Україною енергетичної хартії країн ЄС “Третій Енергопакет” сьогодні набули особливої гостроти і потребують невідкладного їх вирішення.

Нині беззаперечним є той факт, що приєднання України до Енергетичного Співтовариства забезпечить прозорі та прогнозовані механізми формування тарифів на енергоносії, сприятиме залученню інвестицій в галузь, дасть змогу ефективніше використовувати наявний експортний потенціал [1]. Разом з тим, слід зазначити, що процес активної фази формування і розвитку ефективної та дієвої моделі функціонування енергетичного простору країн європейської спільноти тривав близько 15 років — з кінця 90-их років XX століття і до кінця “нульового” десятиліття XXI століття — фактично, до прийняття Третього енергопакету [2].

Енергетичний пакет — це набір директив Євросоюзу в сфері поставок газу та електроенергії, а також пов’язаних з ними нормативних актів [2]. Принагідно зауважимо, що прийняття Першого енергопакету (19.12.1996 р.) було потрібне для підвищення ефективності енергосектора й конкурентоспроможності економіки країн європейської спільноти загалом.

Головна мета Другого пакету директив (він був затверджений у червні 2003 р.) — створення передумов для розвитку вільної конкуренції на європейському енергоринку. Зокрема у цьому пакеті було сформульовано вимоги про необхідність поділу вертикально інтегрованих компаній (на практиці це означало, що, наприклад, у секторі природного газу діяльність компаній, що його транспортують, повинна бути відокремлена від діяльності з видобутку та дистрибуції газу. При цьому, такий поділ не передбачав “поділу власності”) [2].

Необхідність розроблення і прийняття Третього енергопакету була зумовлена скаргами дрібних трейдерів, що скаржились на обмеження їм у доступі до розподільчих мереж, через “агресивну” діяльність великих енергетичних компаній [2]. Його особливість — заборона компаніям одночасно і продавати, і транспортувати газ та електроенергію, При цьому компаніям-монополістам пропонується продати транспортні мережі або віддати управління ними незалежному операторові. Крім того, в документах чітко передбачено гарантії доступу третім сторонам до газотранспортних потужностей [2].

Проведений аналіз змісту та особливостей Другого і Третього енергетичного пакету дозволяє зробити деякі проміжні висновки та узагальнення:

– імплементація Україною Третього енергопакета ЄС вплине не лише на одну її галузь — галузь енергетики, — а й на усі сфери національної економіки (а отже і на усі процеси, що відбуваються в суспільстві);

– процес імплементації Україною Третього пакету директив ЄС, який за своїм змістом є масштабним, глибинним і комплексним, не може не характеризуватись масштабністю, глибинністю і комплексністю. В свою чергу, це означає, що такий процес буде складним (і з точки зору кількості

компонентів, напрямів, етапів, учасників, і з точки зору управління ним) і тривалим у часі;

– “цивілізаційна віддаленість” країни, яка імплементує Третій енергетичний пакет від “середнього” рівня соціально-економічного розвитку країн ЄС суттєво впливає на перебіг процесу його імплементатії: чим більша “цивілізаційна віддаленість”, тим перебіг процесу буде складнішим і тривалішим [3].

Наведені вище деякі узагальнення вказують на необхідність проведення аналізу стану і перебігу процесу імплементатії Третього енергопакету Україною з метою ідентифікації "вузьких місць" та визначальних стримуючих його факторів. При цьому слід зауважити, що такий аналіз доцільно проводити (згідно рекомендацій Секретаріату Енергетичного Співтовариства (ЕС) [4]) за чотирма ключовими критеріями (або “критеріями аналізу”) статусу імплементатії Третього енергопакету, зокрема: 1) забезпечення прозорого та недискримінаційного доступу третіх осіб (так званий принцип “third party access” (ТРА)); 2) забезпечення вільного потоку газу та конкурентних умов; 3) відповідні заходи щодо інфраструктури; 4) розмежування оператора ГТС (так званий критерій “Unbundling”).

Таким чином, на основі результатів дослідження щодо стану реалізації Плану дій Україною як учасницею Енергетичного Співтовариства з імплементатії Третього енергопакету за чотирма ключовими критеріями-напрямами, можна констатувати про необхідність здійснення цілого ряду конкретних заходів, відповідно до кожного з чотирьох напрямів дослідження:

– за напрямом №1 — “забезпечення прозорого та недискримінаційного доступу третіх осіб” (цей напрям ґрунтується на дотриманні принципу “third party access”) — Україні необхідно: 1) встановити механізми розподілу енергетичних потужностей і правил врегулювання перевантажень, які нададуть доступ до аверсного та реверсного режимів третім особам; 2) встановити ринкові механізми балансування потужностей; 3) розробити прозорі та недискримінаційні правила тарифікації, які не зашкодять транскордонній співпраці;

– за напрямом №2 — “забезпечення вільного потоку газу та конкурентних умов” — наша держава повинна: 1) оптимізувати актуальні потужності в обох напрямках, включно з так званим “віртуальним реверсом”; 2) забезпечувати опублікування так званих “вимог прозорості” (відповідно до Regulation (EC) 715/2009 (Директива Європарламенту та Ради ЄС) на інформаційній платформі прозорості ENTSOG (European Network of Transmission System Operators for Gas));

– за напрямом №3 — “відповідні заходи щодо інфраструктури” — Україні необхідно: 1) затвердити угоди щодо інтерконекторів; 2) забезпечити міждержавний механізм розподілу витрат (відповідно до Regulation (EU)

347/2013); 3) забезпечити узгоджений механізм діяльності об'єднаних систем країн-членів ЄС і країн-учасниць ЕС;

– за напрямом №4 — “розмежування оператора ГТС” — наша держава має: 1) розмежувати та затвердити оператора ГТС відповідно до вимог Третього енергопакету ЄС; 2) розробити і прийняти правила сертифікації оператора ГТС.

Список використаних джерел:

1. Ліп В. Енергетична політика сталого розвитку як вектор інтеграції Україна-ЄС / В. Ліп // Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. – 2016. – № 4. – С. 158–176.

2. Хто завалив роботу за Третім енергопакетом? [Ел. ресурс]. — Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/energy_market/hto-zavaliv-robotu-za-tretim-energoraketom-.html

3. Гречаник Б. В. Природні монополії: проблеми функціонування та реорганізації в контексті розвитку нафтогазової промисловості. / Б. В. Гречаник // Науковий вісник ІФНТУНГ, Серія “Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості”. – 2016. – №2 (14). – С. 52 – 58.

4. Україна інтегрується в європейську газотранспортну систему. Чи є прогрес? [Ел. ресурс]. — Режим доступу: https://www.euointegration.com.ua/articles/2017/02/27/7062248/view_print/

УДК 005.56

ПРО КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ПАРТНЕРСЬКОЇ ВЗАЄМОДІЇ ОСВІТИ, НАУКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

М. О. Данилюк

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

email: econpid@nung.edu.ua

Купчак В. Р.

ПАТ «Волиньобленерго»

На нинішньому етапі розвитку національної економіки відбувається нагальна необхідність у реформуванні багатьох її секторів. Серед найбільш важливих можна виділити реформування вітчизняної вищої освіти, адже модель розвитку України сьогодні – це «економіка, що базується на знаннях». Даній проблемі присвячено чимало праць вітчизняних науковців, в яких зроблено акцент на актуальні проблеми модернізаційних зрушень у системі вищої освіти в контексті входження України до європейського освітнього простору. Разом з тим для комплексного вирішення проблеми реформування вищої освіти необхідне обґрунтування нових теоретичних підходів до

партнерської взаємодії як єдиної системи з певними інтеграційними властивостями. Назріла необхідність перегляду механізмів формування партнерських відносин для організації проведення інноваційної діяльності в багатьох сферах. Сьогодні наша університетська освіта і наука основана на інерції розвитку і може стати рушійною силою тільки тоді, коли в науці та освіті, так як і в бізнесі, будуть створені нові форми відносин.

Актуальність формування таких відносин пояснюється тим, що однією із світових тенденцій є ліквідація науково-дослідних підрозділів на виробничих підприємствах або їх трансформація у сучасні наукові центри з якісно оновленими цілями та мотивами діяльності. Створення таких наукових центрів супроводжується пошуком наукового потенціалу в інших країнах, які можуть забезпечити зниження витрат на створення нових знань, що є основою розвитку інтелектуального капіталу підприємств. Делокалізація потенціалу наукових послуг в країни, які володіють високим фаховим рівнем персоналу, залученого до наукових досліджень, дає Україні шанси скористатися світовими тенденціями. Враховуючи низку переваг, притаманних поки що вітчизняній освіті та науці щодо якості підготовки різногалузевих фахівців, шанси скористатися поширенням офшорингу процесів знань є цілком реалістичними. Разом з тим, дані можливості можуть використати вітчизняні суб'єкти господарювання - переорієнтуватися на отримання наукових послуг від зарубіжних наукових центрів. Тому актуальною для вітчизняних університетів є потреба швидкої реакції на глобальні виклики, зміни парадигми розвитку.

Робоча гіпотеза концепції партнерських відносин зводиться до наступного:

- процес взаємодії вітчизняної університетської науки, освітянських послуг та бізнесової діяльності є недостатньо розвинутий, потребує більш поглибленого дослідження та активізації;

- визначитися з основними принципами, формами та інструментами інтеграційної взаємодії, в межах якої наука, освіта та бізнес генеруватимуть синергетичний ефект, який буде розподілятися між усіма залученими суб'єктами.

Метою даного дослідження є формування концептуальних засад для налагодження та реалізації партнерських відносин «трикутника знань» - вищої освіти, наукових досліджень та підприємництва.

Сучасне трактування сутності партнерства можна представити у розрізі багатьох наукових підходів, але аналізуючи та узагальнюючи розмаїття дефініцій можна зробити висновок, що партнерські відносини – це процес створення, підтримки та розширення тісної співпраці між окремими суб'єктами з метою отримання певного результату, який може набувати різних форм для кожної зі сторін. Однак, нинішня практика свідчить про відсутність ефективної співпраці складових «трикутника знань» з таких причин [1,2,3]:

- переважно більшість науково-дослідних робіт намагаються фінансувати

за рахунок бюджетних коштів та грантів;

- недостатня поінформованість бізнесу про науково-технічні можливості ВНЗ;

- нерозуміння бізнесом реалій і умов роботи вітчизняних ВНЗ та навпаки;

- несприятлива демографічна ситуація, яка з кожним роком загострює проблему підготовки в достатній кількості висококваліфікованих фахівців;

- орієнтованість бізнесу лише на швидке отримання економічної вигоди, а не на довгострокові проекти;

- відсутність тісного взаємоз'язку між освітньою та науковою діяльністю;

- проблеми конфіденційності інформації;

- низький рівень якості дослідницької та інноваційної діяльності у багатьох ВНЗ;

- недостатність фінансових ресурсів у суб'єктів реального сектору економіки для розширення партнерства з ВНЗ;

- пасивна і консервативна позиція ВНЗ щодо розробки нових перспективних освітньо-професійних та освітньо-наукових програм;

- відсутність організаційно-економічного механізму інтеграційної взаємодії складових «трикутника знань».

Кожна з цих причин є вагомою. Так, наприклад, наявні тренди у фінансуванні наукових досліджень в Україні не можуть забезпечити належної конкурентоспроможності наукового та бізнес-секторів, що робить вітчизняну економіку низько інноваційною та технологічно відсталою. Забезпечення можливості збільшення витрат на фінансування наукових досліджень вітчизняними суб'єктами господарювання дозволило би активізувати людський чинник, пришвидшити розвиток інтелектуального капіталу, а разом з тим - отримати резерви зниження витрат з дефіцитного Державного бюджету, спрямування цих коштів на підвищення соціального рівня життя громадян.

Назріла необхідність розглянути організацію партнерських відносин з науково-творчої точки зору. Здебільшого творчі задуми дещо непередбачувані, часто вони видаються непевними, довільними, заснованими на методі проб та помилок. Тому необхідно насамперед сформувавши концептуальний підхід до відображення сутності партнерства (рис. 1).

Для організації саме такого партнерства, на наш погляд, можна використати відому «теорію зацікавлених сторін» (ТЗС), яку закладено в основу багатьох концепцій, що значно розширює сферу стратегічного управління, у нашому випадку вищого навчального закладу.

На думку Т. Дональдсона та Л.Престона [4] ТЗС має такі відмінності від інших теорій:

1. Теорія зацікавлених сторін призначена одночасно описувати й визначати структуру і функціонування певного суб'єкта господарювання.

2. Теорія зацікавлених сторін розглядає підприємства як організаційний об'єкт, через який численні та різноманітні учасники вирішують свої численні завдання.

3. Теорія зацікавлених сторін є загальною й всебічною, але у той же час має також і практичну цінність.



Рис. 1 Графічна інтерпретація концептуального підходу до відображення сутності партнерства

Практична цінність ТЗС може бути відчутною лише тоді, коли правильно визначено склад сторін, співвідношення інтересів, розроблено систему вимірювання та оцінки взаємного впливу різних сторін. Впровадження даної теорії у практичну сферу потребує відповідних інструментів, серед яких, на наш погляд, вдалою є система показників відповідальності (ASC – Accountability Scorecard). Вона призначена для пошуку своєрідного «балансу інтересів» між ВНЗ та зацікавленими сторонами. Взаємозв'язки між усіма сторонами розглядаються, з одного боку, як внески, а з другого – як стимули (вигоди), що компенсують зроблені внески. На наш погляд, зацікавленими сторонами для ВНЗ можна вважати: суб'єкти господарювання; науково-педагогічний персонал; студенти (аспіранти) та місцева влада (рис.2).

В сучасних соціально-економічних умовах ВНЗ вимушені вступати у конкурентну боротьбу за доступ до економічних ресурсів, розробляти поточні та перспективні заходи щодо зміцнення свого наукового та інфраструктурного потенціалу, а також їх раціонального використання. При цьому об'єктивною необхідністю є потреба у використанні принципів та інструментів стратегічного управління ВНЗ на основі збалансування сформульованих цілей, наявних можливостей та ресурсів, а також викликів внутрішнього та зовнішнього середовища [5].

Оцінюючи загальну картину налагодження партнерських стосунків у «трикутнику знань» через концепцію зацікавлених сторін, можна зробити висновок, що ці процеси знаходяться на початковому етапі. Це пояснюється як суб'єктивними причинами, так і об'єктивними обставинами. Серед них – надто тривалий пошук правильного вибору основних напрямів співпраці між партнерами, які би максимізували цінність таких стосунків для кожної із сторін.

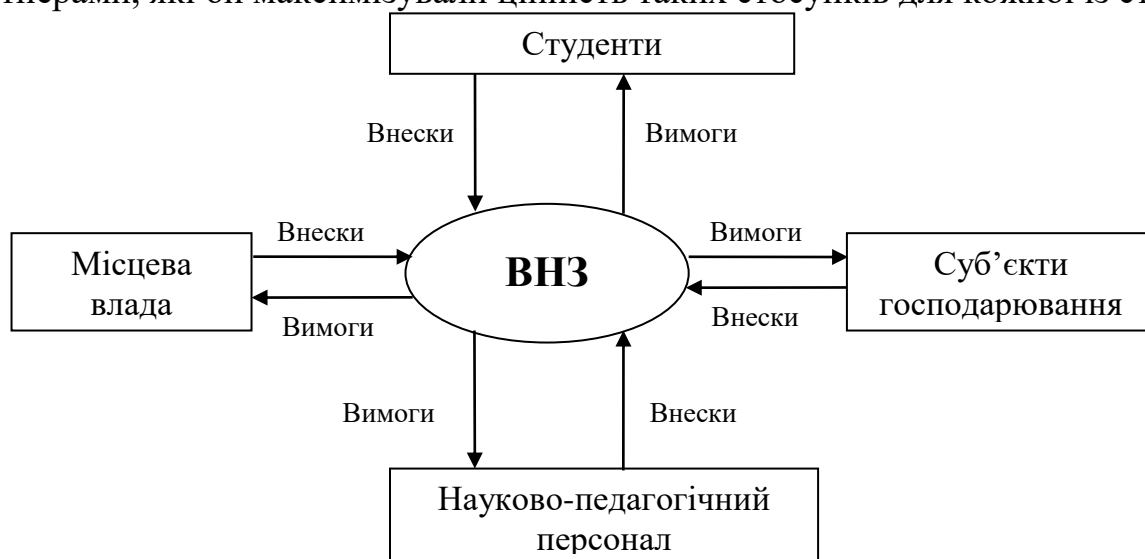


Рис. 2 Структура моделі ASC для вищого навчального закладу

Окрім цього, незначною є кількість успішних суб'єктів господарювання, які здатні вийти за рамки стратегії виживання і приступити до розробки стратегії партнерських відносин, розроблення та реалізації локальних та регіональних програм розвитку. Потрібно створювати умови і правила для стимулювання та пошуку оптимальної моделі партнерства у нинішніх умовах, розробляти ефективний організаційно-економічний механізм її реалізації через концепцію зацікавлених сторін.

Список використаних джерел:

1. Берча О.М., Сочка К.А. Сучасний стан та перспективи розвитку партнерства університетів та бізнесу (на матеріалах ДВНЗ «УЖНУ») / О.М. Берча, К.А.Сочка // Наук. вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2013. Випуск 4(41). С.113-119.
2. Калашнікова С.А. Ідентифікація сучасних орієнтирів розбудови вищої освіти / С.А. Калашнікова // Вища освіта України. – 2014 - №3. С.12-23.
3. Бакушевич І.В., Гошинський А.В., Слава С.С. Використання міжнародного досвіду для мережевої взаємодії бізнесу, освіти і науки в Україні / І.В.Бакушевич, А.В.Гошинський, С.С.Слава // Наук. вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2015. Випуск 1(45). С.90 - 93.

4. Donaldson, T. and Preston, L. (1997) «The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications», *Academy of Management Review*, No. 1, pp. 65–66.

5. Економічні аспекти проблеми розвитку вищої освіти в Україні /монографія/ за ред. чл-кор. НАПНУ І.М. Грищенко. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 478 с.

УДК 338.23

СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА У СТРУКТУРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

О. Г. Дзьоба, Н. І. Ставнича

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: reg@nung.edu.ua*

Безпека є необхідною умовою життя, а відтак і першочерговою потребою кожної людини. Будь-яка людина потребує захисту від різноманітних небезпек, а сам механізм захисту в цивілізованому суспільстві забезпечує держава. У статті 3 Конституції України [1] підкреслюється, що людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека визнаються найвищою соціальною цінністю.

Згідно з Законом України «Про основи національної безпеки України» [2] національна безпека України забезпечується шляхом проведення виваженої державної політики відповідно до прийнятих доктрин, стратегій, концепцій і програм у таких сферах, як політична, економічна, соціальна, воєнна, екологічна, науково-технологічна, інформаційна тощо (ст. 5).

З'ясування сутності соціальної безпеки в структурі національної безпеки держави потребує розгляду її з протилежної точки зору — небезпеки як явища, яке реально або потенційно здатне впливати на розвиток, виступати формою загострення суспільних суперечностей. Сучасний тлумачний словник української мови, небезпеку визначає як «можливість, ймовірність якогось лиха, нещастя, шкоди й таке інше» [3, с. 307]. Рудніченко Є. М. у своїй праці [4, с.189] вважає небезпекою таку реальність, яка може порушити стан рівноваги суб'єктів і призвести до негативних наслідків. Джерелами негативних наслідків виступають умови й чинники, які за певних обставин самі по собі або в різній сукупності виявляють ворожі наміри, шкідливі властивості, деструктивну природу й мають природне, техногенне або соціальне походження.

У сучасній теорії безпеки прийнято розрізняти небезпеку як таку, що, у цілому, усвідомлюється, але не як фатальна ймовірність завдання шкоди, що визначається наявністю об'єктивних і суб'єктивних чинників, які володіють

загрозливими, вражаючими властивостями; і загрозу як найбільш конкретну та безпосередню форму небезпеки або сукупність умов і чинників, що створюють небезпеку інтересам громадян, суспільства й держави, національним цінностям і національному способу життя.

Оскільки гарантом національної безпеки є держава, то на неї покладено функції створення й підтримка такого соціального, економічного, політичного, міжнародного становища країни, яке б забезпечувало сприятливі умови для розвитку особистості, суспільства і держави. У своєму дослідженні ми у складі національної безпеки виділяємо соціальну безпеку, яку повинна забезпечити соціальна сфера, що по суті інтегрує загрози, що стосуються інших сфер життя держави.

Матеріали досліджень вказують на те, що основними загрозами соціальній безпеці є: бідність (відносна та абсолютна); майнова диференціація суспільства; соціальна нерівність; відчуженість значної кількості громадян від суспільного життя, звуження їх доступу до освіти, медицини і культури; низький рівень охоплення бідного населення соціальною підтримкою. Перелічені загрози досягли масштабів, які можуть становити реальну загрозу національній безпеці держави.

Так, в доповіді ООН, яка оприлюднена у березні 2017 р., наведено індекс людського розвитку України, що становить 0,743. Це відповідає 84-е місцю серед 188 країн. З 1990 р. вищезазначений індекс підвищився на 5,2 %, тривалість життя зросла на 1,3 роки, середня тривалість навчання збільшилася на 2,2 роки, ВВП на душу населення знизився на 31,9 %. Разом із цим, показники України, що відображають рівень розвитку її соціальної сфери, залишаються нижчими за середні показники країн, що належать до групи з високим рівнем людського розвитку, і нижчими за середні показники країн Європи і Центральної Азії [5].

Довготривала невирішеність соціальних проблем у переважній частині українського суспільства сьогодні виступає одним із основних чинників виникнення та розвитку низки загроз у різних сегментах національної безпеки. Йдеться, зокрема, про дестабілізацію суспільно-політичних процесів, загострення конфліктів на національному і релігійному ґрунті, формування сепаратистських настроїв в окремих регіонах та групах населення, зневіру у дієздатності влади, вимивання з країни кваліфікованої робочої сили тощо [6].

Невтішні результати дослідження Інституту демографії та соціальних досліджень імені Птухи. Рік тому за межею бідності жили трохи більше 28% українців, а зараз їх стало 58%. Відносний показник бідності в Україні майже не змінюється. Зараз за межею бідності проживають близько 23 відсотків сімей, де є пенсіонери, і близько 38 відсотків сімей з двома дітьми [7].

Таким чином, питання щодо стану соціальної безпеки, як однієї зі складових національної безпеки, є надзвичайно актуальним для України на сучасному етапі розвитку.

Список використаних джерел:

1. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Закон України «Про основи національної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
3. Сучасний тлумачний словник української мови. [Текст] - К.:Кобза, 2005. – 544с.
4. Рудніченко Є. М. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки / Рудніченко Є. М // Економіка Менеджмент Підприємництво. - № 25 (I) / 2013 - С. 188-195.
5. Доповідь ПРООН про стан людського розвитку 2016 році [Електронний ресурс].- Режим доступу : <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/presscenter/pressreleases/2017/03/30/too-many-lives-scarcely-touched-by-human-development-progress-un-report-finds/>
6. Ільчук Л. Основні загрози та пріоритети соціальної безпеки в Україні [Електронний ресурс].- Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/26802/18Ilchuk.pdf?sequence=1>
7. Експресо. Український інформаційний медійний портал [Електронний ресурс].- Режим доступу : http://espresso.tv/news/2016/10/09/riven_bidnosti_v_ukrayini_zris_vdvichi

УДК 338.2:330.3

ПАРТНЕРСТВО МІЖ ОРГАНАМИ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ ТА ОСВІТИ ДЛЯ РОЗВИТКУ НАФТОГАЗОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

Г. В. Карп

Міністерство енергетики та вугільної промисловості України

Нафтогазова промисловість України відіграє важливу роль не лише у складі вітчизняного паливно-енергетичного комплексу (ПЕК), а й усієї економіки загалом. Забезпечення достатнього рівня розвитку нафтогазового комплексу (НГК) виступає необхідною умовою стабільного розвитку країни, оскільки окрім комерційної діяльності, підприємства цього комплексу відіграють важливу соціальну роль, забезпечуючи населення, бюджетні

установи та комунальних споживачів природним газом за цінами, що встановлюються державою. Проте обмеженість власних енергоносіїв ставить країну під загрозу залежно від їх зовнішнього постачання, що спричиняє не тільки економічну, а й політичну дестабілізацію. Зважаючи на стан галузей вітчизняного господарства при умові браку продуктів паливно-енергетичного комплексу, перспективи функціонування сучасного нафтогазового комплексу України є доречними.

Нині у галузях нафтогазового комплексу ще зберігаються умови господарювання, не адекватні принципам ринкової економіки, діє низка чинників, що негативно впливають на функціонування і розвиток НГК. Відтак серед основних чинників, що стримують розвиток комплексу, можемо визначити такі:

- відставання розвитку сировинної бази (через недостатність інвестицій мають місце недостатні обсяги розвідувального буріння, сейсмозвідки; приріст розвіданих запасів не компенсує навіть їх поточний видобуток; зростання витрат на освоєння сировинної бази видобутку вуглеводнів);

- зависока залежність вітчизняного паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) від постачання енергоносіїв з однієї країни – Росії, або через її територію, що створює загрозу монопольного диктату цін на енергоносії та умов їх постачання;

- недостатність фінансового, інвестиційного та науково-технологічного забезпечення (зокрема, обсяг фактично здійснених інвестицій не дозволяє компенсувати вибуття виробничих потужностей);

- значний знос основних виробничих фондів (близько 60%, що є зависокою величиною);

- деформація співвідношення цін на взаємозамінні енергоресурси;

- нереалістичність політики середньострокового планування та прогнозування в ПЕК;

- відсутність розвинутого і стабільного законодавства, що враховує повною мірою специфіку функціонування підприємств НГК.

Стрімка зміна інституційної структури енергетичних ринків із переважанням ліберальної концепції, посилення політики диверсифікації постачання енергоносіїв, розвиток транспортної інфраструктури призвели до зміни механізму ціноутворення на ринках енергетичних ресурсів, зокрема природного газу та електроенергії.

Ринок природного газу є однією з найважливіших складових паливно-енергетичного комплексу, стан розвитку якого впливає на рівень енергетичної безпеки кожної країни, відображаючись на рівні її політичної та економічної незалежності.

Тому в умовах ринкової економіки надзвичайно актуальною є стратегія реформування нафтогазового комплексу. Для зміцнення енергетичної безпеки,

забезпечення економіки країни енергоносіями та запобігання виникненню кризових ситуацій на ринку нафтопродуктів необхідно створювати стратегічний резерв нафти, сприяти функціонуванню справді лібералізованого ринку природного газу тощо.

Для з'ясування стратегічних напрямків розвитку нафтогазового комплексу в Україні розроблена ціла низка теоретико-методологічних підходів до визначення інноваційного потенціалу національного ПЕК, зокрема, визначення базових інновацій технологічного прориву у галузі. Кризовий стан ситуації на ринку нафти та нафтопродуктів істотно впливає на енергобезпеку держави, темпи та напрямки розвитку фактично усіх галузей матеріального виробництва. Асортимент продукції нафтопереробної промисловості надзвичайно широкий. Важливе місце серед різноманітних продуктів галузі займають палива, оливи, мастила, присадки, каталізатори та інгібітори корозії. Зростаючі вимоги споживачів до продукції, яка виробляється на підприємствах галузі, є рушійною силою світової нафтопереробної промисловості.

Провідне місце серед чинників, від яких залежить надійність економічного розвитку України, належить проблемі забезпечення виробництва та соціальної сфери паливно-енергетичними ресурсами.

У якості стратегічних напрямів слід визначити наступні завдання розвитку нафтового комплексу України, зокрема:

- стабільне, безперебійне й економічно ефективне задоволення внутрішнього й зовнішнього попиту на нафту та продукти її переробки;
- забезпечення стабільно високих надходжень до консолідованого бюджету;
- забезпечення політичних інтересів України на світовій арені;
- формування стійкого платоспроможного попиту на продукцію супутніх галузей економіки (обробної промисловості, сфери послуг, транспорту тощо).

Прогнозоване зростання світових цін на нафту та природний газ відбувається в умовах відносно стабільних цін на вугілля та ядерне паливо, що підвищує конкурентоспроможність гідравлічних, атомних і теплових електростанцій, які працюють на вугіллі та стимулює розвиток нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії. Тому перевага у структурі палива для виробництва енергії в Україні надаватиметься власному урану та вугіллю, що забезпечить певну стабільність паливної складової на електричну енергію та підвищить рівень енергетичної безпеки країни.

Водночас відставання темпів зростання цін на електричну енергію від цін на природний газ та нафту створює економічні умови для використання електричної енергії замість природного газу та мазуту у системах промислового та побутового теплозабезпечення.

З метою оптимізації режимів виробництва електричної енергії та підвищення коефіцієнта використання потужностей атомних енергоблоків

шляхом збільшення споживання електроенергії в години «нічного провалу» доцільно поетапно замінювати газовий нагрів системами акумуляційного електронагріву, які є споживачами-регуляторами, забезпечивши оптимальне управління зонними та диференційованими тарифами на електричну енергію. Це дозволить суттєво знизити обсяги споживання природного газу на потреби опалення.

Науково-методичний супровід реалізації основних стратегічних напрямів здійснюється на основі залучення всіх зацікавлених інституцій регіонального розвитку, громадських організацій, представників бізнесу, зокрема Інституту економіки та управління в нафтогазовому комплексі Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу, який повинен стати елементом механізму впровадження і підтримки нового типу відносин між органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та представниками недержавних кіл (бізнесу, науки, громадськості) і виконувати функції посередника між регіональними органами державної влади та недержавними установами під час реалізації дієвої регіональної політики держави. Як позитивний приклад можемо назвати візит делегації ІФНТУНГ в 2016 році до міністерства палива та енергетики для участі у формуванні стратегічних напрямів розвитку НГК для прориву у видобуванні власних нафти і газу.

Слід підкреслити і результативність доповіді вчених ІнЕУ ІФНТУНГ на слуханнях в комітеті палива та енергетики Верховної Ради в червні 2015 року щодо формування нової політики у розподілі рентних платежів між бюджетами різних рівнів. За результатами даних слухань, депутатами ВР ініційовано створення закону «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо зарахування рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 7-8, ст.49)», ухвалений Верховною Радою 20 грудня 2016 року №1793-VIII, який підписаний Президентом України і буде введено в дію з 01 січня 2018 року. Документом передбачається спрямування 2% рентної плати до обласних бюджетів, 2% – до районних і 1% – до бюджетів місцевого самоврядування за місцем розташування (видобутку) відповідних природних ресурсів. Виняток становлять бюджети міст республіканського та обласного значення і бюджети об'єднаних територіальних громад, які отримують 3% відповідно. 95% рентних платежів надходитиме до загального фонду державного бюджету.

Окремої уваги заслуговує науково-дослідна робота науковців Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу, за участю та під керівництвом яких ведуться розробки для потреб нафтогазового комплексу. Так, протягом останніх років виконувалася науково-дослідна робота «Науково-організаційні засади нарощування видобутку вітчизняних нафти і

газу та диверсифікації постачання енергетичних ресурсів для підвищення енергетичної безпеки України» та забезпечення виконання Стратегії сталого розвитку «Україна-2020».

Також активна участь членів відділення «Економіки нафтової та газової промисловості» УНГА у пропаганді наукової думки з настановами до прикладних проблем нафтогазової галузі, дає основи стверджувати про існування сучасного осередку економічних досліджень в галузі. Цим зумовлено широке членство у редакційних колегіях фахових наукових журналів: «Нафтогазова галузь України», «Науковий вісник ІФНТУНГ», «Регіональна економіка», «Інноваційні технології», «Інтелектуальна власність».

Безперечно наукова та суспільна діяльність науковців має бути спрямована на удосконалення структури управління вітчизняним нафтогазовим комплексом з метою оптимізації витрат і більш чіткого розподілення функцій між відповідними організаціями та установами, згідно уточнених стратегічних напрямів. Широке впровадження наукових розробок, які ґрунтуються на принципах оптимізації, відповідності, взаємовигоди, інтеграції, професіоналізму та максимальної вигоди, як новітнього бачення цілеспрямованого впливу на цей процес, мало би широкомасштабний позитивний результат для галузі загалом, та для окремих підприємств зокрема.

Саме співпраця між міністерством енергетики та науковою установою ІФНТУНГ дозволить розробити шляхи підвищення ефективності економічного розвитку НГК.

УДК 620.91(477)

ПЕРСПЕКТИВИ СИСТЕМИ ПІДЗЕМНОГО ЗБЕРІГАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

С. В. Король, О. Л. Ярошенко

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
ВРТП «Укргазэнергосервіс» ПАТ «Укртрансгаз»*

Глобалізаційні процеси в економіці проявляються через швидке зростаюче масове виробництво, глобалізацію споживання і торгівлі, винятково широке освоєння нових ринків, появу нових послуг, стирання будь-яких кордонів, ріст обміну товарами, послугами, технологіями між народами. Проте вони зачасту призводять до виникнення протиріччя між ростом економічної сфери та інших сфер людської життєдіяльності, спричиняючи макро- і мікрокризи – нездатність належним чином відповісти на виникнення нового якісного стану соціуму.

Сьогодні існує визнана багатьма концепція зміни взаємодії людства з навколишнім середовищем шляхом інституційних реформ, так звана концепція сталого розвитку, яка отримала широке визнання і поширення серед вчених

світу. Для реалізації стратегії сталого розвитку використовується системний підхід, при якому розглядається складна структура, що включає суспільну та екологічну системи, соціальну, економічну та природну взаємодію [1, с. 440].

Системне узгодження та збалансування цих трьох складових – завдання величезної складності. Зокрема взаємний зв'язок соціальної та екологічної складових приводить до необхідності збереження однакових прав сьогоденних і майбутніх поколінь на використання природних ресурсів. Взаємодія соціальної та економічної складових вимагає досягнення справедливості при розподілі матеріальних благ між людьми й надання цілеспрямованої допомоги бідним прошаркам суспільства. І, нарешті, взаємозв'язок природоохоронної та економічної складових потребує вартісної оцінки техногенних впливів на довкілля. Вирішення цих завдань — найголовніший виклик сьогодення для національних урядів, авторитетних міжнародних організацій та всіх прогресивних людей світу.

При цьому концепція сталого розвитку є однією з нових теоретичних доктрин, що покликана істотно допомогти у вирішенні існуючих негативних тенденцій функціонування світової господарської системи. Сутність її полягає у тому, що соціально-економічний розвиток має бути спрямований на гармонізацію еколого-економічного простору з урахуванням поточних інтересів і потреб кожної особистості і суспільства в цілому без загрози для інтересів і потреб майбутніх поколінь. Теоретичні дослідження сталого розвитку і глобалізації відбуваються паралельно, хоча ці явища тісно пов'язані та взаємообумовлені, при цьому вони є діалектично суперечливими. Виходячи з цього, головною проблемою є гармонізація і синхронізація сталого розвитку і процесу глобалізації, обґрунтування спроможності їх одночасної реалізації [2].

Вирішення глобальних проблем не можливе без узгодження дій та стратегій розвитку на всіх рівнях – від рівня світової спільноти в цілому і рівня окремих країн до рівня промисловості та конкретних підприємств. Результатом системного вирішення економічних, екологічних та соціальних проблем на всіх рівнях і буде забезпечення сталого розвитку [3].

Упродовж останніх років стан та тенденції розвитку підприємств газозабезпечення характеризуються як передкризові, що обумовлено фінансово-економічною кризою, яка охопила Україну, та несвоєчасним переходом на антикризове управління і вибором неадекватних інструментів його здійснення.

Глобалізаційні тенденції посилюють інтерес до нетрадиційних добровільних об'єднань підприємств, базованих на координації та локалізації фінансово-господарської діяльності з метою взаємодоповнення і посилення конкурентних переваг один одного та економіки в цілому. Найбільш поширеним інструментом антикризового управління підприємством є його

реструктуризація, можливими формами якої є реорганізація, реформування, трансформація тощо [4].

Прийнята 2015 року «Стратегія Сталого розвитку «Україна – 2020»», задекларувала впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі. Задля цього слід досягти забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя через відновлення макроекономічної стабільності, забезпечення стійкого зростання економіки екологічно невиснажливим способом тощо.

В енергетиці досягнення поставленої мета можливе через реалізацію програми енергонезалежності, головне завдання якої – забезпечення енергетичної безпеки і перехід до енергоефективного та енергоощадного використання та споживання енергоресурсів із впровадженням інноваційних технологій. Основними цілями державної політики у цій сфері є: зниження енергоемності валового внутрішнього продукту (на 20 відсотків до кінця 2020 року) шляхом забезпечення (впровадження) 100 відсотків обов'язкового комерційного обліку споживання енергоресурсів (енергії та палива), переходу до використання енергоефективних технологій та обладнання, зокрема через механізм залучення енергосервісних компаній, реалізації проектів з використанням альтернативних джерел енергії; забезпечення максимально широкої диверсифікації шляхів та джерел постачання первинних енергоресурсів, зокрема нафти, природного газу, вугілля, ядерного палива, нарощування видобутку вітчизняних енергоносіїв, запровадження прозорих конкурентних правил розробки та використання родовищ енергоносіїв; лібералізація ринків електричної і теплової енергії, вугілля та газу, перехід на нову модель їх функціонування; інтеграція енергосистеми України з континентальною європейською енергосистемою ENTSO-E; реорганізація публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України»» відповідно до Третього енергетичного пакету Європейського Союзу; модернізація інфраструктури паливно-енергетичного комплексу тощо [5].

Відтак розвиток газової промисловості України супроводжувався значним зростанням ролі і розширенням завдань підземного зберігання газу, основними з яких є: покриття сезонної нерівномірності газоспоживання; регулювання пікової (добової, місячної) нерівномірності газоспоживання; додаткове подавання газу споживачам у випадку аномально холодних зим за рахунок створення відповідних резервів газу; забезпечення надійності роботи газотранспортної системи шляхом резервування газу на випадок короткочасних аварійних ситуацій на газопроводах; забезпечення надійності експортних поставок газу; створення довгострокових державних резервів газу на випадок екстремальних ситуацій.

Таким чином, в сфері транспортування та зберігання газу можна подати декілька рекомендацій: спираючись на оновлену програму розвитку галузі, необхідним є відстоювання на міждержавному рівні пріоритетності транзиту природного газу із багатих ресурсами країн Центральної Азії у країни-споживачі газу Центральної та Східної Європи; доцільним є використання високого потенціалу з підземного зберігання газу для можливого створення на прийнятних умовах Східноєвропейського газового хабу; в підземному зберіганні газу необхідно застосувати енергоощадні технології при експлуатації сховищ [6].

Список використаних джерел:

1. Паливно-енергетичний комплекс України в контексті глобальних енергетичних перетворень. – Київ: Українські енциклопедичні знання, 2004. – 468 с.
2. Фоміна М.В. Сталий розвиток в умовах глобалізації: протиріччя та чинники [Електронний ресурс] / М. В. Фоміна. – Режим доступу: http://unier.km.ua/upload-files/_7_2011.pdf.
3. Вергун А.М. Концепція сталого розвитку в умовах глобалізації / А. М. Вергун, І. О. Тарасенко // Проблеми економіки організацій та управління підприємствами: Вісник КНУТД. – 2014. – № 2. – С. 207-218.
4. Фінансові аспекти іноваційного розвитку нафтогазового комплексу України: монографія [Л. Т. Гораль, І. Г. Фадєєва та ін.]. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, ФОП Б. Кузів, 2016. – 326 с.
5. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
6. Савків Б. П. Деякі питання функціонування газової промисловості України [Електронний ресурс] / Б. П. Савків. – Режим доступу: <http://geostrategy.org.ua>

УДК 629.113.004.5

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ТРАНСПОРТНІ СИСТЕМИ: СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ЗАСТОСУВАННЯ У ТРУБОПРОВІДНОМУ ТРАНСПОРТІ

Н. В. Люта

***Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: n.v.liuta@gmail.com***

Найбільш динамічний розвиток сучасної світової глобалізованої економіки і її вітчизняної складової є притаманним таким їх секторам, як інформаційні, видобувні, транспортні і переробні технології.

В зв'язку ж з тим, що в системі світового господарства поступово і неухильно зростають розриви між розміщенням джерел видобутку або продукування багатьох видів ресурсів та локалізацією їх споживачів – країн і громадян, ця проблема може бути вирішено тільки за рахунок розвитку і удосконалення діяльності всіх можливих видів транспортних систем. В зв'язку з цим, сучасні інтелектуалізовані транспортні системи (ІТС) з'являються у всіх без виключення видах переміщення на значні відстані великих обсягів товарів, людей, електроенергії, енергоносіїв тощо. Про це свідчать як роботи зарубіжних експертів [для прикладу, 1], так і напрацювання вітчизняних науковців у сферах автомобільних [2, 3, 4], залізничних [5, 6], водних [7, 8] і повітряних [9] транспортних систем, систем транспортування і розподілу електроенергії [10], трубопровідних транспортних систем (ТТС) [11, 12, 13].

Незаперечна і постійно зростаюча важливість ТТС в забезпеченні сталого розвитку світового господарства спричинена тим, що останнім часом саме цей вид транспорту стає критичним чинником транспортної інфраструктури для багатьох держав. Так, для прикладу, в США газопроводи визнані «критичною інфраструктурою» Департаментом Безпеки Вітчизни (Department of Homeland Security) як такої, що покриває понад 2/3 потреб країни в енергоносіях для забезпечення високих стандартів життя і функціонування економіки [13]. Очевидно, що не менш важливу роль ТТС відіграють у національних економіках України, РФ та країн Європейського Союзу.

Тому, за попередніми оцінками перспектив розвитку ТТС в умовах глобалізації світової економіки [14, 15, 16, 17] стає очевидно, що перспективи інтелектуалізації технологічних та управлінських процесів на цьому виді транспорту є потенційно дуже доцільним і багатообіцяючим процесом, масштабне впровадження якого вимагає попереднього теоретичного осмислення і ретельного обґрунтування.

На відміну від більшості вітчизняних авторів, які під інтелектуалізацією транспортних систем в більшості випадків розуміють виключно розширення використання в процесах, агрегатах і обладнанні апаратного і програмного забезпечення штучного інтелекту, нами в [12] було запропоновано ввести в обіг наступну дефініцію поняття «інтелектуалізовані трубопровідні транспортні системи» в наступному вигляді: магістральні і розподільчі ТТС, всі процеси управління якими в реальному часі здійснюються інтегрованими системами менеджменту з використанням комп'ютерних, інформаційних, комунікаційних та інтелектоорієнтованих технологій.

Деталізуючи зміст цього визначення слід наголосити на тому, що інтелектуалізацію функціонування ТТС доцільно здійснювати в комплексному режимі переведення функціонування магістральних і розподільчих ТТС на процеси і процедури управління, яке в реальному часі здійснюється одночасно людськими і технічними ресурсами інтегрованих систем управління і

менеджменту з використанням комп'ютерних, інформаційних, комунікаційних та інтелектуорієнтованих технологій.

Таким чином, реалізація принципів інтелектуалізованого управління діяльністю ТТС (особливо магістральних міждержавних) повинно відбуватися на засадах досягнення інтелектуального синергізму людського і штучного інтелекту системи управління, що дозволить уникнути існуючих сьогодні нічим не виправданих економічних втрат від масштабних політичних і економічних помилок емоційного інтелекту людської складової.

Список використаних джерел:

1. Fan Y. Intelligent Transportation Systems: What Do Publications and Patents Tell Us? / Y. Fan, A. J. Khattak, E. Shay // Journal of Intelligent Transportation Systems, 2007, 11:2, 91-103.
2. Алексієв О. П. Тенденції розвитку та практика інтелектуалізації транспортних машин та систем / О. П. Алексієв, О. В. Дзюбенко, С. М. Неронов, С. В. Пронін // Автомобільний транспорт. – 2009
3. Гайков, А. Р. Інтелектуальні транспортні системи в Україні / А. Р. Гайков, О. П. Євсєєва, О. В. Баранов, В. Ю. Баранов // Вісник НТУ «ХП». – 2014. – № 9 (1052). – С. 106-112.
4. Рудзінська О. В. Процеси розвитку автотранспортних технологій в інтелектуальних транспортних системах / О. В. Рудзінська, Я. В. Беззуб, В.П. Шумляківський // Вісник ЖДТУ. – 2016. - №2(77). – С. 230-237.
5. Кириченко Г.І. Концепція інтелектуальної транспортної системи управління процесами доставки вантажу / Залізничний транспорт України. – 2013. – №1. – С. 37-40.
6. Токмакова І. В. Інтелектуальні технології удосконалення адаптивного управління на залізничному транспорті / І. В. Токмакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Харків, 2015. - Вип. 50. - С. 309- 313.
7. Баранов Г. Л. Інтелектуалізація полієргатичних систем навігації та управління морськими танкерами газовозами / Г. Л. Баранов, Ї. В. Тихонов, Г. О. Джиджула, В. Л. Міронова // Системи озброєння і військова техніка. – 2013. - №2(34). – С. 59 – 63.
8. Бень А. П. Особливості побудови сучасних високоточних інтелектуальних систем управління рухом морських суден / А. П. Бень, І. В. Паламарчук // Морський та річковий транспорт. – 2016. - №1(14). – С. 4-10.
9. Свистунов В. А. Інтелектуальні системи керування з багаторівневим перетворенням інформації на авіаційному підприємстві [Електронний ресурс] / В. А. Свистунов // Авиаци.-косм. техника и технология. – 2012. – № 10. – С. 219–222.

10. Стогній Б. С. Еволюція інтелектуальних електричних мереж та їхні перспективи в Україні / Б. С. Стогній, О. В. Кириленко, А. В. Праховник, С. П. Денисенко // Технічна електродинаміка. – 2012. - №5. – С. 52-67.
11. Самойленко М. І. Інформаційні технології в розвитку трубопровідних транспортних систем: монографія. / М. І. Самойленко, Т. С. Сенчук; за ред. М. І. Самойленка; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2010. - 244 с.
12. Люта Н. В. Інтелектуалізовані трубопровідні транспортні системи / Н. В. Люта // «Управління соціально-економічним розвитком держави, регіону, підприємства». Матер. 2-ї Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. 01.11.-01.12. 2014 р. м. Полтава. – Ч.1. - Полтава: видавець ФОП Мирон І.А., 2014. – С. 446 – 448.
13. Кутуков С. Е. Использование интеллектуальных систем в мониторинге режимов эксплуатации нефтепроводов / С. Е. Кутуков, Ф. И. Бадиков, Г. Х. Самигуллин // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ogbus.ru/authors/Kutukov/kut2.pdf>
14. Hopkins Ph. Oil and Gas Pipelines: Yesterday and Today / Phil Hopkins / Penspen Ltd, 2007. – 9 p.
15. Egbunike N. J,iajulu. Are freight pipelines a pipe dream? A critical review of the UK and European perspective / Obiajulu N. Egbunike, Andrew T. Potter // Journal of Transport Geography. – 2011. – №19. – pp. 499-508.
16. Швидкий Е. А. Щодо обґрунтування доцільності досліджень і оцінки перспектив розвитку трубопровідного транспорту як глобальної альтернативи / Е. А. Швидкий, Н. В. Люта, В. П. Петренко, М. О. Лютий // Науковий вісник ІФНТУНГ. – 2014. - №1(36). – С. 103-109.
17. Люта Н. В. Світове господарство і перспективи розвитку глобалізованої системи трубопровідного транспорту: SWOT-аналіз / Н. В. Люта // Ukraine – EU. Modern technology, business and law : collection of international scientific papers : in 2 parts. Part 1. Modern priorities of economics, management and social development. Environmental protection collection – Chernihiv : CNUT, 2015. – pp. 183-185.
18. Ісаєва І. М. Аналіз характеристик нафтогазотранспортного комплексу України та ідентифікація проблем державного управління його ефективним використанням / І. М. Ісаєва // Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія «Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості». – 2013. - №1(7). – С. 10-22.

УДК 330.3:338.4:622

ФОРМУВАННЯ МОДЕРНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Степ'юк М.

УМГ «Прикарпаттрансгаз»

e-mail: mikelprokopiv@gmail.com

Проконів М.

ПАТ «Укртрансгаз»

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: mikelprokopiv@gmail.com

У сучасній економічній безпекології є декілька підходів до розуміння сутності економічної безпеки підприємства (захисний, діяльнісний, стійкісний, еволюційний, процесний, ресурсно-функціональний, конкурентний та гармонізаційний). Одні з підходів лише формуються, а іншим (захисний, діяльнісний, ресурсно-функціональний, гармонізаційний) вже належать міцні позиції в економічній безпекології підприємства [1]. Відомо, що головною метою економічної безпеки підприємства є забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування в даний час і забезпечення високого потенціалу розвитку та просування підприємства в майбутньому.

Найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів підприємства, необхідне для виконання цілей бізнесу, досягається шляхом запобігання загрозам негативних впливів на економічну безпеку підприємства і досягнення таких основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи підприємства, його фінансової стійкості і незалежності;
- забезпечення технологічної незалежності підприємства і досягнення високої конкурентоспроможності його технологічного потенціалу;
- ефективність корпоративних науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничої діяльності на стан навколишнього середовища;
- забезпечення безпеки персоналу підприємства, його капіталу, майна і комерційних інтересів тощо [1].

Ситуація в Україні не дозволяє говорити про забезпечення сталого економічного зростання, що впливає на національну й економічну безпеку держави в цілому. Процес формування ринкової економіки в Україні супроводжується трансформацією форм і методів державного регулювання, децентралізацією та диверсифікацією виробництва, зміною умов господарювання й зростанням конкурентної боротьби між підприємствами,

посиленням впливу зовнішнього середовища на діяльність суб'єктів господарювання, основною рисою якого є динамізм з ознаками невизначеності.

За таких обставин процес успішного функціонування й економічного розвитку українських підприємств багато в чому залежить від забезпечення їх економічної безпеки, ефективності корпоративного управління [2].

До факторів, що ускладнюють забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств, відносять нестабільність економічної та політичної ситуації, недосконалість законодавчої бази, неефективне управління без урахування його корпоративного характеру.

Все сказане вище є актуальним і для ситуації в газотранспортному секторі паливно-енергетичного сектору України. Зокрема, прийнятий в 2015 році Закон України «Про ринок природного газу», декларує засади функціонування ринку природного газу, заснованого на принципах вільної конкуренції, проте і сьогодні як такий ринок газу не існує, що відображається на діяльності газотранспортних підприємств і організацій, які є заручниками політичної ситуації в країні та за її межами. При цьому в законі не акцентується увага на економічному ризику, його суб'єктах та об'єктах, що призводить до однобічного трактування положень закону.

В системі магістрального транспорту природного газу корпоративна культура, як і загалом організаційна культура, увійшли у протиріччя із завданнями адаптації до ринкових вимог, прискореного економічного зростання та інноваційного розвитку.

Для формування модерної корпоративної культури газотранспортних підприємств насамперед треба відійти від ототожнення її з організаційною культурою, як це є сьогодні. На думку М. В. Семікіної, корпоративну культуру можна трактувати як підсистему організаційної культури підприємства, яка відображає сукупність певних цінностей, норм і моделей поведінки, які декларуються, поділяються й реалізуються на практиці керівниками підприємств та їх підлеглими (персоналом), доводячи свою ефективність у процесі адаптації до потреб внутрішнього розвитку організації та вимог зовнішнього середовища[3].

Культура конкурентоздатних компаній має явно виражену орієнтацію на майбутнє. Більшість рішень приймаються в умовах високого ризику. Співробітники працюють ґрунтовно, обачно, обережно, з терпінням й цілеспрямовано. Вони змушені переборювати тривалий період невизначеності в умовах мінімального зворотного зв'язку або її повної відсутності. Ця культура розвиває ініціативу, творчість, а також колективізм і групову діяльність.

Однак організація може формувати і змінювати її культуру двома способами:

- перетворюючи й демонструючи необхідні норми, цінності й принципи;

- формуючи й змінюючи «вторинні» ознаки культури, зокрема її економічну безпеку.

Актуалізовані нами шляхи можуть стати основою формування модерної корпоративної культури в газотранспортній системі України.

Список використаних джерел:

1. Козаченко Г. Економічна безпека підприємства: аналіз наявних визначень / Г.В. Козаченко, Т.М. Адаменко // <http://77.121.11.9/bitstream/PolNTU/170/1>

2. Малащенко В. Економічна безпека підприємства як чинник ефективного корпоративного управління / В. Малащенко // Вісник Національної академії державного управління, 2013. - №11. – С. 278.

3. Семикіна М. Феномен корпоративної культури в системі соціальних важелів якісного розвитку трудового потенціалу / М. В. Семикіна// Управління економікою: теорія та практика: Зб. наук. пр. — Донецьк: ІЕП НАНУ, 2013. — С. 343-353

СЕКЦІЯ 2

Підвищення конкурентоспроможності регіонів: проблеми та шляхи вирішення

STRATEGICZNA KARTA WYNIKÓW – BALANCED SCORECARD – DOŚWIADCZENIA WE WDRAŻANIU SYSTEMU POMIARU I OCENY DOKONAŃ PODMIOTU LECZNICZEGO BALANCED SCORE CARD – EXPERIENCES IN IMPLEMENTATION OF THE NEW SYSTEM FOR EVALUATION AND PERFORMANCE ASSESSMENT OF A HEALTHCARE UNIT

prof. nadz. dr hab. Joanna Jasińska
Wyższa Szkoła Mazowiecka w Warszawie
joanna@epoczta.pl

W celu zidentyfikowania wyzwań jakie stają przed podmiotami leczniczymi działających w warunkach konkurencji konieczne jest dokonania kompleksowej analizy czynników wpływających na funkcjonowania organizacji. Jako narzędzia systemu pomiaru i oceny dokonań przedsiębiorstwa wybrano koncepcję strategicznej karty wyników – Care Balanced Score Card (BSC). Karta wyników Care Balanced ScoreCard jest zrównoważoną kartą wyników korzystającą z metodologii opracowanej przed R.Kaplana i D.Nortona [Kaplan i inni, 2013]. Karta wykorzystuje specjalne pomiary do opisywania i śledzenia strategicznych kierunków organizacji na wszystkich poziomach.

Celem opracowania jest przedstawienie doświadczeń polskiego podmiotu leczniczego - Fresenius Nephrocare - działającego w środowisku i wdrażającym nowoczesne metody zarządzania. Fresenius Nephrocare Polska prowadzi kompleksową działalność leczniczą zarówno w obszarze ambulatoryjnej opieki specjalistycznej: poradnie nefrologiczne, stacje hemodializ i ośrodki dializy otrzewnowej i leczenie szpitalne.

Wdrażanie zarządzania w oparciu o zrównoważoną kartę wyników obejmowało kilka etapów: zmianę/budowę infrastruktury technicznej, wprowadzenie nowych metod leczenia, standaryzację metod leczenia, wdrożenie elektronicznego systemu przetwarzania danych EuCliD®, wdrożenie zintegrowanego systemu zarządzania jakością w tym ISO oraz ECO-controllingu. Innym obszarem zmian było zarządzanie zasobami ludzkimi i zmiana kultury organizacyjnej. Na podstawie praktyki okazało się, że BSC nie jest systemem zamkniętym i podlega stałej ewolucji a wdrożenie systemu zarządzania jakością jest elementem i bazą do jakichkolwiek dalszych działań. Szczególnie widoczny był związek pomiędzy jakością wykonywanych świadczeń medycznych, a jakością kwalifikacji kadry medycznej. Ważnym elementem było więc stworzenie mechanizmu wspomagającego indywidualny rozwój pracowników. Dla starszych pracowników istotne było stworzenie możliwości

rozwijania umiejętności komunikacyjnych i przywódczych, a także rozwój naukowy np. doktoraty i współuczestnictwo w międzynarodowych projektach badawczych. Dla młodszych pracowników ważne było stworzenie klarownej perspektywy zawodowej, mapowanie talentów i opracowanie indywidualnych ścieżek rozwoju kariery zawodowej obejmujących specjalizacje. Dążenie do równowagi między tymi dwoma procesami stało się dobrym rozwiązaniem prowadzącym do stabilizacji zespołu, a przede wszystkim zapewniło transfer umiejętności pracy w oparciu o zrównoważoną kartę wyników.

Bibliografia

1. Kaplan, R.S, Norton D.P. The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance. Harvard Business Review Feb. 2013.
2. Hamrol A., Mantura W., Zarządzanie jakością – teoria i praktyka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.

УДК 330.341.1

АНАЛІЗ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

I. P. Боднарук

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: uv@nung.edu.ua*

Інноваційний характер економіки все частіше визначає перспективи розвитку як окремого регіону так і країни, виступає головним фактором забезпечення конкурентоспроможності. Проте впровадження інновацій потребує відповідного фінансового забезпечення, пошук шляхів формування якого в умовах економічної кризи та зниження обсягів економічного зростання набуває особливої актуальності.

Відмітимо, що згідно аналізу інноваційного розвитку в Івано-Франківській області понад 80 % промислових підприємств останніми роками не здійснюють інноваційну діяльність. За даними Головного управління статистики області питома вага підприємств, що впроваджували інновації у 2015 році склала тільки 18,4 % [1], що свідчить про відсутність позитивних тенденцій у розвитку інноваційної сфери області.

Недостатній рівень фінансового забезпечення інноваційної діяльності є причиною такої ситуації. У 2014-2015 рр. і так недостатні обсяги фінансових коштів зменшуються у порівняно з попередніми роками, а саме з 152765,9 тис. грн. у 2011 р. до 92189 тис. грн. у 2015 р., що в значній мірі і знижує інноваційну активність.

Інноваційна діяльність промислових підприємств області протягом останніх 5 років фінансується за рахунок власних фінансових ресурсів, частка яких у загальній сумі витрат на інноваційну діяльність у 2015 році склала 76% (рис.1).

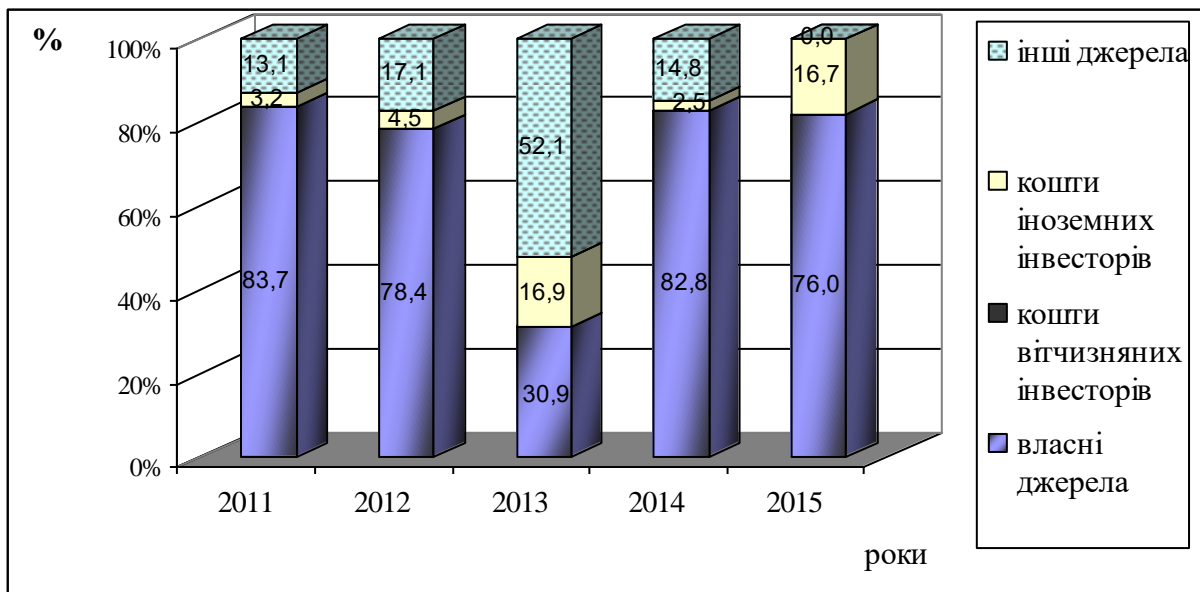


Рис. 1 Джерела фінансування інноваційної діяльності в Івано-Франківській області
Джерело: сформовано автором за даними [1]

Перешкодою для інноваційного розвитку підприємств області є також відсутність механізму заохочення іноземних інвестицій. Частка інвестицій від іноземних інвесторів за досліджуваний період не перевищувала 16,7%. Серед основних причин такої ситуації є нестабільні загальноекономічні показники, постійні зміни в нормативно-правовій базі, проведення антитерористичної операції та значний рівень тінізації економіки, що збільшує ризик вкладення коштів в інновації. Кошти вітчизняних інвесторів для інноваційного розвитку були використані тільки у 2013 р. у розмірі 0,05%.

Питома вага обсягу витрат на виконання наукових досліджень в Івано-Франківській області в регіональному валовому продукті щороку зменшувалась (рис. 2) і в 2015 р. становила тільки 0,04%. Аналогічний показник загалом по Україні протягом досліджуваного періоду також зменшувався і в 2015 р. досягнув 0,64% [2].

Варто відмітити, що у розвинутих країнах за даними Світового банку наукоємність ВВП перевищує 3%, а саме у 2014 р. даний показник у Данії становив 3,08%, Фінляндії – 3,17%, Швеції – 3,16%, Ізраїлі – 4,11% [3].

Таким чином аналіз даних щодо фінансування науково-дослідної діяльності в Івано-Франківській області дає підстави для висновку про його

низькій рівень навіть у порівнянні з аналогічним показником в Україні; потенціал інноваційного розвитку залежить від приватного фінансування, адже витрати держави є дуже малими, а також існує значна кількість перешкод щодо зовнішнього фінансування іноземними інвесторами.

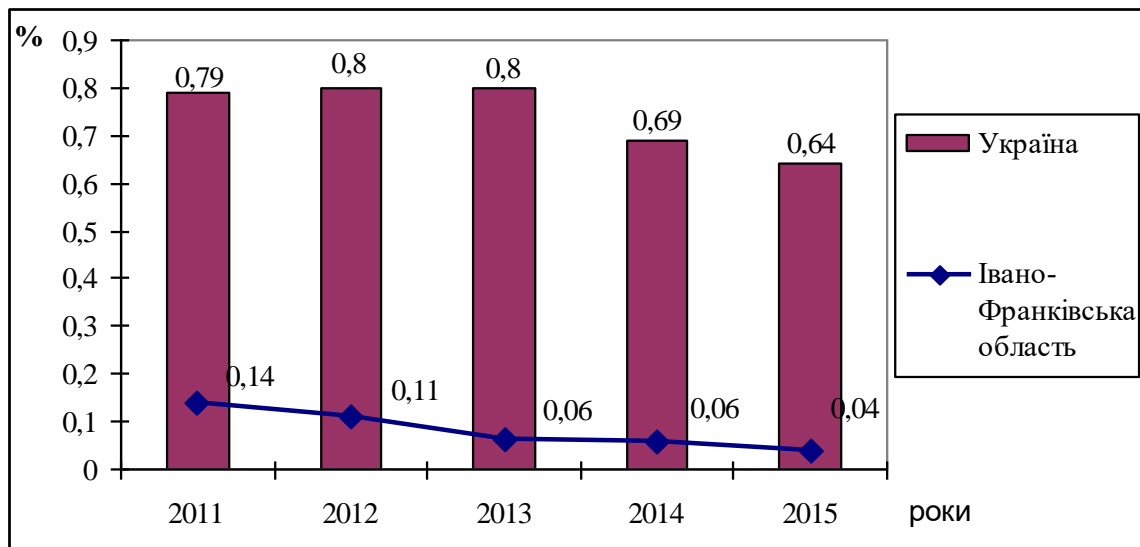


Рис. 2 Питома вага обсягу витрат на виконання наукових досліджень у ВВП та в регіональному валовому продукті Івано-Франківської області

Джерело: сформовано автором за даними [1,2]

Для вирішення фінансових питань в інноваційній сфері доцільним видається збільшення розмірів видатків з державного та місцевого бюджетів, створення податкових і тарифних стимулів для промислових підприємств по інвестиціях в науково-дослідні роботи, залучення іноземних інвесторів шляхом формування відповідної законодавчої бази, що сприятиме активізації інноваційних процесів в області та країні загалом.

Список використаних джерел:

- 1 Офіційний сайт Головного управління статистики в Івано-Франківській області. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ifstat.gov.ua>
- 2 Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
- 3 The World Bank [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://data.worldbank.org>

УДК 351.145

ФОРСАЙТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ГРОМАДИ ДО ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ

Г. В. Васильченко, Л. С. Вербовська

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: reg@nung.edu.ua

У 2015 році Парламент ухвалив Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [1] та для забезпечення його реалізації Уряд затвердив Методику формування спроможних територіальних громад (постанова Кабінету Міністрів України від 08.04.2015 № 214).

На сьогодні переважна більшість об'єднаних територіальних громад України, має право вирішувати питання місцевого значення, але неспроможна їх виконувати через ряд проблемних питань, зокрема і, брак кваліфікованих кадрів, і активних мешканців громади, які б долучалися до процесів розвитку своєї об'єднаної територіальної громади (далі по тексту ОТГ).

Саме від активності мешканців ОТГ, їх потенціалу залежить процес планування та прийняття управлінських рішень в громаді.

Сучасне суспільство розробляє та удосконалює способи й механізми, які стимулюють людей до масової самоорганізації та залучають їх до процесів планування розвитку, сприяючи встановленню між ними міжособистісних та міжгрупових зв'язків та стосунків, заснованих на взаємній довірі та довірі до влади. Для того, щоб чітко визначити коло зацікавлених осіб та умови, за яких вони погодяться взяти участь в процесі планування розвитку своєї ОТГ.

Авторами запропоновано новий інструментом для визначення пріоритетів та стратегій розвитку ОТГ через технологією використання потенціалу та інтелекту людей – форсайт. У більшості країн Європи форсайт серйозно укорінився саме через потребу об'єднання інтелекту та пошуку консенсусу співпраці між бізнесом, владою та громадою в процесі розроблення стратегій та пошуку найкращих шляхів перспективи розвитку.

У 90-х роках форсайт почали використовувати не тільки для визначення перспектив науки, технологій та суспільства, але й для стратегування в державному управлінні, регіональному та місцевому плануванні. Форсайт не є традиційним прогнозуванням, яке виконують фахівці-економісти із застосуванням економетричних методів і моделей, що ґрунтуються переважно на екстраполяванні чи інтерполяції. Розробка стратегії за методами форсайту спирається на інтелектуальний потенціал системи, що планує й формує свій розвиток.

«Форсайт» (від англ. foresight) – погляд в майбутнє, передбачення, розсудливість, далекоглядність, передбачливість. У перекладі з англійської

слово «foresight» означає «передбачення» і застосовується в прогнозуванні у значенні «погляд у майбутнє», «бачення майбутнього».

За визначенням британського професора Бена Мартіна з Університету Сасексу у Великій Британії, яке часто цитують, «.....форсайт – це систематичні спроби оцінити довготермінові перспективи науки, технологій, економіки та суспільства, щоб визначити стратегічні напрямки досліджень та нові технології, спроможні принести найбільші соціально-економічні блага».

Форсайт використовувався для досягнення таких цілей:

- визначення пріоритетів технологічного розвитку на 10 років;
- розробка стратегічного бачення розвитку технологій для сфери освіти і науки на 20 років;
- складання класифікованого списку перспективних технологій для основних галузей національної економіки;
- формування і розвиток унікальних стійких конкурентних переваг у промисловості;
- розробка селективної стратегії економічного розвитку;
- обґрунтування вибору пріоритетів державного фінансування науки.

Під інструментом форсайт розуміється процес систематичного визначення нових стратегічних напрямів, які в довгостроковій перспективі зможуть серйозно вплинути на економічний і соціальний розвиток. Він включає: обговорення можливих шляхів розвитку і формування на основі цього довгострокових пріоритетів в різних галузях і сферах; сукупність інструментів, що дозволяють активно передбачати проблеми майбутнього та активний прогноз, який включає елементи дії на майбутнє. Поняття форсайту з'явилося у науковій літературі близько 30 років тому, де воно використовувалося у контексті прогнозування розвитку технологій та бізнесу.

Отже, інструмент форсайт сприяє формуванню спільного напрямку розвитку об'єднаної громади через врахування думки та інтереси всіх учасників, які долучалися до відповідних процесів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>

2. Планування розвитку територіальних громад. Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування / Г. Васильченко, І. Парасюк, Н. Єременко / Асоціація міст України – К., ТОВ «Підприємство «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 256 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.auc.org.ua/sites/default/files/library/1plangrweb.pdf>

3. Формування спроможних територіальних громад. Практичний посібник (видання третє) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.auc.org.ua/sites/default/files/library/otgbook3new_obgortka_i_blok.pdf

4. Даляк Н.А. Застосування інноваційних підходів у залученні громади до процесів планування місцевого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.uran.ua/sciencerise/article/viewFile/50238/46821>

УДК 334.012

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВИ

Данилейчук Р. Б.

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: uv@nung.edu.ua*

Малий бізнес є органічним структурним елементом ринкової економіки. Цей сектор економіки історично і логічно відігравав роль необхідної передумови створення ринкового середовища, був первинною вихідною формою ринкового господарювання у вигляді дрібнотоварного виробництва. Саме тому дрібнотоварне підприємництво відіграло структуроутворюючу роль в історії становлення економіки конкурентного ринкового типу. Ця специфіка та своєрідне функціональне призначення малого бізнесу набуває особливого значення для країн, які йдуть шляхом відтворення ринкової системи господарювання. Здатність малого бізнесу до структуроутворення ринку висуває завдання його розвитку та ставить у ряд першочергових заходів реформування економіки України [1, с. 14-19].

Малий бізнес як інституційний сектор економіки давно став домінуючим за чисельністю та обсягами виробництва у провідних країнах світу. Малі підприємства забезпечують гнучкість та стійкість економічної системи, наближають її до потреб конкретних споживачів, а водночас – виконують важливу соціальну роль, надаючи робочі місця та забезпечуючи джерело доходу для значних прошарків населення.

Мале підприємництво є універсальним інструментом участі мільйонів громадян як в економічному житті країни, так і в системі міжнародного поділу праці, виступає для економічно свідомих громадян як своєрідний засіб існування і стимул до самовдосконалення. Це важливе значення малого підприємництва для політичної і соціальної стабільності демократичних суспільств визначається тим, що мале підприємництво в першу чергу виконує соціальні функції, до яких належить: створення додаткових робочих місць, зменшення рівня безробіття, вирішення проблем бідності, що складають одну з найважливіших функцій держави; формування середнього класу, тобто такого

прошарку населення, що реально готовий нести на своїх плечах відповідальність за стійкий розвиток країни.

Варто відзначити, що мале підприємництво відіграє особливу роль у національному господарстві країни та її регіонів, створює інноваційне середовище, руйнуючи традиційні структури і відкриває шлях до трансформацій, стаючи тією силою, що прискорює рух економіки шляхом ефективності, раціоналізації та постійного відновлення. Накопичений досвід усіх без винятку індустріально розвинутих країн зі змішаною економікою соціального напрямку незаперечно підтверджує, що мале підприємництво — необхідна умова досягнення економічного росту і для його розвитку необхідно ефективне державне управління і регуляція [2, с. 18-23].

Тому управління розвитком малого підприємництва в сучасних умовах має стати одним із пріоритетів державної економічної політики України та її регіонів. Розвиток малого підприємництва як важливого чинника економічного зростання країни та регіонів висвітлюється в наукових працях О. Амоші, Л. Антонюка, Ю. Бажала, В. Гейця, С. Кіреєва, Л. Осецького, В. Савчука, О. Федірко, М. Крупки, М. Чумаченка, Л. Шевчук та ін.

У світовій практиці прийнято виділяти три основні напрями державної підтримки малого підприємництва: 1) фінансова допомога; 2) система державних закупівель (як правило – на контрактній основі); 3) надання консультативної і технічної допомоги [3, с. 7].

Комплекс фінансових механізмів підтримки малих підприємств включає в себе [1]:

- використання гарантійних фондів кредитування малих підприємств;
- страхування комерційних ризиків;
- пільгове кредитування та часткову компенсацію відсоткових ставок по кредитах;
- забезпечення спрощених режимів оподаткування та податкових пільг;
- надання фінансової підтримки інноваційної діяльності;
- компенсацію видатків на інформаційне обслуговування;
- компенсацію видатків на отримання патентів, захист авторських прав тощо;
- кофінансування проектів, які здійснюють малі підприємства;
- надання обладнання в лізинг;
- франчайзинг;
- венчурне фінансування малих підприємств;
- підтримку утворення кредитних союзів для малих підприємств;
- розвиток бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів з метою зменшення накладних витрат малих підприємств;
- централізований бухгалтерський облік та комплексне надання ділових послуг малим підприємствам.

Слід відзначити, що суб'єктами підтримки виступають як держава, так і інші підприємства чи групи підприємств, а також громадські та галузеві асоціації та інші незалежні інституції.

Світовою практикою також напрацьовано вельми широкий спектр заходів щодо надання технічної та інформаційної допомоги малим підприємствам [4, с. 256-257]:

- надання інформації про форми та методи державної підтримки малого бізнесу;
- консультації з питань законодавства;
- забезпечення спрощених режимів звітності;
- забезпечення сприятливих умов для використання державного фінансування, матеріально-технічних, інформаційних та інших ресурсів, що надаються в рамках державної підтримки малого бізнесу;
- підтримка участі малих підприємств у зовнішньоекономічній діяльності, допомога в укладанні міжнародних контрактів;
- підтримка виходу малих підприємств на фондові ринки;
- розвиток ділових мереж та кластерів, спрямованих на встановлення ринкових відтворювальних ланцюгів;
- створення інфраструктури підтримки і розвитку (агентств розвитку, бізнес-центрів, палат, асоціацій, державних структур, міжнародних організацій, бізнес-інкубаторів, технопарків тощо);
- перепідготовка кадрів, підвищення кваліфікації зайнятих на підприємствах (в тому числі забезпечення обміну досвідом між представниками малого бізнесу);
- регіональна підтримка.

Безперечно, застосування наведеного комплексу заходів набуває у кожній конкретній країні своїх специфічних рис. В той же час розвиток малого бізнесу в Україні є істотним резервом економічного зростання, не використаним в повній мірі на сучасному етапі. Його активізація є одним з ключових пріоритетів регулювання соціально-економічного розвитку економіки України.

Аналіз світового досвіду свідчить, що виконання малим підприємством своєї суттєвої економічної та соціальної ролі можливе лише за умов виваженої державної політики всебічної підтримки цього сектору економіки [5, с. 96]. Тому стимулювання розвитку малого бізнесу в Україні повинно відбуватись на основі запровадження кращого європейського досвіду, тобто на основі використання європейських стандартів розвитку підприємництва, що значною мірою обумовить створення сучасної ринкової економіки з соціальною справедливістю.

Список використаних джерел:

1. Король В. С. [**УДК 338.1:311.2**](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=EC&P21DBN=EC&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullweb&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21COLOR TERMS=0&S21STR=Формування та розвиток інфраструктури малого бізнесу на регіональному рівні (на прикладі Івано-Франківської області) [Текст] : монографія / В. С. Король, Р. Б. Данилейчук. – Івано-Франківськ, Луцьк: ВІЕМ, 2011. – 168 с.2. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / [К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін та ін.]. – К., Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.3. <u>Данилейчук Р. Б.</u> Реалізація державної політики підтримки розвитку інфраструктури малого бізнесу [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Данилейчук Р. Б.; Держ. вищ. навч. закл. “Ужгород. нац. ун-т”. – Ужгород, 2013. – 22 с.4. Ольвінська Ю. О. Розвиток інфраструктури малого і середнього бізнесу в Україні / Ю. О. Ольвінська, О. В. Самоєнкова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / ред. М. І. Зверяков; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2009. – Вип. 37. – С. 254-258.5. <u>Букреева Д. С.</u> Удосконалення механізму розвитку малого бізнесу в Україні: податково-інтеграційний аспект / Д. С. Букреева // Економічний простір. – 2016. – № 109. – С. 85-97.</div><div data-bbox=)

ВИКОРИСТАННЯ СЦЕНАРНОГО ПІДХОДУ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПЕРСПЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

І. О. Журба,

Черкаський державний технологічний університет

Б. О. Белов

Департамент освіти та соціально-гумантарної політики ЧМР

О. В. Журба

ДАСУ в Черкаській області

e-mail: dream197708@gmail.com

При переході до ринкової економіки особливого значення набувають питання державного регулювання, змінюється якість господарського планування. Його призначення в нових умовах зводиться до вироблення загальної стратегії соціально-економічного розвитку, до формування певних пріоритетів в науково-технічній, структурній і соціальній політиці держави.

Виникає необхідність у комплексному прогнозуванні соціально-економічного і науково-технічного розвитку регіону, яке дозволило б перейти до державного планування за кінцевими результатами, до цільового

програмування науково-технічного прогресу при оптимальній концентрації ресурсного потенціалу на пріоритетних напрямках.

Існуючі нині методичні підходи до складання макроекономічних прогнозів обмежують їх зміст опрацюванням орієнтирів розвитку країни і регіонів на 20 років з поглибленою деталізацією першого десятиліття. У розроблених прогнозах і діючих методиках прогнозування не знаходять послідовного відображення найважливіші вимоги - альтернативність наявних варіантів, облік нерівномірності розвитку прогнозованих об'єктів. Це відчутно знижує якість і науковий рівень прогнозової роботи [2, с. 12].

Застосування теорії циклічності розвитку дає необхідні орієнтири у виявленні можливих траєкторій майбутнього руху економіки, дозволяє розробити альтернативні варіанти довготривалого розвитку.

Теорія циклічності розвитку створює основу для подолання екстраполяційних підходів до побудови прогнозів, для достовірного обліку нелінійності економічної динаміки. Тим самим формується можливість перетворити прогнози на реальний і надійний інструмент передбачення майбутнього, що дозволяє застосовувати більш обґрунтовані планові рішення. Зокрема, орієнтація на циклічний характер розвитку сприяє правильному виявленню і відображенню в прогнозах майбутніх критичних точок в трендовому русі. Звідси реальною стає можливість передбачати тимчасові інтервали концентрації вузлових науково-технічних і соціально-економічних проблем, які вимагають вироблення принципово нових економічних і політичних рішень.

Переорієнтація в прогнозуванні на визнання циклічності як форми економічного розвитку повинна втілюватися в розробці альтернативних варіантів динаміки структури відтворення і темпів економічного зростання. Застосування теорії циклічного розвитку передбачає істотне розширення горизонту прогнозування. Стає можливим і, більш того, необхідним вийти за рамки прогнозу, обмеженого 20 роками, і, отже, за межі, які властиві, вирішенню тактичних завдань, не поставлених в залежність від стратегічного бачення.

Побудова прогнозів економічної динаміки починається з вивчення масиву вихідних порівнянних даних, зазвичай за 20-30 років. Тим самим вже у вихідному пункті звужується горизонт прогнозування. Якщо ми хочемо передбачити у своїх прогнозних розробках реальний хід соціально-економічного розвитку потрібно розширити зазначений період.

Важливим питанням, що пов'язане з вивченням можливостей обліку циклічності в прогнозуванні є питання про існування інвестиційних циклів у нашій економіці.

Зараз вже немає сумніву в наявності великих розбіжностей між плановими завданнями за обсягом інвестицій та можливостями їх бюджетного

фінансування. Це не залишає сумнівів у тому, що інвестиційний процес недостатньо контролюється плановими органами.

Аналіз відносних відхилень від трендових темпів приросту основних показників економічного розвитку - найбільш поширений підхід до вивчення циклічності. Якщо розглянуті відхилення значимі з точки зору установлених статистичних критеріїв, то можна сказати, що спостерігається нестабільність у розвитку. Цикли при такому підході ідентифікуються, коли встановлена нестабільність набуває характеру циклічної закономірності.

Нами були визначені основні види планування, які застосовуються на всіх етапах розвитку економіки і розрізняються за типом складання плану і терміном, на який він розробляється (директивне, індикативне, поточне (оперативне) і стратегічне (реактивне, проактивне, інтерактивне планування)).

Цілі регіонального розвитку не зводяться лише до цілей ринкової економіки - отриманню прибутку. У них міститься, перш за все, багатовікове прагнення людства до відновлення, відтворення життя, але у все більш кращих умовах.

Звідси доцільно розглядати економічне зростання, структурні зміни в регіоні, які полягають в наступному:

- підтримання сфери життєдіяльності людини, якості її життя на певній конкретній території;
- усунення незбалансованості господарського комплексу, кризових явищ на території з позицій умов життя;
- забезпечення раціональної зайнятості населення як основного джерела його доходів;
- підтримання на території самоокупної економіки та її зростання, як бази відтворення населення та ін. [4, с. 15].

Для виконання названих функцій необхідне знання, відстеження ходу відтворювального процесу на території. Багато проблем в регіоні не виникли самі по собі. Основною причиною їх є не вчасне відстеження та не вжиті необхідні заходи щодо запобігання небажаних процесів і явищ.

Список використаних джерел:

1. Аргучинцева А.В. Моделирование и управление процессами регионального развития / А.В. Аргучинцева. -М. : Наука, 2001.-200 с.
2. Кац Н. Роль и задачи государственного регулирования экономики / Н. Кац // Экономист. - 1996. - № 9. - С. 74-77.
3. Кириченко В. Укрепление государственного регулирования: углубление или приостановка реформационных преобразований / В. Кириченко // Российский экономический журнал. - 1999. -№ 2. - С. 3-13.
4. Лобанова О. Прогнозирование с учетом цикличности экономического роста / О. Лобанова // Вопросы экономики. - 2002.-№ 8. - С. 12-19.

УДК 332.142:316.422

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКИХ СУБ'ЄКТІВ У СПРИЙНЯТТІ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВИМОГ

Л. М. Куба

Міжнародний науково-технічний університет імені Ю.Бугая

e-mail: lesiakiba@gmail.com

Протягом останніх 20 років розвиток регіонів відбувався в контексті макроекономічних тенденцій, які характеризувалися трьома етапами розвитку:

- етап скорочення (1991–1999 роки), пов'язаний з економічним переходом від соціалізму до ринкової економіки;

- етап економічного підйому (2000–2007 роки) був реалізований завдяки формуванню порівняно вільного економічного середовища, сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури, а також значним обсягам іноземних інвестицій та грошових переказів. Під час другого етапу активно відбувався процес приватизації;

- етап світової фінансово-економічної кризи (2008–2012 роки), що мав в Україні більш негативні наслідки, ніж в інших постсоціалістичних країнах. Цей етап продемонстрував, що за часи незалежності, не зробивши якісних кроків у напрямі модернізації економіки, Україна стала країною, у якій домінує сировинна складова як у виробництві, так і в експорті та низька додана вартість товарів і послуг, які виробляються [1].

Цей етап продемонстрував різний рівень адаптування регіонів до викликів сучасності, застарілу та неефективну структуру економіки регіонів. Зокрема, наслідки світової фінансово-економічної кризи вже за підсумками 2008 року першими відчували регіони індустріального та промислово-аграрного типів (Дніпропетровська, Полтавська, Івано-Франківська, Рівненська, Хмельницька області).

Змінена кон'юнктура міжнародних ринків виявилася більш вимогливою до якості виробленої продукції, ніж раніше. У цих умовах базовим галузям старопромислових регіонів (металургії та хімічній промисловості) по теперішній час так і не вдалося повернути собі докризові ролі драйверів економічного зростання.

У світовій практиці під старопромисловим регіоном розуміють промислово розвинену в минулому територію, яка опинилася в занепаді під тиском стійких кон'юнктурних факторів ринку.

Оскільки період розквіту старопромислових регіонів припав на час переважання попиту на продукцію, вироблену із застосуванням стандартизованих технологій, їхніми основними структурними

характеристиками є: значна промислова база, переважання в структурі економіки одного або кількох секторів, домінування великих підприємств, які виробляють обмежений асортимент вузькоспеціалізованої продукції, низька мобільність капіталу і робочої сили, відносно високий рівень заробітної плати. Як наслідок зазначених особливостей, ці галузі в кризових умовах виявилися негнучкими та нездатними до адаптації до нових економічних умов, призводячи регіони, що базувалися на них, до занепаду.

Неминучі трансформаційні ризики старопромислових регіонів перекладалися, таким чином, на всю країну. Звісно, жоден раціонально мислячий уряд не ризикував брати на себе вагу їхнього подолання, воліючи зберігати статус-кво, прямо чи непрямо дотуючи галузі з гаснучою ефективністю. А в цей час «застарілі» галузі, які становлять значну частку в економічній структурі регіонів, демонструючи збиткову ефективність, відволікали на себе значну частку ресурсів, необхідних для становлення нових галузей, що служило додатковим фактором консервування неефективної структури [2, с. 71].

Поряд із необхідністю радикальних змін у структурі економіки старопромислових регіонів не менш важливою проблемою їхньої трансформації є зміна поведінкових стереотипів економічних суб'єктів. Проблеми цих регіонів специфічні й не є простим результатом циклічного розвитку економіки та старіння базових галузей. Встановлені в регіоні глибокі й стабільні економічні і соціальні зв'язки, нехай уже й позбавлені міцної економічної основи, зумовлюють інституціональний і соціальний опір змінам і формують свого роду «суспільний договір» суб'єктів економічної діяльності, що блокує зміни економічної структури. Широкі маси (не тільки економічно активного) населення парадоксальним чином гуртуються з регіональними олігархами, бачачи в них оплот примарної надії на повернення до часів колишньої промислової величі регіону та свого економічного благополуччя. На жаль, за межею розуміння регіональної громадськості залишається той факт, що така «згуртованість» — це всього лиш складова правил гри, що подовжує експлуатацію залишків ресурсів регіону.

Отже, трансформація старопромислового регіону неможлива без руйнування своєрідного синдрому в регіональному виконанні та переорієнтації регіонального менталітету на нові соціальні й економічні зв'язки, які складатимуться в процесі побудови нової, сучасної інклюзивної економічної структури.

У європейській практиці вирішення проблем регіонального розвитку цей напрям одержав назву "новий регіоналізм". Він ґрунтується, насамперед, на перетворенні проблем регіонального розвитку на можливості на базі мобілізації неефективно використовуваного регіонального потенціалу, економічного зближення й зменшення економічного значення національних кордонів. Такий

інтегральний соціоекономічний підхід має лягти і в основу нової регіональної політики України, зокрема щодо розв'язання проблем старопромислових регіонів.

Актуальним стає питання формування ефективної структури економіки шляхом створення та розвитку наукоємних та високотехнологічних галузей і виробництв; розвитку переробних галузей економіки на новій технічній та технологічній базі.

Суттєвою перешкодою на шляху ефективного здійснення державної регіональної політики є відсутність системної законодавчо-нормативної бази. Дуже багато питань регіональної політики залишаються законодавчо не врегульованими.

Чинна в Україні нормативно-правова база державного регулювання регіонального розвитку за засадами її побудови є сукупністю автономних правових актів, що регулюють вирішення лише окремих із згаданих проблем.

Сам процес реформування правового поля системи регулювання регіонального розвитку є достатньо суперечливим і неоднозначним. Це пояснюється певними об'єктивними причинами, в першу чергу пов'язаними з особливостями перехідної економіки України, недостатнім рівнем методологічного забезпечення відповідної підсистеми державного регулювання економіки, а також унаслідок дії потужних геополітичних факторів. Вирішення проблем регіонального розвитку передбачає участь і співпрацю органів загальнодержавного та регіонального рівнів. Крім того, слід відзначити консерватизм діючої в Україні системи регулювання регіонального розвитку, який зумовлено такими чинниками: особливостями попередньої системи регулювання регіонального розвитку, в основу якої покладено адміністративно-командний механізм регулювання господарських процесів на всіх рівнях економіки; фаховою невідповідністю більшості керівників державної виконавчої влади регіонального рівня та місцевого самоврядування до роботи в умовах нової господарської системи, принципово відмінної від попередньої [3, с. 131].

Нині діючу Державну стратегію регіонального розвитку України на період до 2020 р. (далі — ДСРР-2020) формально розроблено з урахуванням європейських вимог і пріоритетів. Концептуально стратегія опирається на необхідність підвищити конкурентоспроможність регіонів з допомогою оптимізації та диверсифікації структури економіки. Акцент робиться на підвищенні інноваційного й інвестиційного потенціалу регіонів, розвитку бізнес-середовища, забезпеченні раціонального використання природно-ресурсного потенціалу. ДСРР-2020 спрямована насамперед на розроблення заходів та інструментів, метою яких є не тільки безпосереднє розв'язання соціальних проблем, а й підвищення економічного потенціалу територій, збільшення продуктивності їхньої економіки, прибутковості місцевого бізнесу

та зростання рівня доходів населення.

Разом з тим у конкретно-практичному ключі увага приділяється тільки диверсифікації сільськогосподарського виробництва й розвитку альтернативної економічної діяльності в сільських районах. Водночас гостра потреба в диверсифікації економіки старопромислових регіонів залишається за межами положень і цього документа[4].

Саме нечітка стратегічна позиція стосовно старопромислових регіонів зумовлює високий ризик подальшої експлуатації застарілих економічних структур цих регіонів за рахунок концентрації зусиль на сприянні модернізації та технічному переоснащенню підприємств металургійного, машинобудівного, енергетичного й хімічного комплексів.

У європейській практиці вирішення проблем старопромислових регіонів структурні зміни не прив'язуються до скорочення виробництва, а орієнтовані на пошук прихованих інновацій у розвиток регіонів, розширення адаптивності регіональної економічної системи загалом (а не тільки старих традиційних галузей) до мінливих умов. У цьому контексті особливо гостро постають питання визначення місця промислового виробництва в ланцюжку виробленої в регіоні доданої вартості та внеску наявних галузей у розвиток нових видів економічної діяльності (диверсифікації економіки).

Структурна перебудова економіки старопромислових регіонів має здійснюватися в Україні в рамках державної регіональної політики, яка, виходячи з європейської практики, повинна сприяти формуванню потенціалу адаптації старопромислових регіонів на основі оптимального використання змін зовнішнього середовища як факторів досягнення економічного зростання на новій структурній основі.

Сьогодні Україна та її регіони стоять перед новими викликами, які сформовані під впливом зростання відкритості глобальної економіки, посилення невизначеності напрямів та темпів такого зростання. Це вимагає значних змін у стратегічному баченні розвитку регіонів України та визначенні цілей регіональної політики держави. Ситуація, що склалася, потребує перегляду державної регіональної політики, адже, як свідчить аналіз, диспропорції в соціальному та економічному розвитку регіонів досягли максимальних значень і супроводжуються низьким розвитком інвестиційно-інноваційної діяльності та зниженням конкурентоспроможності більшості регіонів.

Список використаних джерел:

1. Л. Нагорна. Регіональна політика // Політична енциклопедія. Редкол.: Ю. Левенець (голова), Ю. Шаповал (заст. голови) та ін. — К.: Парламентське видавництво, 2011. — с.629 ISBN 978-966-611-818-2

2. Токарчук Т. Визначення депресивних регіонів в Україні з урахуванням Європейського досвіду // Наукові записки. – Т. 30. – Економічні науки. – НаУКМА. – К.: ВД “КМ Академія”. – 2004. – С. 70 – 77.

3. Карпов І. Технологічне та кадрове забезпечення реалізації стратегії розвитку регіону // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. пр. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2005. – Вип. 4 (24). – С. 130 – 137.

4. Державна стратегія регіонального розвитку України на період до 2020 р. //затв. постановою КМУ 06.08.2014р. №385.

УДК 330.3

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ІННОВАЦІЙ В ОСВІТНІЙ СФЕРІ

С. Я. Кісь, Г. Р. Кісь

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
svjatkis@gmail.com*

А. П. Андибур

Дрогобицький коледж нафти і газу

За повідомленням офіційного сайту НАК «Нафтогаз України» всі підприємства компанії надалі будуть спрямовувати свої зусилля «...на розвиток існуючих напрямів підвищення кваліфікації, корпоративних програм з вивчення іноземних мов, а також на впровадження програм з підвищення рівня залученості персоналу» [1]. Зважаючи на це, а також враховуючи існуючі недоліки в галузі, пов'язані з розвитком персоналу, пропонується створення галузевого корпоративного університету розвитку людських ресурсів (надалі «ГКУРЛР»).

Практика існування установ такого типу вже давно поширена в американських та європейських компаніях і все активніше набирає популярності серед вітчизняних суб'єктів господарювання, як правило, недержавної форми власності. Зокрема, в одній з найбільших приватних вертикально-інтегрованих енергетичних компаній – ДТЕК успішно функціонує корпоративний університет – Академія ДТЕК, яка являється єдиним центром управління системою знань на всіх підприємствах компанії, серед яких ПАТ «Нафтогазвидобування», засноване у 2013 році [2]. Привертає увагу те, що концепцією Академії ДТЕК передбачено розвиток чотирьох рівнів інтелекту: IQ (формально-логічного), EQ (емоційного), LQ (навчального) і SQ (соціального), а програми навчання охоплюють усі важливі сфери управлінської діяльності. Це дає підстави вважати, що діяльність даної навчальної установи неформалізована, орієнтована на формування

інтелектуального працівника-управлінця, а успішна робота компанії ДТЕК в енергетичному секторі економіки підтверджує ефективність процесів, спрямованих на розвиток персоналу.

Зважаючи на те, що на деяких підприємствах НГК України поєднаний державний та приватний капітал, а НАК «Нафтогаз України» – це головна компанія, яка представляє національні інтереси у нафтогазовій сфері, організаційно-правовою формою ГКУРЛР пропонується обрати державно-приватне партнерство (ДПП).

Особливості здійснення такого партнерства в Україні визначаються Законом України №2404-17 від 01.07.2010р. «Про державно-приватне партнерство» [3]. У 2004 році в рамках Євросоюзу було прийнято «Зелену книгу про державно-приватне партнерство», яка визначає два типи такого партнерства: договірне та інституційне. У другому випадку можливе формування нової юридичної особи, створеної шляхом залучення приватних організацій [4].

Європейська практика свідчить про те, що механізм державно-приватного партнерства, в більшості випадків, використовується для створення та ефективного функціонування інфраструктурних об'єктів. В той же час, фахівцями Національного інституту стратегічних досліджень розроблено «Зелену книгу з питань захисту критичної інфраструктури в Україні», в якій до переліку секторів, включених до національної критичної інфраструктури віднесено енергетичний сектор [5]. Це підтверджує своєчасність та актуальність пропозиції щодо створення ГКУРЛР, який стане важливим інфраструктурним об'єктом, діяльність якого буде спрямована на ефективне функціонування системи розвитку персоналу підприємств НГК України та захист критично важливих для галузі людських ресурсів.

Таким чином, зважаючи на присутність у НГК України приватного капіталу, власники якого спільно з НАК «Нафтогаз України» здійснюють управління окремими нафтогазовими підприємствами, а також враховуючи необхідність залучення до ДПП навчального закладу як базової установи для функціонування ГКУРЛР, пропонуємо в якості партнерів розглядати: НАК «Нафтогаз України», Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (ІФНТУНГ) та приватні компанії, які володіють частками капіталу нафтогазових підприємств, включаючи іноземні.

Корпоративну навчальну установу доцільно створити на базі навчально-наукового структурного підрозділу ІФНТУНГ – Інституту післядипломної освіти (ІПО), який в 90-х роках ХХ ст. продовжив традиції ІФНТУНГ, пов'язані з підвищенням кваліфікації та перепідготовкою кадрів для нафтогазової промисловості.

Слід зазначити, що правовою основою створення та функціонування ГКУРЛР, крім вітчизняного законодавства про державно-приватне партнерство,

також є Закон України «Про вищу освіту», статтею 32 п.2 якого визначено, що вищі навчальні заклади мають рівні права, що становлять зміст їх автономії та самоврядування, у тому числі мають право провадити на підставі відповідних договорів спільну діяльність з навчальними закладами, науковими установами та іншими юридичними особами. Крім того, згідно статті 71 п.1 фінансування вищого навчального закладу може здійснюватись з інших джерел, не заборонених законодавством, з дотриманням принципів цільового та ефективного використання коштів, публічності та прозорості у прийнятті рішень [6].

Виходячи з вищенаведеного, ДПП «ГКУРЛР» може бути утворений на основі укладання договору про спільну діяльність між університетом, НАК «Нафтогаз України», інтереси якої буде представляти ДП «Науканафтогаз», приватними нафтогазовими компаніями, включаючи іноземні.

Відповідно до укладеного договору, часткою ІФНТУНГ як одного із партнерів у капіталі новоствореного підприємства стануть передані у тимчасове користування ДПП «ГКУРЛР» основні засоби у вигляді адміністративного та виробничого приміщень, обладнання та нематеріальних (інтелектуальних) активів, якими володіє навчальний заклад на момент підписання угоди про спільну діяльність. Майнову участь НАК «Нафтогаз України» та приватних партнерів буде обумовлено в договорі про спільну діяльність. При цьому, головні критерії залучення до спільної діяльності останніх – це досвід успішної співпраці з державним підприємством у сфері спільного управління нафтогазовим бізнесом та усвідомлення власниками необхідності реалізації єдиної політики розвитку персоналу.

Головною метою діяльності ДПП «ГКУРЛР» стане задоволення потреб неперервного розвитку людських ресурсів нафтогазової та інших соціально-економічних систем національного господарства шляхом надання послуг у сфері формальної, неформальної та інформальної освіти.

Осучаснення освітньої і наукової діяльності ГКУРЛР доцільно організувати не за традиційною кафедральною схемою, а за програмами і напрямками діючих в ІФНТУНГ наукових шкіл, керівники яких на основі врахування потреб реального сектору вітчизняної нафтогазової галузі надаватимуть слухачам повний спектр освітніх і науково-дослідницьких послуг з можливістю підготовки і захисту магістерських, кандидатських і докторських дисертацій.

Очікуваний ефект (соціальний та економічний) від діяльності ДПП «ГКУРЛР» слід, на наш погляд, розглядати в короткостроковому та довгостроковому періоді. У першому випадку суб'єкти НГК України як учасники партнерства, представлені НАК «Нафтогаз України» та приватними інвесторами отримують можливість скоротити витрати, пов'язані з функціонуванням центрів професійної підготовки персоналу, а нагромаджений

ними позитивний досвід організаційного та методичного супроводу навчального процесу може бути частково використаний у діяльності ГКУРЛР. Крім того, за умовами ДПП кожний його учасник бере участь у розподілі отриманого підприємством прибутку. Таким чином, нафтогазові підприємства, інвестуючи кошти у розвиток персоналу, можуть розраховувати на їх часткове повернення у вигляді прибутку відповідно до умов договору про організацію діяльності ДПП. В такому випадку, слід вести мову про можливість рефінансування або повторного використання фінансових ресурсів з метою розвитку персоналу.

Іншою, очевидною вигодою функціонування спільного для всіх ключових підприємств нафтогазової галузі центру розвитку персоналу можна вважати можливість їх впливу як на організаційно-економічні, так і навчально-науково-методичні аспекти процесів формального, неформального та інформального навчання управлінського та виконавчого персоналу. Це означає, що суб'єкти господарювання – учасники ДПП зможуть максимально ефективно задовольнити попередньо ідентифіковані потреби персоналу у підвищенні кваліфікації та отриманні нових знань, шляхом погодження з галузевою навчально-науковою установою планів, програм, термінів, форм та методів навчання.

Таким чином, враховуючи позитивний досвід багатьох західних та деяких вітчизняних компаній, реалізація ідеї створення ДПП «ГКУРЛР» державними установами (ВНЗ і НАК «Нафтогаз України») та приватним сектором, який володіє часткою капіталу нафтогазових підприємств дозволить, за оптимістичним прогнозом, досягти таких результатів:

- скоротити витрати нафтогазових підприємств на реалізацію процесів, пов'язаних з підготовкою, перепідготовкою та підвищенням кваліфікації персоналу з одночасним підвищенням їх ефективності;
- забезпечити позитивну динаміку перетворення НАК «Нафтогаз України» та всіх підприємств, які належать до сфери управління компанії в сучасні інтелектуальні організаційні утворення, здатні гарантувати високий рівень конкурентоспроможності галузі;
- сприяти досягненню високого рівня інтеграції вітчизняної нафтогазової освіти науки та виробництва, який дозволить перетворити навчання управлінського та виконавчого персоналу галузі в процес нагромадження, розповсюдження, обміну знань генерованих цими сферами;
- гарантувати супровід процесів реформування вітчизняної нафтогазової галузі якісною підготовкою людських ресурсів до їх реалізації;
- активізувати інтелектуальну діяльність персоналу нафтогазових підприємств, забезпечити трансформацію її результатів в зростання показників виробничо-господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Принципи добору персоналу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/>
2. Офіційний сайт компанії ДТЕК. Кар'єра. Навчання фахівців і менеджерів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dtek.com/uk/jobs-and-careers/training#.VxKR6isWMdU>
3. Законом України «Про державно-приватне партнерство». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
4. Чала Н. Д. Державно-приватне партнерство в Україні / Н.Д. Чала [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18359/1/104-Chala-180-181.pdf>
5. Бірюков Д. С. Зелена книга з питань захисту критичної інфраструктури в Україні / Д. С. Бірюков, С. І. Кондратов, О. І. Насвіт, О. М. Суходоля. – К.: НІСД, 2015. – 35 с.
6. Законом України «Про вищу освіту». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>

УДК 351:633.1

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ГРОМАДИ

Косаревич Н. Б.

кандидат економічних наук

начальник відділу з питань бюджету та обласних програм

Івано-Франківська обласна рада

м. Івано-Франківськ, Україна

Однією з найважливіших реформ в Україні вважається реформа територіальної організації влади, себто децентралізація владних повноважень із спрямуванням пріоритетних управлінських функцій на рівень місцевого самоврядування. Процеси, які відбуваються сьогодні, а це – активізація утворення об'єднаних територіальних громад, зміцнення фінансової основи місцевих бюджетів через запровадження та пошук нових джерел надходжень, нові підходи до фінансування найбільших галузей бюджетної сфери – освіти і медицини, свідчать про новітню сторінку в історії місцевих фінансів та принципово нові принципи побудови взаємовідносин між учасниками бюджетного середовища. В процесі трансформації місцевого самоуправління особливе значення відіграє забезпечення фінансової спроможності територіальних громад, а також контроль за ефективністю використання наявних ресурсів.

Два роки активних процесів об'єднання громад в Україні показали сильні та слабкі сторони реформи, започаткованої Урядом. На прикладі досвіду

розвинутих європейських держав, які вже в минулому пережили реформи адміністративно-територіального устрою, ми вчилися і водночас творили щось своє. За період з 2015 по 2017 рік кількість об'єднаних територіальних громад в Україні зросла з 159 до 648. На сьогодні це понад три тисячі населених пунктів, які обрали новий шлях щодо їх майбутнього розвитку.

Формування територіальних громад відбувається в узгодженні із затвердженими Кабінетом Міністрів України перспективними планами формування територій громад кожної з областей. Безумовно, як і прогнозувалося, до перспективного плану ще до сьогодні вносяться зміни в частині уточнень населених пунктів окремих громад і пов'язані вони з волею жителів громад, які виявили бажання щодо спільного об'єднання. Саме в цьому і полягає принцип добровільності об'єднання, що дозволяє врахувати різні думки без вчинення будь-якого адміністративного тиску з тої чи іншої сторони.

На сьогодні лідером за кількістю новоутворених об'єднаних громад є Дніпропетровська область – 54 громади, далі йдуть Житомирська (45), Тернопільська (40), Волинська і Полтавська (39) області. Проте не показник кількості в цьому процесі має бути вирішальним. Значно більше значення має якість та функціональність новоутвореної громади. Наскільки вона фінансово спроможна забезпечити потреби у освітніх, медичних, соціальних послугах своїх жителів, чи здатна вирішувати нагальні і такі наболілі у наших населених пунктах проблеми житлово-комунального та екологічного характеру.

Проаналізувавши фінансовий стан місцевих бюджетів громад до і після їх об'єднання ми спостерігаємо разючі цифри – зростання власних доходів місцевих бюджетів у 8-10 разів. Відрадіним є той факт, що протягом двох років діяльності громад зберігається позитивна тенденція виконання їх бюджетів. Так, за підсумками восьми місяців 2017 року доходи окремих місцевих бюджетів громад вже перевиконані удвічі до запланованих на початок року.

Якщо колись йшла мова про незабезпеченість місцевих бюджетів коштами навіть на першочергові видатки і потреби, існувала постійна загроза несвоєчасної виплати заробітної плати працівникам бюджетних галузей, діяв формальний, в деякій мірі, підхід до перерозподілу фінансового ресурсу на рівні держави, то тепер ми маємо зовсім нові підходи та зовсім інший формат побудови бюджетної політики у регіоні. Зусилля місцевих урядників спрямовуються на спільне з жителями громади розуміння проблем та узгоджене їх вирішення. При цьому важливим є поняття «ресурсу громади», яке тепер набуває зовсім іншого статусу і є своєрідним «капіталом» громади, що має бути витрачений на її нагальні потреби громади.

Вже другий рік поспіль досвід показує, що при розумному, виваженому та обґрунтованому підході до формування складу територіальної громади, вона буде приречена на успіх. Йде мова не лише про фінансове збагачення громади. Йдеться насамперед про зміну свідомості населення, жителів, які проживають

на її території прагнути змін, прагнути брати участь у цих змінах, допомагати владі, а часом і взяти більшу частину відповідальності на себе за зміни і гуртуючись творити краще оточення для своєї громади.

Розкрити і виявити ресурсний потенціал громади – одне з найважливіших завдань її керівників. В сукупності з новими ідеями та новим баченням запровадження формується стратегія розвитку громади якої треба дотримуватися задля планованості і впорядкованості процесів акумулювання і витрачання ресурсу громади.

Водночас, ставлячи нові планки для розвитку громади починають активніше користуватися механізмом співробітництва, який дає можливість вирішувати на місцях спільні проблеми шляхом об'єднання ресурсів та зусиль кількох місцевих рад. Загалом між собою співпрацюють вже 458 громад. Вони уклали в цілому 95 договорів у сферах житлово-комунального господарства, благоустрою, пожежної безпеки, освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення тощо.

Люди починають розуміти, що зволікання з об'єднанням - це втрата часу, ресурсів і можливостей. І якщо мова йде про розвиток, а не латання дір, про перехід на новий рівень управління територіями, а не намагання працювати по-старому, то альтернатив об'єднанню немає.

Реформа відкрила перед новоутвореними об'єднаними територіальними громадами нові можливості для розвитку, які треба вповні використовувати задля підвищення економічної спроможності об'єднаних громад, що дозволить більш ефективно вирішувати питання місцевого розвитку, підвищувати рівень конкурентоспроможності територіальних громад та забезпечити добробут місцевого населення.

Список використаних джерел

1. Про добровільне об'єднання територіальних громад : закон Верховної Ради України від 5 лютого 2015 року № 157-VIII. // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 13. – С. 91.

2. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : постанова Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-p>

3. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/infographics/item/id/45>

4. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади / О.Кириленко, Б.Малиняк, В.Письменний, В.Русін / Асоціація міст України – К., ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 396 с.

5. Бюджетний кодекс України : закон Верховної Ради України від 8 липня 2010 року № 2456-VI // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 151.

6. Кращі практики бюджетної прозорості та підзвітності органів місцевого самоврядування. За ред. В. А. Тарная. – К. : Центр політичних студій та аналітики. – 2015. – 64 с.

7. Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад: постанова Кабінету Міністрів України від 16 березня 2016 р. № 200 [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/200-2016-%D0%BF>

УДК 331.5

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ ТА РИНКУ ПРАЦІ

Р. С. Кравчук, магістр Л. І. Бойко

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: romanmaster2005@gmail.com*

У багатьох країнах з розвинутою ринковою економікою головні функції регулювання ринку праці здійснюють профспілки. У країнах, які перебувають у стадії формування ринкових відносин, коли елементи інфраструктури ринку праці ще не діють достатньо ефективно, не відпрацьований механізм громадського та інституційного регулювання, застосовується державне регулювання ринку праці. У цьому випадку, на відміну від командно-адміністративного перерозподілу трудових ресурсів, держава відіграє регулятивну роль відповідно до попиту і пропозиції робочої сили.

Регулювання ринку праці, зайнятості та умов праці передбачає:

- законодавче запровадження умов праці залежно від її видів, місця виконання, особи працівника; охоплюючи при цьому час праці і відпочинку, техніку безпеки, вимоги до кваліфікації, взаємовідносини між власниками засобів виробництва і найманою робочою силою тощо;
- створення державної системи дослідження і прогнозування стану загальнонаціонального і регіонального ринків праці;
- створення мережі центрів служб зайнятості для реєстрації безробітних і фінансової допомоги їм, допомога у працевлаштуванні, консультації, сприяння вирішенню кадрових проблем на підприємствах;
- створення фондів сприяння зайнятості;
- створення сприятливих умов для започаткування малого та середнього бізнесу;
- розробка програм державної допомоги в підготовці кадрів;
- розробку програм державної допомоги у створенні нових робочих місць;

- розробка державних програм зайнятості населення на певний період;
- створення системи матеріальної допомоги у зв'язку з тимчасовим безробіттям.

Головними нормативними актами, згідно з якими сьогодні регулюється ринок праці в Україні є Закон України "Про зайнятість", який був прийнятий у 1991 році і має численні поправки (№ 1436-VIII від 07.07.2016, ВВР, 2016, № 34) та Указ Президента України "Про основні напрямки використання трудового потенціалу". Дуже важливу роль відіграє державна програма зайнятості населення.

Закон визначає категорії зайнятості, права громадян у виборі виду діяльності, статусу безробітних, права на допомогу у зв'язку з безробіттям, механізм формування та використання фонду сприяння зайнятості населення.

Зайнятість - діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, що не суперечить законодавству і, як правило приносить їм дохід у грошовій або іншій формі.

Безробітні - громадяни, що не мають роботи і заробітку, зареєстровані в органах служби зайнятості, шукають роботу і готові до неї приступити.

Головні функції з регулювання ринку праці в Україні виконують Міністерство соціальної політики.

Для реалізації Програми зайнятості і забезпечення громадянам відповідних гарантій на всій території України було створено державну службу зайнятості. Вони аналізують і прогнозують кількість населення, складають баланс трудових ресурсів.

Згідно з Законом України "Про зайнятість" передбачено комплекс заходів щодо соціального захисту громадян у випадку втрати ними роботи:

- заходи інвестиційної та податкової політики, спрямовані на раціональне розміщення продуктивних сил, підвищення мобільності трудящих, створення нових технологій, заохочення підприємництва, створення малих підприємств і застосування гнучких режимів праці та праці вдома, інші заходи, які сприяють збереженню і розвитку системи робочих місць;
- забезпечення прав і інтересів працівників, створення сприятливих умов на виробництві, вдосконалення законодавства про зайнятість населення і працю;
- проведення аналітичних та наукових досліджень структури економіки і прогнозування наступних змін якості й розподілу робочої сили;
- регулювання зовнішньоекономічної діяльності в частині залучення і використання іноземної робочої сили в Україні на основі квотування і ліцензування;
- сприяння в разі необхідності створенню додаткових робочих місць підприємствами, установами і організаціями всіх форм власності, а також поліпшенню умов праці у суспільному виробництві;

Для цього і створена служба зайнятості, передбачено джерела фінансування витрат на перепідготовку, перенавчання незайнятих, тощо. Кошти для цього надходять з державних і місцевих бюджетів, обов'язкових внесків організацій, підприємств, добровільних внесків юридичних і фізичних осіб, коштів державних служб зайнятості, одержаних за надання платних послуг підприємствам, організаціям. Розпорядником коштів фонду є Державна служба зайнятості [1].

Розрізняють три основних методи державного регулювання ринку праці: економічний, адміністративний і правовий.

Економічні методи - полягають у наданні пільг підприємствам, що створюють додаткові робочі місця для громадських робіт; оптимізації заробітної плати з урахуванням ціни мінімального споживчого попиту, допомоги по безробіттю на рівні фізіологічного мінімуму споживання та рівня зарплати й ціни робочої сили. Серед важелів державного регулювання помітну роль відіграє пільгове оподаткування підприємств, які залучають до роботи інвалідів, військовослужбовців, звільнених з військової служби, молодь та інших неконкурентоспроможних громадян. В Україні законодавче врегульовано лише загальні питання забезпечення зайнятості, регулювання ринку праці, захисту громадян від наслідків безробіття [2].

Розвиток ринку праці потребує створення правових важелів (методів) державного регулювання, які передбачають прийняття законів і законодавчих актів Верховної Ради України, видання Указів Президента України, а також вироблення дієвого механізму їх імплементації та контролю. Зокрема дане регулювання повинно стосуватися закріплення заробітної плати як ціни робочої сили, відповідності рівня зарплати рівню цін на споживчому ринку і т.п. Необхідно приводити законодавство з соціально-трудова питань у відповідність з нормами міжнародного права [1].

До адміністративних важелів належить:

- реформування системи соціального захисту через створення страхових фондів на випадок безробіття;
- впровадження активної та пасивної політики на ринку праці через організацію громадських робіт, що дозволить знизити рівень і тривалість безробіття;
- перекваліфікація робітників відповідно до потреби ринку і виплати допомог та кредитів безробітним і членам їх сімей;
- створення центрів з підготовки кадрів при центрах сприяння зайнятості;
- підвищення територіальної мобільності населення з метою перерозподілу робочої сили між трудонедостатніми та трудонадлишковими районами.

Перехід від планово-централізованого до повільно-вимушеного руху трудових ресурсів змінює систему інтересів, мотивів і стимулів діяльності

еконо-мічно активного населення, що, в свою чергу, впливає на джерела поповнення ринку праці, сегментацію сфери зайнятості.

На сьогоднішньому етапі ринок праці в Україні не може саморегулюватися і потребує втручання з боку держави.

Список використаних джерел:

1. "Про зайнятість населення" Закон України. -К., 2013.
2. Буряк П. Ю. Економіка праці й соціально-трудова відносини: навч. посіб./ П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінський, М. І. Григор'єва.– К.: ЦУЛ,2004. – 440 с.

УДК 005.336.3

БАЗОВІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЯКІСТЬ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

Р. С. Кравчук, магістр М. О. Малецький

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: romanmaster2005@ gmail.com*

Фактори впливу на конкурентоспроможність продукції в цілому поділяють на дві групи: внутрішні та зовнішні. Зовнішні фактори це ті, на які підприємство впливати не може і в своїй політиці повинно сприймати їх як дещо незмінне, а саме: діяльність державних владних структур (фіскальна та кредитно-грошова політика, законодавство); господарська кон'юнктура, яка включає кон'юнктуру ринків сировинних та матеріальних ресурсів, ринків трудових ресурсів, ринків засобів виробництва, ринків фінансових ресурсів; розвиток родинних та підтримуючих галузей та параметри попиту (ріст попиту на товари, що виробляються підприємством, його стабільність) і дозволяють підприємству отримувати високий прибуток, а також закріпити своє положення на ринку.

До внутрішніх факторів відносять діяльність керівництва та апарату управління підприємства, систему технологічного оснащення. Якість сировини, комплектність її перероблення та величину відходів серйозно впливають на конкурентоспроможність підприємства. Зменшення виходу готової продукції із використаної сировини призводять до збільшення витрат виробництва, а значить, до зменшення прибутку, що, в свою чергу, не дозволяє розширити виробництво, обсяг та витрати по збуту і реалізації продукції, який серйозно впливає на підвищення конкурентоспроможності підприємства. Тому підприємство намагається здійснити ефективний збут за рахунок продажу продукції, необхідної ринкові, стимулювання збільшення об'ємів продажу, завойовуючи нові ринки збуту [1].

Визначивши середовище, в якому воно буде працювати, підприємству необхідно перейти до установлення своєї ролі, положення на ринку.

Окрім перерахованих факторів існує й інший перелік факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства виділені авторами О.О. Гетьман, В.М. Шаповал, їх зобразимо на (рис. 1) [2].

Економічні фактори характеризують основні економічні та споживчі властивості продукції (ціну, собівартість, рівень попиту на неї тощо) і відтворюються в показниках загальних витрат на придбання та експлуатацію продукції за весь термін її служби.



Рис. 1 Фактори впливу на конкурентоспроможність продукції на ринку

Класифікаційні фактори (параметри призначення продукції), використовуються для визначення приналежності продукції до відповідного класу за рядом ознак (видом продукції, її призначенням, змістом, новизною).

Техніко-технологічні фактори визначають конструктивні властивості продукції і регламентуються технологічними стандартами випуску продукції, які відповідають стандартам і нормам, діючим в країні та поза її межами.

Нормативно-правові (юридичні) фактори визначають правову захищеність продукції на ринку.

Інформаційні фактори визначають суспільну цінність продукції через інформацію про її конкурентні переваги.

Естетичні – відображають виразність і досконалість зовнішнього вигляду продукції, особливості її сприйняття споживачами в процесі експлуатації (насиченість кольорів, дизайн тощо).

Організаційні фактори характеризують ефективність системи управління підприємства, рівень організації його фінансово-економічної діяльності, характер організації виробничих процесів та організації праці тощо.

До нецінових факторів, які безпосередньо впливають на забезпечення конкурентоспроможності продукції, слід віднести унікальність, ефективність бази для поширення інформації про продукцію, динамізм збуту і можливість швидкого реагування на ринкові досягнення.

Фактори, які впливають на якість продукції повинні бути враховані та піддаватись аналізу на підприємстві, оскільки, це дасть змогу приймати своєчасні рішення на основі достовірної інформації, а також вдосконалювати процеси виробництва і проектно-конструкторські розробки та, як результат, забезпечувати високий рівень якості продукції.

Фактори впливу на якість продукції необхідно розглядати та аналізувати з врахуванням умов, в яких вони формуються. Оскільки, дуже часто умови забезпечення якості продукції здійснюють вирішальний вплив на сили, які безпосередньо змінюють властивості продукції.

Умови забезпечення якості продукції можна розділити, як фактори, на зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх умов можна віднести: законодавче та правове середовище, науково-технічний розвиток країни, стан навколишнього середовища тощо.

До внутрішніх умов належать: організація управління якістю на підприємстві, характер виробничого процесу, його інтенсивність, ритмічність та тривалість, рівень оснащення та обслуговування робочих місць, стан безпеки праці, стан трудової і технологічної дисципліни, морально-психологічний клімат і взаємовідносини в колективі, характер матеріального та морального стимулювання працівників за виробництво якісної продукції тощо.

Таким чином, необхідно відмітити, що конкурентоспроможність є ринковою категорією і відображає одну із найважливіших властивостей ринку – його конкурентність. Разом з тим конкурентоспроможність продукції може змінюватись у достатньо широких межах, реагуючи на різноманітні фактори, які формують середовище ринку. Серед основних базових факторів, які доповнюють один одного і складають невід'ємну частину формування конкуренто-спроможності продукції є ціноутворення та її якість. В умовах

кризової економіки цінові чинники також є вагомими економічними регуляторами конкурентоспроможності продукції.

В процесі діяльності підприємство повинно досліджувати та аналізувати фактори, які впливають на формування якості продукції, оскільки відбувається стрімкий та безперервний розвиток технологій, зростання суспільних та споживчих потреб, посилення конкуренції між виробниками.

Отже, прагнучи до гнучкого використання своїх внутрішніх можливостей, підприємство повинно забезпечити собі технологічну та економічну ефективність не нижче галузевої. Іншими словами, воно повинно знайти спосіб оптимального поєднання бажаної технологічної та економічної ефективності, щоб забезпечити найкращі технологічні та економічні умови пропозиції.

Список використаних джерел:

- 1 Ларін О. В. Конкурентоспроможність продукції / О. В. Ларін, В.С. Рябчиков // Менеджер. – 2001. – №3 (15). – С.81-86.
- 2 Гетьман О. О. Економіка підприємства: Навч. посіб. – 2-ге видання. О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.

УДК:620.9

ПРОБЛЕМИ ТА ПОТРЕБИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЩОДО ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГІЄЮ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

Т. П. Кулик

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: kulyktetiana@gmail.com*

С. В. Василевич

*Івано-Франківський національний медичний університет
e-mail: svkost58@ukr.net*

Прорив у реформі місцевого самоврядування та територіальної організації влади відбувся у 2014 році. Кабінет Міністрів України своїм розпорядженням від 1 квітня 2014 року № 333-р схвалив Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Концепція визначає напрямки, механізми, строки формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад. Починаючи з 2014 року в Україні відбулися кардинальні зміни в напрямку децентралізації влади. Головна мета цієї реформи – більша автономія та відповідальність

місцевої влади підтримана реальними фінансовими та управлінськими повноваженнями. Починаючи з 2014 року було утворено 413 об'єднаних територіальних громад (ОТГ) в яких вже проведені місцеві вибори.

Одним з пріоритетних завдань та найбільших викликів для новоутворених об'єднаних територіальних громад є ефективне та ощадливе використання енергетичних ресурсів, а також надання якісних енергетичних послуг. Впровадження реформи децентралізації надає новим громадам більше повноважень, ресурсів, та водночас і більше відповідальності за добробут та якість життя громади. Старий житловий фонд, енергозатратні виробничі підприємства, немодернізовані об'єкти соціальної, медичної, освітньої сфери – проблеми, які поглинають ліву частку бюджету громад, стримуючи розвиток та економічне зростання. Вирішення цих проблем на місцевому рівні сприятиме підвищенню енергетичної безпеки, збереженню довкілля та забезпеченню сталого розвитку не тільки окремої місцевості а всієї країни. [1, с.19]

Підвищення професійного рівня та доступ до сучасних управлінських технологій для працівників енергетичної сфери та управлінців місцевого рівня є обов'язковою умовою для вирішення цієї комплексної проблеми. Для налагодження ефективної системи управління енергією необхідно дізнатися про практики управління енергією, які використовують в громадах, виявити головні проблеми в сфері енергоменеджменту та ефективного використання енергії в ОТГ, визначити головні потреби у підвищенні кваліфікації працівників ОТГ, відповідальних за управління енергією.

Європейська ініціатива «Угода мерів» є однією з найбільш відомих ініціатив щодо управління енергією. В Україні підписантами Угоди вже стали 112 міст. Популярність цієї ініціативи підтверджує, що керівництво міст та громад визнає і підтримує цілі та завдання Угоди та запропоновані в ній способи вирішення проблеми надмірного енергоспоживання – розробка Планів дій сталого енергетичного розвитку та клімату, механізми ретельного обліку споживання та запровадження реєстрів кадастрів викидів, підвищення професійних навичок енергоменеджерів та просвітницьку роботу з мешканцями громад. Наявність та робота структур підтримки Угоди сприяє поширенню ініціативи в Україні та сприяє євроінтеграційним процесам.

Більшість громад мають досвід розробки стратегічних та операційних планів соціально-економічного розвитку, що є доброю основою для створення планів дій сталого енергетичного розвитку (ПДСЕР). Розроблені плани дій сталого енергетичного розвитку є в декількох громадах, які є підписантами європейської ініціативи «Угода мерів». В інших громадах енергетична політика не визначена окремим документом, проте окремі завдання стратегій розвитку громад стосуються енергозбереження та енергоефективності. Запровадження системи енергоменеджменту в новоутворених ОТГ перебуває на початковій стадії. В більшості громад посада енергоменеджера відсутня, або існує лише

номінально та непідтверджена документами, що регламентують обов'язки та повноваження такого фахівця. В більшості ОТГ проводять щомісячний енергомоніторинг, під час якого аналізують як фінансові так і натуральні показники, що є можливим завдяки високому рівню забезпечення приладами обліку енергоносіїв в бюджетних установах. Аналіз споживання енергоресурсів у бюджетних будівлях проводять, зазвичай, за допомогою таблиць Excel, лише в декількох громадах використовують спеціалізоване програмне забезпечення. [2, с.41]

Враховуючи, що представники громад добре ознайомлені з ініціативою «Угода Мерів» і є її підписантами, але існує потреба на подальшій її поширенні. З усіх зобов'язань, передбачених угодою, найчастіше впроваджують просвітницькі кампанії з підвищення поінформованості населення. Менший прогрес спостерігається з підготовкою базових кадастрів викидів (БКВ) та планів дій сталого енергетичного розвитку (ПДСЕР). Для досягнення успіху у підготовці та впровадженні ПДСЕР громадам необхідний консультаційний супровід фахівців, проведення спеціалізованого навчання та стажування в громадах з успішним досвідом.

Для впровадження системи енергоменеджменту у територіальних громадах необхідні додаткові фінансові ресурси, консультаційний супровід фахівців, спеціалізовані тренінги та забезпечення посібниками і інструкціями. Необхідно посилити систему енергомоніторингу, та для її вдосконалення ОТГ потребують спеціалізованого програмного забезпечення та навчання з його застосування. Для впровадження енергоефективних проектів в ОТГ необхідно залучення додаткових фінансових ресурсів.

Існує першочергова потреба у проведенні навчання для заступників голови громади та керівників структурних підрозділів, представників комунальних підприємств та енергоменеджерів, представників громадськості. Пріоритетними напрямками навчання голів громад вважають фінансування проектів та залучення ресурсів, а серед першочергових тем відзначені: розробка планів дій сталого енергетичного розвитку, цільових програм з енергоефективності, організація системи енергетичного менеджменту. Пріоритетними також є теми з технічних аспектів впровадження енергоефективних заходів у бюджетних та житлових будівлях, впровадження енергомоніторингу та бенчмаркінгу та енергоефективної реновації будівель.

Особлива увага повинна приділятися підготовці енергоменеджерів, організації системи енергетичного менеджменту, енергомоніторингу та бенчмаркінгу та розробці цільових програм з енергоефективності. Спільними темами для енергоменеджерів та керівництва громад є розробка ПДСЕР та фінансування проектів з енергозбереження. Для працівників комунальних підприємств найбільш актуальними є технічні аспекти впровадження енергоефективних заходів у бюджетних та житлових будівлях, енергоефективна

реновація будівель та ефективне управління житловим фондом. Для представників об'єднань співвласників багатоквартирних будівель в громадах найбільш актуальним є управління житловим фондом, фінансування проектів з енергозбереження із залученням різних джерел надходження коштів та енергоефективна реновація будівель. Варто відзначити, що для даної цільової аудиторії актуальною є тема залучення громадськості до реалізації енергоефективних проектів. [3, с.21]

Представники громад першочергово відзначили потребу в консультаційному супроводі фахівців для розробки планів дій сталого енергетичного розвитку, а також у підготовці цільових програм з енергоефективності, необхідний супровід технічних фахівців для розробки схем оптимізованого водопостачання та водовідведення, підвищення енергоефективності у приватних будівлях, а також розробка схем оптимізованого теплопостачання.

Не існує значних розбіжностей у потребах міських, селищних та сільських громад, окрім різного рівня зацікавленості до посилення роботи. Робота на рівні таких об'єднань є необхідною, важливою та першочерговою. Міські громади, особливо ті, що утворені на базі райцентрів, мають більший управлінський потенціал та досвідченіший персонал, а проблеми та потреби ОТГ в сфері енергозбереження та енергоменеджменту є універсальними, незалежно від географічного розташування громад.

Список використаних джерел:

1. Посібник з муніципального енергетичного менеджменту [Текст] / Є.М. Іншеков, Є.Є.Нікітін, М.В. Тарновский, А.В. Чернявський. – К.: Поліграф плюс, 2014. –238 с.
2. Праховник А.В., Іншеков Є.М. Енергетичний менеджмент. Суттєві фактори, цілі, ієрархія, об'єкт діяльності [Текст] //Вісник КДПУ, 2004.Вип.3/2004(26), с.75N79.
3. Управління енергією на рівні об'єднаних територіальних громад. Результати досліджень [Текст] // ЗУРНЦ, 2017. – 79 с.

УДК 338.26

КАДРОВА ПОЛІТИКА – СТРАТЕГІЧНИЙ ПРІОРИТЕТ УДОСКОНАЛЕННЯ ЯКОСТІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

О. В. Лютий

Верховинська РДА, Івано-Франківської області

e-mail: o.v.liutyi@gmail.com

О. В. Білоцький

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: fuid@ua.fm

Триваюча широкомасштабна адміністративно-територіальна реформа і комплексні зміни у місцевому самоврядуванні України вимагають вироблення наукою і сприйняття суспільством єдиного системного бачення цього процесу, його стратегічних цілей і тактичних завдань в загальнодержавному і локальному контекстах.

Слід вказати, що наукове обґрунтування більшості проблемних аспектів процесу децентралізації є достатньо добре опрацьованими вітчизняною науковою спільнотою в сфері державного управління. Проте, під знаком запитання продовжує залишатися проблема забезпечення якості управління життєдіяльністю таких нових утворень як об'єднані територіальні громади (ОТГ).

Контент-аналіз інформаційного простору щодо питань кадрового забезпечення діючих і новостворюваних ОТГ дозволяє прийти до висновку про загальне усвідомлення існуючої проблеми. Так, в [1] вказується, що «Для об'єднаних територіальних громад саме кадрові питання є проблемним, адже в село ніхто не хоче йти працювати», в [2], що на «... на рівні сільських територій виник гострий дефіцит кваліфікованих фахівців у різних сферах життєдіяльності, що поступово спричиняє втрату людського інтелектуального капіталу...», в [3], що «... у всіх новостворених ОТГ серйозною проблемою виявилось – відсутність кваліфікованих кадрів: фінансистів, архітекторів, розробників інфраструктурних проектів тощо – високопрофесійних управлінців», в [4], що «У зв'язку з потребою в кадрах у різних регіонах України розпочато активізацію заходів щодо кадрового забезпечення функціонування ОТГ ...», в [5], що в більшості ОТГ «... фактично відсутні кваліфіковані трудові ресурси у належній кількості, які б змогли забезпечити реалізацію власних та державних повноважень в ОТГ та надання елементарних адміністративних послуг для населення ОТГ» і т. д., і т. п.

В зв'язку з цим навіть виникає необхідність «... визначити фаховий рівень кадрового забезпечення ОТГ, зрозуміти потреби та напрацювати практичні рекомендації, спрямовані на підвищення управлінських навичок керівників та членів ОТГ» [6].

Проблема якісного добору управлінських і фахових кадрів виникає в зв'язку з необхідністю залучення до цих процесів людей, які у більшості випадків або не мають взагалі, або мають незначний досвід відповідної роботи,

не мають спеціальної освіти, приступають до неї без належного усвідомлення своїх обов'язків і функцій, повноважень і відповідальності.

Автори аналітичної записки [5] недаремно прийшли до висновку про те, що «...недостатньо науково обґрунтовані, недосконало розроблені та схвалені перспективні плани формування територій громад, не стали надійним запобіжником формування неспроможних громад». І однією із головних складових цієї неспроможності є відсутність належно підготовленого кадрового наповнення останніх, починаючи від лідера громади, лідерів ключових груп впливу і кваліфікованих фахівців, здатних здійснювати ефективне управління створеною громадою.

В зв'язку з цим, питання кадрового забезпечення ОТГ поступово виходить на перший план в більшості новостворюваних громад, а будь-які недоліки в його вирішенні потенційно здатні нанести велику шкоду справі децентралізації. На жаль, саме ця проблема повністю відсутня в більшості методичних і практичних посібників з порадами та інструкціями щодо створення ОТГ [для прикладу, 7, 8, 9], в яких питанню кадрів, ролі і важливості професіоналізму та компетентності керівників і службовців органів місцевого самоврядування в становленні спроможних ОТГ не приділено належної уваги.

Однак, керівний і фаховий корпус новостворених ОТГ починає функціонувати в новій системі управлінських і організаційних відносин, які стали складнішими і нетрадиційними, в зв'язку з чим навіть наявний минулий досвід окремого керівника або цілої організації не можуть задовольнити різноманітні, неординарні і нестереотипні управлінські ситуації, які потребують нових управлінських технологій реагування і прийняття професійно обґрунтованих рішень [10]. Відтак, особливої актуальності набуває аналіз можливостей використання доробку світових шкіл управління і менеджменту щодо визначення необхідних характеристик лідерів і службових осіб ОТГ, від здібностей, умінь, ділових та особистісних якостей яких залежатиме якість управління, а, зрештою, і досягнуті успіхи в економічному, культурному, політичному і розвитку громади.

В доповіді наведені результати такого аналізу, проведеного за участю авторів, а також запропоновані удосконалені моделі, переліки професійних вимог і компетенцій, критерії відбору та оцінки кандидатур керівників-лідерів і посадовців-фахівців для органів місцевого самоврядування [11, 12, 13].

Апробація і впровадження останніх в практику обґрунтування і підготовки пропозицій щодо створення ОТГ, а також добору кандидатур для кадрового наповнення системи управління їх діяльністю можуть мати позитивний ефект як при створенні, так і в процесі управління життєдіяльністю будь-якою окремо взятою об'єднаною територіальною громадою.

Список використаних джерел:

1. Олег Стецевич: Завдання і пріоритетні напрямки розвитку кадрового забезпечення органів державної влади та місцевого самоврядування області / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buk-visnyk.cv.ua/30-0/787/>
2. Питання формування регіонального замовлення обговорили з головами ОТГ / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://khoda.gov.ua/pitannja-formuvannja-reg%D1%96onalnogo-zamovlennja-obgovorili-z-golovami-otg>
3. Пальчук В. Першочергові завдання об'єднаних територіальних громад / В. Пальчук // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://xn--80aid1auz.xn--80ao2a3f.xn--j1amh/analitika-i-monitoring/analitichni-materiali/150-pershochergovi-zavdannya-ob-ednanikh-teritorialnikh-gromad.html>
4. Тарасова В. Кадрове забезпечення в об'єднаних територіальних громадах [Електронний ресурс] / В. Тарасова // Україна: події, факти, коментарі. – 2017. – № 12. – С. 30–41. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr12.pdf>
5. Мельничук А., Остапенко П. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ: реформа №1 [аналітичні записки] / А. Мельничук, П. Остапенко. – К.: ЦОП «Глобус» ФОП Кравченко Я.О. – 2016. – 35 с.
6. На Львівщині керівників ОТГ перевіряють на фаховість / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://loda.gov.ua/news?id=28457>
7. Практичний посібник з питань формування спроможних територіальних громад / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zhydachivrda.org.ua/file/image/051/posibnik_gromadi_1.pdf
8. Об'єднання громад: від ініціативи до ефективної діяльності / Упорядник Богдан Зелений. – Львів, 2016. – 288 с.
9. Інструменти розвитку об'єднаних територіальних громад в умовах децентралізації влади / За заг. ред. В. М. Олуйко – К. : Ваіте, 2017. – 432 с.
10. Механізми професіоналізації органів місцевого самоврядування в контексті забезпечення сталого розвитку територіальної громади : наук. розробка / [авт. кол. : О. І. Сушинський, А. О. Каляєв, І. О. Дробот]. – К. : НАДУ, 2009. – 64 с.
11. Дзвінчук Д. І. Економіка знань і необхідні зміни в моделях лідерства / Д. І. Дзвінчук, М. О. Лютий, В. П. Петренко // Зб. наук. праць «Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії». – 2016. – Вип. 64. – С. 44-60.
12. Лютий О. В. Проблема лідерства в об'єднаних територіальних громадах – ключова умова успіху процесу децентралізації влади / О. В. Лютий // «Публічне управління: проблеми та перспективи» : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Харків 28 жовтня 2016 р. – Харків: ТОВ «Константа», 2016. – С. 184-189.
13. Білоцький О. В. Модель посадової особи для органів місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад / О. В. Білоцький, О. В.

Лютий, Р. В. Панасюк // «Організаційно-правові аспекти публічного управління в Україні : матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 21 квітня, 2017 р. – Полтава: ПолтНТУ, 2017. – С . 69-70.

УДК 330.322.16 : 332.142.4

ІНІЦІАТИВА ПРОЗОРОСТІ ВИДОБУВНИХ ГАЛУЗЕЙ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ

Р. Т. Мацьків

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: uv@nung.edu.ua*

Реформа децентралізації, яка активно впроваджується в Україні передбачає передачу повноважень та бюджетних надходжень від державних органів до органів місцевого самоврядування. Метою реформи місцевого самоврядування є, передусім, забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення. Йдеться про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів. В Україні є значна кількість регіонів, де здійснює видобування нафти і газу. Однак, один із найбільш вагомих податків, що сплачується видобувними компаніями на користь держави (рентна плата за користування надрами) сьогодні в повному обсязі зараховується до державного бюджету України. При цьому регіони, де безпосередньо ведеться видобуток корисних копалин, стикаються з низкою проблем, таких як порушення чи навіть руйнування транспортної інфраструктури, погіршення екологічного стану, проблеми водозабезпечення та багато інших, на вирішення яких не вистачає коштів.

Видобувна промисловість завжди була однією з основних галузей в економіці багатих на ресурси країн. Цей сектор становить не менше 20% доходів бюджету у країнах з низьким та нижче середнього рівнем доходів (у деяких країнах – близько 60% усіх бюджетних надходжень). З огляду на це, забезпечення прозорості у видобувних галузях набуває особливого значення в контексті досягнення підзвітності державних органів, високих стандартів урядування та стабільного економічного розвитку [1].

Ініціатива прозорості видобувних галузей (ІПВГ) є одним із механізмів досягнення вищезазначеної мети. Країни, які взяли на себе зобов'язання імплементувати стандарт ІПВГ, публікують звіти щодо платежів видобувних компаній на користь держави, а також платежів, які надійшли в державний бюджет. Таким чином, процес може контролюватися різними заінтересованими сторонами – державними органами, громадянським суспільством та представниками компаній [1].

Відповідно до стандарту Ініціативи, громадяни України мають доступ до інформації щодо податкових і неподаткових платежів видобувних компаній, що допомагає стежити за їх діяльністю та протидіяти виникненню можливостей для корупції в галузі. Разом з тим, це сприяє позитивному інвестиційному клімату, оскільки прозорість даного сектору економіки дозволяє інвесторам зменшувати їх ризики та бути впевненими у чітких правилах гри під час прийняття рішень про початок інвестицій.

Наразі стандарт ПІВГ впроваджується у 51 країні світу. Незважаючи на різні фіскальні системи, багато країн з високим ресурсним потенціалом мають розвинені методи розподілу місцевих податкових надходжень, які переважно передбачають зниження рівня втручання уряду в розпорядження місцевими бюджетами і надання органам місцевого самоврядування можливостей використовувати рентну плату та інші надходження в найбільш ефективний спосіб – для задоволення потреб їх місцевих громад.

Для більшості країн, платежі від нафтового, газового та гірничого секторів все ще надходять до інституцій загальнонаціонального рівня, однак розподіляються назад на місця, де вони були здійснені, або у прилеглі райони. Проте, деякі країни передають частину з доходів від видобувних галузей у місцеві бюджети автоматично, використовуючи формули, які базуються на об'єктивних індикаторах, таких як кількість населення, об'єми бюджетних надходжень з території, рівень бідності чи географічне положення. Дані щодо цієї інформації були отримані завдяки ПІВГ та національних звітів за цим стандартом.

Так наприклад, у Монголії більшість надходжень від гірничого та нафтового сектору централізовані, однак там також функціонують окремі фонди розвитку для кожного міста чи району. Недавно там було утворено Місцевий фонд розвитку (МФР), який отримує рентну плату від гірничодобувної галузі, а також плату за видачу ліцензій на видобуток від відповідних регіонів. Ще однією функцією фонду є спільна із представниками адміністративних одиниць відповідальність за прийняття рішень щодо розпорядження цими коштами [2].

У Казахстані податковими надходження з нафтогазового сектору розпоряджається Національний фонд, а податкові виплати від гірничої галузі контролюються з боку національних та місцевих державних установ без проходження особливих процедур [3].

Киргизстан також розподіляє фінансові надходження від видобувних галузей між національним та місцевим бюджетами. Однак, окрім звичайних податків від видобувної діяльності, місцеві органи влади також отримують пакети соціальної підтримки, а в окремих випадках компанії можуть надавати місцевим громадам додаткові компенсації, зокрема і грошові [4].

В Україні ж більшість податкових та неподаткових платежів, які здійснюють видобувні компанії, не мають чітко визначеного цільового спрямування та потрапляють в загальний фонд Зведеного бюджету та/або місцеві бюджети (за винятком єдиного соціального внеску). Відповідно до офіційної процедури, доходи Державного бюджету, такі як платежі за користування надрами повинні перераховуватися місцевим бюджетам на надання пільг і субсидій населенню.

Зрештою, кошти повертаються у видобувні регіони; проте, встановити відповідність між сплаченими компаніями платежами та сумою коштів, які отримують місцеві бюджети в кінцевому розрахунку, практично не можливо. Відповідно до звіту ІПВГ, іншим суттєвим недоліком інформації, отриманої від Державної фіскальної служби (ДФС), є те, що критерієм розподілу платежів між регіонами є місце реєстрації компанії, а не фактичний регіон ведення економічної діяльності.

Реформування фіскальної системи призвело до значного зростання доходів місцевих бюджетів. Проте, рента плата від видобутку нафти і газу завжди сплачувалася у Державний бюджет, так само як рентна плата за транспортування та ПДВ. У разі видобутку неуглеводневих корисних копалин, розподіл рентної плати відрізняється.

Доцільність впровадження і реалізації ІПВГ зростає у зв'язку з тим, що деякі місцеві ради у видобувних регіонах не змогли від слідкувати прямих вигод від видобувної галузі, аби забезпечити видатки на такі цілі як покращення інфраструктури або компенсації впливу на навколишнє середовище.

Такі тенденції вимагають необхідних заходів щодо поліпшення податкового режиму з точки зору управління доходами від нафтогазового сектора. Тому 20 грудня 2016 р. Верховною Радою України було прийнято Закон № 1793-VIII «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо зарахування рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату», відповідно до якого починаючи з 1 січня 2018 року 5% рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату залишається у видобувних регіонах (з них по 2% зараховується до обласних та районних бюджетів, 1% – до бюджетів місцевого самоврядування та 3% до міст обласного значення та об'єднаних територіальних громад, де ведеться видобуток вуглеводнів) [5].

Для ефективної реалізації зазначеного закону формування та оприлюднення звіту ІПВГ є особливо актуальним, як показує світовий досвід. Завдяки звіту ІПВГ кожна особа може отримати вичерпну інформацію про податкові надходження, отримані бюджетом територіальної одиниці, де вона проживає. Відповідна ціль може бути досягнута шляхом прийняття важливого

закону «Про розкриття інформації у видобувних галузях». Він покликаний примусити видобувні компанії розкривати інформацію про податкові платежі, які вони платять в бюджети різних рівнів, у розрізі їх проектів.

Список використаних джерел:

1. Mongolia EITI report 2015 [Електронний ресурс] / Текст. – Режим доступу: https://eiti.org/sites/default/files/documents/2017.01_mongolia_eiti_report_2015_english.pdf.
2. Звіт ІПВГ України за 2014-2015 рр. [Електронний ресурс] / Текст. – Режим доступу: https://www.ukrnafta.com/data/Page_Documents/UAEITI_2014-2015_Report_UKR_final.pdf
3. The 10th National Report On the Implementation of the EITI in the Republic Kazakhstan for 2014 [Електронний ресурс] / Текст. – Режим доступу до ресурсу: https://eiti.org/sites/default/files/documents/2014_kazakhstan_eiti_report.pdf
4. Kyrgyzstan EITI report 2013-2014. [Електронний ресурс] / Текст. – Режим доступу до ресурсу: <https://eiti.org/document/20132014-kyrgyz-republic-eiti-report>
5. Спільне багатство: кращі практики видобувних країн – Уроки для України. [Електронний ресурс] / Текст. – Режим доступу до ресурсу: http://dixigroup.org/storage/files/2017-03-07/web_layout_brochure_effectively_manage_resources_dixi_eiti_2017_ukr.pdf

УДК 332.146

РОЗВИТОК ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА ЯК ПРОГРЕСИВНОГО МІСТА У ПЛАНІ РОЗБУДОВИ МІСТА ТА ЖИТЛОВИХ КОМПЛЕКСІВ

Х. В. Обельницька, І. Р. Попадинець, Т. І. Гуйдаш

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: mik_ineu@ukr.net*

В умовах світової фінансової та економічної кризи надзвичайної актуальності набуває дослідження умов формування та забезпечення стійкого функціонування будівельної галузі, насамперед житлового будівництва, адже пожвавлення будівництва в будь-якій країні загально визнано найбільш виразним показником зростання національної економіки в цілому. Будівельна галузь є інфраструктурою, що тягне за собою ланцюг розвитку багатьох інших галузей народного господарства[1].

За даними журналу «Фокус» який складає щорічний рейтинг найкращих міст України Івано-Франківськ завжди був на перших місцях. Так у 2007 та у 2012 рр. Івано-Франківськ посідав перше місце, з 2009 по 2011 наше місто трималось на почесному 3 місці. У 2013 році Івано-Франківськ отримав перше

місце у категорії «Найбезпечніше місто». На 10 000 жителів було зареєстровано 46 злочинів.

Основними факторами вибору міста-лідера для проживання є:

- Інфраструктура: кількість дитячих садків, шкіл, лікарень, супермаркетів і ринків
- Екологія
- Рівень злочинності
- Зайнятість: рівень безробіття
- Інвестиційна привабливість
- Середня зарплата
- Вартість житлово-комунальних послуг
- Доступність житла: середня ціна м²
- Кількість ВНЗ III і IV рівнів акредитації
- Культурний потенціал: кількість театрів, кінотеатрів, палаців культури, пам'яток архітектури, історії та археології й історико-культурних заповідників
- Привабливість для туристів
- Ділова активність: кількість підприємств і приватних підприємців, а також рівень проникнення банківських послуг
- Фінансування: скільки грошей припадає на одного жителя з міського бюджету
- Міграція населення: наскільки привабливим є місто
- Рівень благоустрою міста [2]

Інтернет-газета «Кореспондент.нет» проводило опитування громадян України відповідно і івано-франківців стосовно комфортності проживання їх у своєму місті. Університети, технікуми, коледжі: 15 місце, тільки 3% «відмінно», 31% «добре», 44% середньо, 6% погано, 1% жахливо. Промислові зони/розвиток промисловості: 11 місце, 7% добре, 25 середньо, 34% погано, 22% жахливо. Чи відчуваєте себе у безпеці після настання темряви ідучи додому: 5 місце, 22% почувають себе у цілковитій безпеці, 40% у переважній безпеці, 23% почувають себе у безпеці Ставлення до людей з особливими потребами: 10 місце, 91% ставляться позитивно до людей з особливими потребами, менше 1 % негативно

Важливе місце у розвитку міста, у його оформленні, комфорті відіграли різні будівельні компанії які надали Нашому місту сучасного вигляду. Станом на 01.03.2017р. у Івано-Франківську зареєстровано 21 будівельна компанія: Ярковиця, Мельник, Франківсьміськбуд, Вамбуд, Вертикаль, Альянс ІФ, Благо, МЖК Експрес-24, Галицький двір, Новий дім, Тенко, Івано-Франківськбуд, ЛММ-Сервіс, Івано-Франківськмиськ буд, Гаразд Україна, ТрансКомСервіс Плюс, Темп, Лісна, Спілка забудовників, Цитадель. Саме завдяки цим забудовникам наше місто постійно змінюється, збільшується і покращується.

Ринок нерухомості розвивається дуже стрімко. Всього за один рік доля нових Житлово-комунальних об'єктів збільшилась з 12% до 27%. Забудовники пропонують велику кількість нових будинків, виконаних за допомогою різноманітних технологій та сучасних матеріалів. Нове планування, нестандартні дизайнерські рішення, акції та знижки на придбання житла – все це робить купівлю квартири в новобудові Івано-Франківська ще доступніше та безпечніше.

За результатами такого «поллу» можна сказати, що ПП Вамбуд – переможець рейтингу довіри, БК Мельник та БК Ярковиця зайняли друге та третє місця відповідно. Популярність комплексу визначається як сума кількості переглядів та кількості переходів на сайт комплексу.

«Калинова слобода» від будівельної компанії «Ярковиця» отримала за результатом місяця 743 перегляди. Об'єкт знаходиться по вул. Двірська і наразі введений в експлуатацію.

Будівництво «River Парк» по вулиці Галицькій зацікавило 655 користувачів. Забудовник – БК «Мельник». Об'єкт в стані будівництва.

Багатоквартирний будинок нової для Івано-Франківська будівельної компанії «Альянс-ІФ» по вул. Залізнична, 3 замикає трійку лідерів. Житлом тут зацікавилось 599 клієнтів. Об'єкт в процесі будівництва.

Якщо аналізувати ціни на ринку нерухомості в загальному по Україна, то ми спостерігаємо що Івано-Франківськ знаходиться на останньому місці, тобто зараз в нас найдешевші ціни на житло.

Поява нових забудов супроводжується позитивними та негативними чинниками для міста.

До позитивних чинників новобудов доцільно віднести:

1. Покращення інфраструктури міста
2. Збільшення кількості житлових та комерційних метрів квадратних
3. Новобудови зводяться з використанням нових та сучасних технологій що покращує їх тепло- та звукоізоляцію, з вищим рівнем сейсмічної стійкості
4. Збільшення кількості робочих місць
5. Покращення естетичного вигляду міста що сприяє підвищенню популярності серед туристів

До негативних чинників можна віднести:

1. Збільшення кількості населення, що призводить до погіршення комфорту, загазованості та шуму
2. Недобросовісні забудовники можуть використовувати неякісні матеріали, що у подальшому можуть шкодити мешканцям квартир

Сучасні новобудови зводять зараз відповідно до останніх вимог про безпеку. Вони відразу технічно оснащуються системами протипожежної, антитерористичної і іншої безпеки. І з кожним роком вони все більш і більш удосконалюються.

Список використаних джерел:

1 Ісаєнко Д.В. Державна політика у сфері забезпечення стійкого функціонування будівельної галузі / Д.В. Ісаєнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/ebook/apdu/2011-1/doc/2/09.pdf>.

2 Місто моєї мрії [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: : <https://dokumen.tips/documents/-55a27ec01a28ab26408b465b.html>

УДК 338.26

ПРО МОДИФІКАЦІЮ МОДЕЛІ Б. ДЖ. ФОГГА ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ СТВОРЕННЯ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Р. В. Панасюк, В. П. Петренко

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: rvp.sspp@i.ua*

Процеси утворення об'єднаних територіальних громад (ОТГ) в регіонах України досить часто зустрічаються з неочікуваними проявами нерозуміння жителями територіально-адміністративних одиниць, яким пропонується об'єднуватись, на перший погляд цілком очевидних переваг і позитивних змін, які можуть бути отримані в результаті об'єднання.

Серед низки причин такого нерозуміння однією із головних слід, на нашу думку, назвати відсутність у більшості ініціаторів і організаторів цих процесів досвіду належного управління змінами і, що саме важливе, досвіду використання уже добре відомих спеціальних технологій та інструментів управління змінами [для прикладу, 1, 2, 3].

Специфічною особливістю змін в територіально-адміністративному устрої нашої країни є існуюча неготовність населення ОТГ до змін в усталеному, традиційному трибі життя, що пояснюється багатьма причинами, серед яких неусталене і ще недосконале законодавче забезпечення, недостатність інформування, нерозуміння цілей, відсутність переконливих прикладів і правильних роз'яснень, недовіра до влади, не перебудоване мислення, страх перед невідомим, опір і особисті амбіції діючих чиновників, місцевих лідерів і ключових груп впливу і т. д. і т. п.

Подолання цього букету проблем полягає в розвінчанні міфів та подоланні страхів шляхом радикальних змін в позиціонуванні і поведінці всіх людських ресурсів ОТГ, починаючи від повного неприйняття і опору до безсумнівної підтримки і активної участі у задекларованих змінах та у формуванні нових громад. Аналіз відомих інструментів залучення до цих процесів людей, які безпосередньо виступають і рушійною, і вирішальною, і виконавчою, і

споживчою складовими процесу самоорганізації, самоврядування і самодіяльності спільноти людей – членів територіальної громади – підсистеми в системі суспільства повинен виявити можливості трансформування їх поведінки у своїй громаді відношення останніх до своєї долі – долі первинного суб'єкта публічної влади на конкретній території.

Серед найбільш відомих інструментів можна виділити, для прикладу, формулу змін Д. Глетчера, видозмінену і представлену низкою інших авторів у наступному вигляді

$$C = D \cdot V \cdot F > R, \quad (1)$$

де C - успіх будь-яких змін; D — незадоволеність людей поточною ситуацією; V — запропоноване людям бачення майбутнього; F — виконані конкретні кроки з реалізації цього бачення з одночасною демонстрацією хоча-б часткового успіху.

Отже, якщо добуток чинників D , V і F буде більшим, ніж очікуваний опір змінам R , то заплановані зміни є можливими і будуть успішно реалізовані. У випадку ж формування дефіциту у будь-якій складовій D , V чи F існує ризик виникнення такого опору R , який не дасть реалізувати зміни. Таким чином, для успіху змін важливо: переконати людей в їх необхідності, роз'яснити як пропонувані зміни покращать ситуацію, пояснити цілі і продемонструвати перші позитивні результати [4].

Однак, ця і подібні формули, описуючи умови, за яких зміни можуть відбутись, і надаючи рекомендації щодо впливу на людей шляхом переконань, роз'яснень і демонстрації успіхів, не дають можливості оцінити стан людських ресурсів ОТГ і його вплив на процес. З цього погляду більш інформативною виглядає модель змін, запропонована професором Станфордського університету (США) Б. Дж. Фоггом (Fogg, B. J.).

Формула моделі Б. Дж. Фогга має вигляд

$$B = M \cdot A \cdot T, \quad (2)$$

де B – (Behavior) поведінка людей; M – (Motive) мотивація людей (низька – висока); A – (Ability) здатність (або нездатність) щось змінювати; T – (trigger) – спонукальна умова, вплив, обставини, причини чи випадкові події, які підштовхують людину до радикальної зміни своєї позиції, відношення, поведінки тощо [5, 6]. Графічна інтерпретація моделі Б. Дж. Фогга у вигляді площинної моделі з осями координат M і A здобула популярність в першу чергу завдяки тому, що демонструє можливі напрямки і засоби впливу для отримання бажаних змін у поведінці людей. Однак, для її використання в управлінні процесами створення і розвитку ОТГ не вистачає інформативності для прийняття якісних управлінських рішень щодо .

З власного досвіду практичної роботи з населенням територіальних громад ми вважаємо за доцільне запропонувати ще одну дуже важливу характеристику, яка в процесах і процедурах об'єднання відіграє чи не важливішу роль від

мотивації та здатності людей реалізовувати зміни. Це характеристика, яка відображає рівень інтегрованості/дезінтегрованості населення ОТГ відносно цілей їх спільного існування, життєдіяльності і життєтворчості з ефективним і результативним досягненням ОТГ спільних цілей. Якщо розташувати цю характеристику на третій координаті, отримаємо модифіковану модель Б. Дж. Фогга, представлену на рисунку.

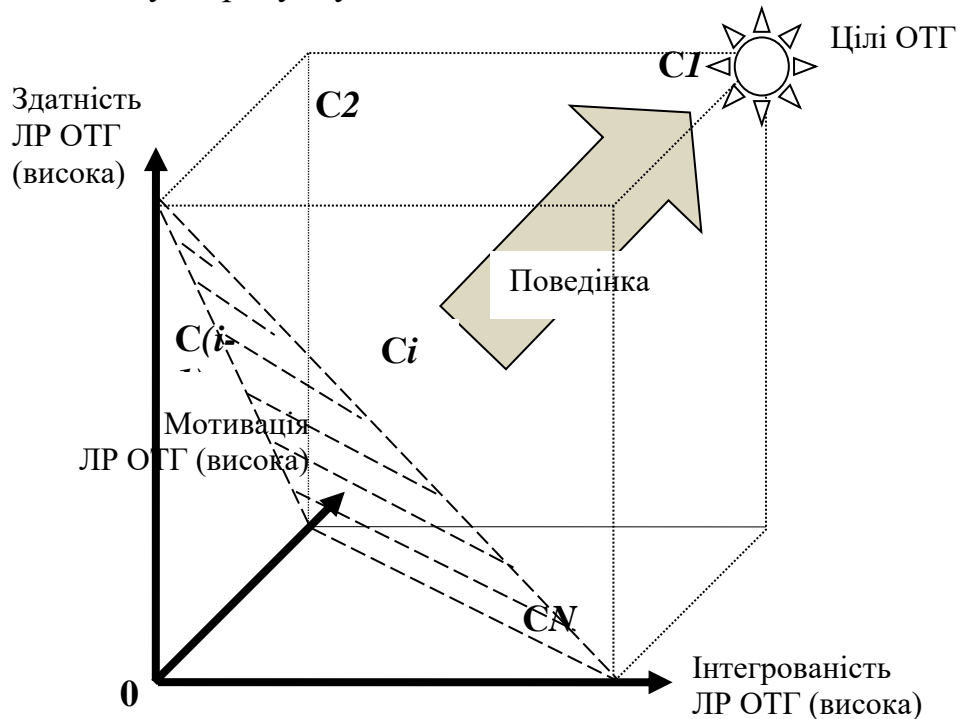


Рис. 1 – Просторова модифікація моделі змін Б. Дж. Фогга (запропоновано авторами)

Цій моделі відповідає наступний аналітичний вираз

$$Ц_{ОТГ} = A \cdot M \cdot I \cdot T, \quad (3)$$

де $Ц_{ОТГ}$ – цілі створення і діяльності ОТГ, A – здатність людських ресурсів ОТГ до здійснення необхідних змін, M – мотивація людей до здійснення змін, I – інтегрованість людських ресурсів щодо цілей створення і діяльності ОТГ, T – спонукальні умови, джерелом яких повинні виступати ініціатори і лідери. Якщо вказані у виразі (3) характеристики людських ресурсів ОТГ > 0 але знаходяться в зоні з координатами $A < 0,5$; $M < 0,5$ і $I < 0,5$ (відокремлена від цілей ОТГ заштрихованою площиною), поведінка людських ресурсів потребує змін. Умовою виходу в зону необхідних для досягнення $Ц_{ОТГ}$ значень є спонукання ініціаторами і лідерами поведінки населення ОТГ до $A > 0,5$; $M > 0,5$ і $I > 0,5$.

Головною перевагою цієї моделі управління є можливість використання аналітичних оцінок та обрахунків з обґрунтування доцільних змін з тим, щоби планувати необхідні дії з управління мотивацією, інтеграцією і гармонізацією цілей та інтересів населення ОТГ у використанні її ресурсного потенціалу.

Подальші дослідження слід спрямувати на підбір тестового і опитувального інструментарію, методів обробки та інтерпретації отриманої інформації для використання лідерами і співлідерами ключових груп впливу в ОТГ.

Список використаних джерел:

18. Kotter John P. Leading Change / John P. Kotter. - Harvard Business Review Press, 2012. – 208 p.
19. Гусєва О. Ю. Управління стратегічними змінами: теорія і прикладні аспекти : Монографія / О. Ю. Гусєва. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж» (Донецьке відділення), 2014. – 395 с.
20. Jasińska J. Zmiany w organizacjach: sprawne zarządzanie, sytuacje kryzysowe i warunki osiągnięcia sukcesu / Joanna Jasińska. – Warszawa: Wydawnictwo FREL, 2015. – 546 s.
21. Latham J. Leading Change Formula Revisited / John Latham // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://johnlatham.me/change-formula-revisited/>
22. Fogg, B. J. A Behavior Model For Persuasive Design / B. J. Fogg // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mebook.se/images/page_file/38/Fogg%20Behavior%20Model.pdf
23. Fogg, B. J. What Causes Behavior Change? / B. J. Fogg // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.behaviormodel.org/index.html>

УДК 338.26

ПРО НАУКОВІ ШКОЛИ ІФНТУНГ ТА ЇХ ПОТЕНЦІАЛ У ВИРІШЕННІ СТРАТЕГІЧНИХ ПРОБЛЕМ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

В. П. Петренко

***Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: pvp.sspp@i.ua***

Протягом 50 років існування Івано-Франківського національного технічного університету у нафти і газу (ІФНТУНГ) в його навчальних аудиторіях і дослідницьких лабораторіях концентрувалась, формувалась і розвивалась науково-технічна еліта нафтогазової галузі нашої держави. В неперервності цього процесу особлива роль належала і належить науковим школам (НШ), які протягом цього часу утворились навколо провідних науковців університету.

Адже «наукова школа» за визначенням [1] це «... професійна співдружність людей, що сформувалась під егідою особистості ученого-лідера. Вона займається активною дослідницькою роботою в новому актуальному

напрямі й об'єднана ідеями, методиками, науковими традиціями, що розширюються співробітництвом, пошуком нових фактів. У науковій школі висуваються гіпотези, концепції, теорії. У ній не бояться дискусій, а навпаки – прагнуть до них». В [2] це «... – неформальна творча співдружність у межах будь-якого наукового напрямку висококваліфікованих дослідників, об'єднаних спільністю підходів до вирішення проблеми, стилю роботи, спільного наукового мислення, ідей і методів їх реалізації, а в [3] – «... неформальний творчий колектив дослідників різних поколінь, об'єднаних загальною програмою і стилем дослідницької роботи, які діють під керівництвом визнаного лідера». Тобто, створення НШ свідчить про факт об'єднання інтелектуального потенціалу групи дослідників інтелектуальним лідером в певній сфері наукових досліджень – науковим керівником, консультантом, наставником і радником.

В сучасних умовах діяльність НШ в Україні потребує підтримки і розвитку. Адже, як пише в [4] засновник і керівник наукової школи «Формування інтелектуального потенціалу суспільства на межі століть: економічні, політичні, соціокультурні аспекти та прогнози» проф. В. І. Астахова, «... необхідність поживлення наукових шкіл, визначення подальших шляхів розвитку вітчизняної науки сьогодні очевидна», наголошуючи, що «... вирішальне слово можуть і повинні сказати саме вузівські наукові школи, і це підтверджується досвідом Заходу».

При цьому, на цілком слушну думку автора [5], «Від розвитку та цілеспрямованої наукової роботи в рамках наукових шкіл значною мірою залежить науковий імідж університету і якість підготовки студентів». Насправді, НШ виступають важливим елементом інтеграції науки і освіти, що посилює наукову складову навчального процесу і максимізує його вплив на студентів та підвищує рівень їх наукової підготовки. Адже, будь-якою науковою школою реалізуються дві наступні основні функції: генерування нових наукових знань на основі вивчення, аналізу, удосконалення і розвитку відомих або відкриття, дослідження і розвиток раніше невідомих; поширення здобутих нових наукових знань шляхом комунікацій з їх потенційними споживачами (всі види навчання і підвищення кваліфікації персоналу галузі) в т. ч. і підготовка послідовників та наступників з числа обдарованих студентів або практичних працівників. При цьому, ключовою фігурою НШ є її інтелектуальний лідер, яким розробляються фундаментальні та загальні питання наукового напрямку, генеруються нові ідеї і напрями досліджень, об'єднуються інтелектуальні ресурси своїх однодумців, співлідерів.

Протягом 50 років, з дня офіційного відокремлення ІФНТУНГ від його альма-матер – Львівського політехнічного інституту, в університеті були створені і сьогодні функціонують 18 наукових шкіл [6] під керівництвом докторів наук, професорів, якими свого часу були сформовані і розвинуті

дослідження за оригінальними науковими напрями. За цими напрямами під їх науковим керівництвом і консультуванням були проведені численні дослідження, учнями і послідовниками захищені відповідно кандидатські і докторські дисертації, сформульовані і впроваджені в практику технології і обладнання, механізми та інструменти, прилади і пристрої, моделі і рекомендації тощо [6]. Тематика досліджень цих шкіл охоплює практично всю палітру нафтогазової справи, починаючи від пошуку і розвідки покладів нафти і газу, продовжуючи технологічними процесами, обладнанням і приладами для безпечного, раціонального та ефективного буріння, видобування і транспорту, закінчуючи специфічними питаннями економіки та управління нафтогазовим комплексом і його підприємствами.

За результатами проведених досліджень членами НШ ІФНТУНГ захищено 50 докторських і 263 кандидатських дисертацій, видано 475 книг (монографії, підручники і навчальні посібники) і більше як 7,6 тисяч статей у фахових журналах, отримано охоронні документи на 1 відкриття та понад 1000 винаходів, а десять керівників НШ ІФНТУНГ стали Лауреатами державних премій України в галузі науки і техніки. Це д-р геол.-мін. наук, проф. Адаменко О. М. (1978 р.), д-р техн. наук, проф., академік НАН України Крижанівський Є. І., д-р техн. наук, проф. Грудз В. Я., д-р техн. наук, проф. Мислюк М. А., д-р техн. наук, проф. Карпаш О. М. (2006 р.), д-р техн. наук, проф. Яремійчук Р. С. (2007 р.), д-р техн. наук, проф. Шлапак Л. С. (2008 р.), д-р геол.-мін. наук, проф. Маєвський Б. Й. (2009 р.), д-р техн. наук, проф. Кісіль І. С. (2010 р.), д-р техн. наук, проф. Семчук Я. М. (2014 р.).

З таким вагомим доробком ІФНТУНГ і його наукові підрозділи повинні були б стати головним джерелом забезпечення підприємств галузі і її спеціалізованих науково-дослідних організацій новітніми ідеями і проектами, планами і програмами, управлінськими і фаховими інженерними кадрами. Однак, на мою думку і жаль, багато актуальних наукових розробок залишаються на рівні теорії або апробовані тільки в університетських лабораторіях чи виключно окремими підприємствами галузі, хоча могли б отримати більш масштабне використання за умови більш активної взаємодії сторін. З цією метою вважаю за доцільне рекомендувати розширення та інтенсифікацію інтелектуальної співпраці керівників і членів НШ ІФНТУНГ з представниками управлінського корпусу і фахівців-практиків галузі та її підприємств, запрошуючи останніх до участі у наукових дослідженнях і розробках, у підготовці і захисті дисертацій, у промоції та реальному впровадженні розробок університету і його наукових шкіл та підрозділів в галузевих підприємствах, що сприятиме інтелектуалізації системи управління галузі та інтенсифікації використання її інтелектуальних ресурсів.

Адже сформульована ще 10 років тому в роботі [8] стратегічна доцільність трансформування НАК «Нафтогаз України» в сучасну інтелектуальну

компанію, теоретичне обґрунтування якої було виконане в [9], залишається, на мою думку, дуже актуальною проблемою з численними техніко-технологічними, управлінсько-економічними і юридично-організаційними завданнями як для галузі зокрема, так і для національного господарства загалом, а потенціал наукових шкіл ІФНТУНГ є готовим до результативної і ефективної участі у їх вирішенні.

Список використаних джерел:

1. Зербіно Д. Наукова школа: лідер і учні (нова концепція). – Львів: Євросвіт, 2001. – 208 с.
2. Краснобокий Ю. М. Словник-довідник науковця-початківця / Ю. М. Краснобокий, К. М. Лемківський. 2-е вид., виправ. і допов. – К.: НМЦВО, 2001. – 72 с.
3. Мараховський Л. Ф. Наукова школа – основа сучасної міждисциплінарної аспірантури / Л. Ф. Мараховський, І. М. Козубцов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://schools-ua.at.ua/index/naukova_shkola_osnova_suchasnoji_mizhdisciplinarnoji_aspiranturi/0-36
4. Астахова В. І. Наукова школа у ВНЗ: проблеми відродження / Валентина Астахова // Наука і освіта : зб. наук. пр. / Акад. наук вищ. шк. України. – К., 2003. – С. 54–57.
5. Конвісер І. Наукові школи: стан і перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vmurol.com.ua/index.php?idd=Наукові%20школи>
6. Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу. Наукові школи / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nung.edu.ua/наукові-школи>
7. «Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу». Історичне презентаційне видання. – К.: «Логос», 2017. – 455 с.
8. Кісь С. Я. Щодо стратегічної доцільності та умов трансформування НАК «Нафтогаз України» в сучасну інтелектуальну компанію / С. Я. Кісь, В. П. Петренко // Економіка: проблеми теорії і практики: Збірник наукових праць. – Випуск 240: В 5 т. – Т. V. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 1298 – 1308.
9. Кісь С. Я. Наукові основи інтелектуалізації діяльності підприємств : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. д-ра екон. наук за спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / С. Я. Кісь. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2016. – 40 с.

УДК: 620.9

ДЕРЖАВНІ ТА РИНКОВІ МЕХАНІЗМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ЕНЕРГЕТИЧНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ

Проданова І. І.
iryna_prodanova@ukr.net
Рутковський А. Д.
rutkovskiy.arsen@gmail.com

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

При розробці та реалізації енергетичної політики сталого розвитку України важливу роль відіграє визначення стратегічних орієнтирів та пропорцій перспективного енергетичного балансу країни при дотриманні принципів прозорості його формування та достовірності представлених даних у натуральному та вартісному вимірах, побудованого на основі сучасних інформаційно-комунікаційних систем моніторингу.

Недосконалість механізмів реалізації державного управління та регулювання ринкових відносин разом із відсутністю належної системи контролю за рухом енергетичних потоків сприяє розвитку корупції, тіньової економіки та загальному дисбалансу національної економіки з відповідними негативними наслідками. Тому наразі ця проблема набуває особливої актуальності в контексті інтеграції енергетичних ринків України та ЄС, а також зростання цін на паливно-енергетичні ресурси.

Основою енергетичної стратегії країни є енергобаланс, як базис та механізм управління процесами поставок та споживання енергоносіїв, встановлення цін та цінових орієнтирів, енергоефективності загалом.

На сьогодні в Україні розробка балансів на основні види енергоресурсів відбувається фрагментарно, не системно та із запізненням. Протягом 2011-2015 рр. спостерігається поступове зменшення виробництва енергетичних ресурсів (табл. 1), а також їх імпорту та споживання при паралельному збільшенні експорту. Зокрема, у 2015 р. виробництво енергії загалом по Україні знизилось на 27,9 % порівняно з 2011 р. та споживання – на 33 %; імпорт відповідно на 45,6 %, експорт збільшився на 86 %. З позитивної точки зору можна відмітити скорочення частки природнього газу в структурі постачання енергії. Зменшення кінцевого споживання палива та енергії протягом аналізованого періоду викликано відповідним зниженням фізичних обсягів виробництва промислової продукції.

Середовище формування політики у енергетиці України має ключові особливості:

- нехтування інтересами споживачів;
- стримування розвитку конкуренції між видами палива (енергії);
- паритетність зміцнення ринку електроенергії та газу (сформовані олігополії).

Таблиця 1

Виробництво та споживання енергії в Україні, 2011-2015 рр.,

тис. т нафтового еквіваленту

рік	Постачання і споживання	Вугілля й торф	Сира нафта	Нафтопродукти	Природний газ	Атомна енергія	Гідроелектро-енергія	Вітрова, сонячна енергія	Біопаливо та відходи	Електроенергія	Теплоенергія	Усього
2011	вир-тво	40345	3407	-	15528	23762	941	10	1580	-	-	85485
	імпорт	8340	5783	7750	36179	-	-	-	-	3	-	58055
	експорт	-5587	-	-4172	-	-	-	-	-	-544	-	-10303
	спож-ня	9402	11	12237	29188	-	-	-	1040	12023	11951	75852
2012	вир-тво	40256	3414	-	15403	23653	901	53	1565	-	-	85247
	імпорт	9926	1625	8370	26590	-	-	-	1	8	-	46520
	експорт	-5192	-66	-1679	-	-	-	-	-75	-994	-	-8007
	спож-ня	9604	9	12154	26605	-	-	-	1030	11839	11865	73107
2013	вир-тво	40663	3167	-	16022	21848	1187	104	1923	-	1000	85914
	імпорт	9022	849	7258	22589	-	-	-	1	3	-	39722
	експорт	-6298	-36	-960	-	-	-	-	-65	-854	-	-8213
	спож-ня	8698	9	11275	24926	-	-	-	1118	11828	11702	69557
2014	вир-тво	31891	2817	-	15022	23191	729	134	2399	-	745	76928
	імпорт	10374	193	8117	15720	-	-	-	25	8	-	34437
	експорт	-4915	-70	-747	-	-	-	-	-502	-733	-	-6967
	спож-ня	9180	8	10141	20955	-	-	-	1201	11041	8933	61460
2015	вир-тво	17423	2618	-	14814	22985	464	134	2606	-	571	61614
	імпорт	9940	238	7887	13288	-	-	-	30	193	-	31575
	експорт	-487	-22	-90	-	-	-	-	-539	-309	-	-1447
	спож-ня	6302	8	9455	16022	-	-	-	1283	10233	7527	50831

*складено авторами на основі даних [2]

Здатність до вироблення політики реформ обмежується активністю внутрішніх суб'єктів ринку, що переважно ретранслюють вимоги і здатні до значного спротиву новій політиці. При цьому вони виражають інтереси, як правило, комунальних або приватних власників у сфері виробництва і постачання електроенергії, тепла та інших вторинних енергоресурсів. Поряд з цим, присутній вплив державних і змішаних суб'єктів у газовому господарстві [1, с. 153].

Інституційні передумови поточного стану енергетики України пов'язані з [3, с. 46]:

- політикою соціального плюралізму (економічно необґрунтовані тарифи з широкою системою пільг і субсидій, відшкодування збитків постачальникам, субсидування енергоресурсу, стримування енергозбереження);
- витратною моделлю тарифоутворення (витратний підхід до тарифо- і ціноутворення, включення у тариф всіх фактичних витрат, створення умов для зловживань (завищення витрат, маніпулювання з обсягами));
- неефективною системою державного контролю, зокрема витрат виробників та постачальників енергії (обмеження інвестицій, зростання адміністративних витрат, навантаження на державний бюджет).

Також в Україні діють особливості правового регулювання в енергетиці, зокрема несистематизованість регуляторного поля, преференційність застосування правових норм, правова незавершеність регулювання ринку і захисту прав споживача.

Оптимізація енергетичного балансу в Україні повинна базуватися на таких пріоритетах:

- відкритість і прозорість внутрішнього енергетичного ринку, сприяння його формуванню та розвитку;
- реалізація потенціалу енергоефективності та енергозбереження;
- розвиток та використання відновлюваних та альтернативних джерел енергії;
- підтримка зростаючої ролі електроенергії, децентралізація енергопостачання та управління в енергетиці;
- збереження домінуючої ролі атомної енергетики;
- оптимізація тарифної політики, виходячи з інтересів громадянина України та реалізації компенсаційних заходів [4, с. 17];
- інноваційність та синергетичність розвитку енергетики та економіки.

Підсумувавши вище сказане можна стверджувати, що в Україні є значні проблеми з реалізацією політики оптимізації енергетичного балансу. Проте їх вирішення забезпечить підвищення рівні енергетичної безпеки країни та конкурентоспроможності національної економіки; створити реальні передумови щодо економічного зростання та соціально-економічного розвитку і, як результат, забезпечити підвищення рівня життя населення.

Список використаних джерел:

1. Бережний Я.В., Шатило О.А. Стратегічне управління в енергетиці України: механізми забезпечення національних економічних інтересів. Монографія / Я.В. Бережний, О.А. Шатило // – Івано-Франківськ: Вид-во Фоліант, 2015. – 287 с.

2. Енергетичний баланс України за 2011-2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/energ/en_bal/arh_2012.htm

3. Бережний Я.В. Інституційні пастки і розгортання інституційної кризи в Україні / Я.В. Бережний // Економіка та держава. – № 9. – 2015. – С. 46-50.

4. Дячук О.А. Прогнозні енергетичні баланси. Базовий сценарій / О.А. Дячук // Національна безпека і оборона. – № 1(150). – 2015. – С. 17–18.

УДК 65.012.8:378

КОМПЛЕКС ЗАХОДІВ З ПИТАНЬ ПРОТИДІЇ ЗАГРОЗАМ В ОСВІТНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

І. О. Ревак, О. Й. Хомин

*Львівський державний університет внутрішніх справ
e-mail: iryutarevak@gmail.com; okhomyn@i.ua*

В умовах невизначеності національних стратегічних пріоритетів і недостатньої координації дій між інститутами законодавчої та виконавчої влади загрози освітній сфері України набувають хронічного характеру, подолання яких потребує негайного прийняття цілого комплексу правових, організаційно-управлінських та ін. заходів. Невідкладні заходи щодо протидії загрозам в освітній сфері України структуруємо за видами загроз.

З метою недопущення загрози хронічного освітньо-кваліфікаційного дисбалансу необхідно вжити таких заходів:

- залучати роботодавці до співпраці з ВНЗ, зокрема, до участі у розробленні стандартів вищої освіти, організації проходження практики студентами, вирішення питання надання першого робочого місця випускникам тощо;

- підвищити якість вищої освіти та професійну мобільність випускників ВНЗ на ринку праці шляхом інтеграції ВНЗ з науковими установами та підприємницькими структурами;

- розробити науково обґрунтовані моделі прогнозування ринку праці з урахуванням галузей національної економіки;

- реформувати систему післядипломної освіти відповідно до запитів вітчизняної економіки, потреб науково-педагогічних кадрів;

- закріпити за обласними інститутами післядипломної педагогічної освіти статус ВНЗ III-IV рівня акредитації.

Загрозу нівелювання цінності диплома про вищу освіту та споживацьке ставлення до освіти можна подолати шляхом:

- підвищення вимог до абітурієнтів, що прагнуть навчатися за кошти фізичних або юридичних осіб на природничих спеціальностях;

- розширення автономії ВНЗ;
- гарантоване влаштування випускників спеціальностей, які визнані пріоритетними в рамках концепції (стратегії) побудови інтелектуального суспільства, що навчаються за державним замовленням;
- формування і розвиток сучасної систем безперервної освіти як основи життєвого успіху особистості.

Загрозі перетворення України на «країну дипломів», або «дипломованих безробітних» можна протидіяти за допомогою такого комплексу заходів:

- відмова від практики неадекватного оцінювання якості знань студентів, які демонструють незадовільну якість навчання через побоювання керівництва та науково-педагогічного персоналу ВНЗ не виконати навчальне навантаження, не заповнити ліцензійні обсяги, втратити робоче місце тощо. мова йде швидше про платну форму навчання, коли заробітна плата викладачів значною мірою залежить від спецфонду, що формується за рахунок плати за навчання. на жаль, беззаперечними є факти, коли науково-педагогічні працівники стають заручниками такої ситуації, намагаючись «вижити» у непростих соціально-економічних умовах;

- підвищити престиж першого (бакалаврського) рівня вищої освіти та пропагувати серед роботодавців працевлаштування осіб з освітнім рівнем «бакалавр», що є достатнім для виконання чималого комплексу завдань, робіт, послуг. це, на нашу думку, знизить ажіотаж серед випускників бакалаврського рівня для подальшого навчання у магістратурі;

- припинити практику підготовки квазінауковців та продукування дипломів наукового ступеня «кандидата» та «доктора» наук для осіб, професійна робота яких не пов'язана з освітньою чи науковою діяльністю без відповідного навчання в аспірантурі чи докторантурі;

- активізувати співпрацю між регіональними центрами зайнятості та роботодавцями щодо працевлаштування осіб з вищою освітою відповідно до отриманої спеціальності.

Подолання загрози втрати висококваліфікованих кадрів вищої школи можливе за умови застосування таких заходів:

- встановлення і дотримання науково обґрунтованих норм навчального навантаження, тривалості основної та додаткової (творчої) відпусток;

- виплата додаткових (або разових) премій, гонорарів науково-педагогічним працівникам за підготовлені й опубліковані навчальні, навчально-методичні та наукові праці, захищені дисертаційні роботи. такого роду виплати повинен здійснювати кожен ВНЗ із коштів спецфонду;

- поступова відмова від надмірної комерціалізації наукових робіт і послуг (оплата за публікацію статті, тез, монографії, підручника тощо) та перехід на європейські науково-освітні стандарти;

- запровадження реальної практики стимулювання наукової роботи серед талановитої молоді, залучення здібних студентів до написання наукових есе, доповідей, тез, виступів, статей тощо, активної участі у науковому житті профільюючої кафедри, участі у науково-практичних заходах; організації наукових дебатів, конкурсів, олімпіад; мотивування до майбутньої науково-освітньої діяльності;

- організація стажування перспективних науково-педагогічних працівників у провідних наукових центрах, навчальних закладах, сучасних високотехнологічних підприємствах; розвиток і зміцнення науково-дослідницької діяльності ВНЗ на основі поєднання освіти, науки та інновацій; формування мережі дослідницьких університетів в Україні із залученням висококваліфікованих кадрів вищої школи;

- запровадження заходів, спрямованих на системне заохочення наукової і професійної активності науково-педагогічних працівників, їх академічної мобільності, зокрема міжнародної, розширення практичних творчих відпусток та стажування (можливо за кордоном), підтримку вітчизняних наукових видань, спрямованих на включення до провідних наукометричних баз.

Із впевненістю можемо стверджувати, що ефект від протидії загрозам в освітній сфері України можливий за умови проведення комплексу заходів як стимулювально-мотиваційного, так і примусового характеру.

УДК:332.14

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Л. Є. Сімків

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: simkivlilya@gmail.com*

Основною особливістю формування регіональної політики в Україні сьогодні є її спрямованість на децентралізацію влади, необхідність забезпечення дієвого місцевого самоврядування та ефективного розвитку територіальних громад. Тому цілком зрозуміло, що зусилля уряду держави спрямовані на розробку інституційно-правового інструментарію забезпечення цих реформ як у сфері реалізації регіональної політики загалом, так і щодо вирішення окремих питань. Так, зокрема мова йде про формування дієвого місцевого самоврядування, регулювання відносин між радами громад, що входять до складу однієї адміністративно-територіальної одиниці, де постійно виникають правові колізії, особливо з питань бюджету, комунальної власності й земельних відносин. Не менш важливими залишаються питання щодо управління об'єктами спільної власності територіальних громад і розвитку

спільної інфраструктури. Це, в свою чергу, призводить до порушення законів на місцях, стримує соціально-економічний розвиток територій.

Існування цілого ряду подібних проблем дає підстави констатувати, що державна регіональна політика має бути спрямована на зміцнення ресурсної бази місцевого розвитку, розширення дохідних джерел бюджетів територіальних громад, активізацію процесів соціальної та економічної інтеграції. За таких умов реалізація регіональної політики має забезпечити [1, с. 129]:

- формування механізмів децентралізації державних повноважень і передачі їх на регіональний і місцевий рівні за умов їх достатнього фінансового забезпечення, реформування місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою;

- створення умов для просторової єдності країни шляхом стимулювання співробітництва територіальних громад на регіональному та міжрегіональному рівні для розв'язання спільних проблем розвитку;

- узгодження інтересів держави, регіону та суб'єктів економічної діяльності шляхом системної координації дій органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування на всіх рівнях, представників бізнесу та громадянського суспільства;

- поєднання секторальної (галузевої) та регіональної політики щодо розвитку окремих територій, яке сприятиме оптимізації і диверсифікації структури економіки, забезпеченню ефективної спеціалізації регіонів з пріоритетним використанням власного ресурсного потенціалу, досягненню рівномірного та збалансованого розвитку територій, розвитку міжрегіонального співробітництва тощо;

- створення умов для функціонування на території регіонів суб'єктів економічної діяльності («точок економічного зростання»), що забезпечать використання їх конкурентних переваг і сприятимуть розв'язанню соціально-економічних проблем територій;

- сприяння розвитку іміджевих для певних регіонів суб'єктів економічної діяльності з метою позиціонування конкурентних переваг території, що дозволить привернути додаткову увагу туристів і потенційних інвесторів до регіону, дасть можливість покращити інвестиційний клімат, одержати додаткові ресурси для розвитку регіональної економіки та інфраструктури;

- стимулювання розвитку інтелектуально-містких та інноваційно-орієнтованих секторів економіки шляхом сприяння розвитку науково-інноваційного співробітництва державного та недержавного сектору науки, вищих навчальних закладів і наукових установ з реальним сектором економіки;

- узгодження потреб економіки регіонів з можливостями її кадрового забезпечення та створення ефективної системи підготовки та підвищення кваліфікації фахівців з урахуванням пріоритетів регіонального розвитку.

Практична реалізація державної регіональної політики безпосередньо залежить від реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Передусім йдеться про формування ефективного, дієвого самоврядування з утворенням відповідних інститутів та забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення з метою створення сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації та захисту її прав.

Проте, незважаючи на право територіальних громад вирішувати питання місцевого значення, більшість із них неспроможна це робити через низьке ресурсне забезпечення, занепад або відсутність інфраструктури, брак кваліфікованих працівників тощо. Все це призводить до того, що лівова частка питань місцевого значення не вирішується належним чином.

Аналіз результатів здійснення процесу децентралізації та її впливу на проведення адміністративно-територіальної реформи, розвиток місцевого самоврядування та його фінансової системи, територіальної організації влади в Україні вказує на існування цілого ряду ризиків національного, регіонального та місцевого рівня серед яких можна назвати наступні:

- задекларований принцип добровільного об'єднання територіальних громад демонструє низький потенціал до об'єднання і тому повинен супроводжуватись запровадженням дієвих механізмів заохочення територіальних громад через державні стимули їх об'єднання, збільшення обсягів відповідних субвенцій, дотацій тощо;

- стан нормативно-правового забезпечення реформування системи територіальної організації влади, місцевого самоврядування, як один з інструментів та механізмів ефективного здійснення реформ не відповідає сучасним потребам і потребує внесення відповідних змін в найближчий період;

- відсутність між урядом і парламентом системи робочого діалогу щодо законодавчого супроводу реформ;

- територіальна концентрація економічної активності в окремих регіонах, населених пунктах, що посилює диспропорційність територіального розвитку призвела до загострення проблеми нерівності у доступі населення до публічних послуг, місць праці та джерел матеріального благополуччя;

- обмежена юрисдикція об'єднаних територіальних громад щодо розробки нової чи коригування застарілої містобудівної документації (генеральних планів населених пунктів, схем територіального планування) послаблює їхню діяльність в плані реалізації інфраструктурних проектів;

- відсутність спеціалізованого державного органу з організації та проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні, який би здійснював постійний моніторинг її впровадження, аналіз проблем, що

виникають, та забезпечував пошук і ухвалення рішень для швидкого розв'язання цих проблем;

➤ низький рівень професійної підготовки посадових осіб місцевого самоврядування, відсутність дієвої кадрової політики, посилення корупції;

➤ намагання центральної влади зберегти контроль за розподілом коштів державного бюджету (скорочення державної субвенції на формування інфраструктури ОТГ; запровадження так званої «політичної субвенції» місцевим бюджетам на соціально-економічний розвиток окремих територій, яка передбачає ручний режим розподілу без будь-яких критеріїв; надання субвенцій місцевим бюджетам для фінансування делегованих повноважень, які мають чітко зазначену ціль: медична, освітянська, соціальна; зменшення надходжень з держбюджету до ДФРР) недовіру населення територіальних громад до уряду і парламенту;

➤ посилення диспропорційності фінансового забезпечення розвитку територіальних громад, в зв'язку з передачею доходів від акцизного податку до місцевих бюджетів (додатковий дохід від цього податку отримали населені пункти, які традиційно були більш розвиненими (міста, села, селища) та мають вигідне розташування);

➤ послаблення фінансової бази регіонального рівня управління та можливості його впливу на внутрішньо-регіональну диспропорційність розвитку територій.

Таким чином, основною особливістю формування державної регіональної політики в Україні на сучасному етапі залишається її спрямування на децентралізацію влади, необхідність забезпечення дієвого самоврядування та ефективного розвитку територіальних громад.

Список використаних джерел:

1. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні /НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»; наук. редактор В. С. Кравців. – Львів, 2015. – 204 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).

УДК 330.342

ПІДВИЩЕННЯ КОНКРЕТНОСПРОМОЖНОСТІ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

О. І. Савченко, Т. О. Погорелова

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
e-mail: savchenko.khpi@gmail.com

Стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів є одним із центральних питань реформування української державності. У зв'язку з цим набуває особливої актуальності розробка програм регіонального розвитку як комплексу взаємопов'язаних завдань і заходів, спрямованих на досягнення визначених цілей регіонального розвитку.

В умовах євроінтеграції України та соціально-економічної кризи, яка охопила національну економіку, питання регіонального розвитку перебувають в центрі уваги вчених-юристів, економістів, соціологів, фахівців з державного управління.

Державна регіональна політика реалізується шляхом виконання конкретних заходів регіональних стратегій розвитку, прикладом яких може бути Стратегія розвитку Харківської області, яка передбачає організаційні заходи з ефективного управління місцевим розвитком з підвищення конкурентоспроможності та зростання виробничого потенціалу регіону, фінансового забезпечення Стратегії та зменшення територіальних диспропорцій в розвитку окремих територій області.

До обласної державної адміністрації надійшло близько 607 пропозицій щодо проектів регіонального розвитку, які були згруповані у три тематичні програми, що відповідають стратегічним цілям Стратегії: конкурентоспроможність та зростання валового регіонального продукту; зменшення територіальних диспропорцій у якості життя та поліцентричний розвиток; ефективне управління місцевим розвитком.

Реалізація Програми «Конкурентоспроможність та зростання ВРП» має на меті забезпечити підвищення конкурентоспроможності регіону і зросту валового регіонального продукту Харківської області за рахунок забезпечення енергоресурсоефективності та незалежності регіону; диверсифікації зовнішніх ринків та географії інвестицій; трансформації вищої освіти і науки у сектор економіки, який би був драйвером її розвитку; створення системи маркетингового просування регіону, яка б дозволила стати йому столицею ІТ-аутсорсингу в Україні; розвитку внутрішньо обласного туризму для створення нових робочих місць і розширення доходної бази місцевих бюджетів; розвитку ланцюгів додавання вартості малих і середніх агровиробників; збереження та відтворення потенціалу родючості ґрунтів.

Конкурентоспроможність окремих територій регіону безпосередньо впливає на зменшення територіальних диспропорцій у якості життя та поліцентричний розвиток.

Культурна спадщина Харкова та області є важливим економічним ресурсом, який має забезпечувати умови для розвитку туризму, залучаючи і утримуючи молодих працездатних людей, створюючи відповідну атмосферу для підприємництва, комфортного проживання та належного відтворення сил у мешканців та гостей.

Програма спрямована на підвищення конкурентоспроможності регіону, реалізацію потенціалу Харківщини, як національного центру виробництва енергоефективного обладнання, залучення інвестицій у економіку області, усунення дисбалансів в енергетичній та інженерній інфраструктурі, прискорений розвиток секторів АПК, розвиток сервісної і студентської інфраструктури, створення нових взаємопідтримуючих ефектів галузевої кооперації та зниження депресивності периферійних районів області.

Реалізація Програми «Зменшення територіальних диспропорцій у якості життя та поліцентричний розвиток» має на меті забезпечити поступові зміни механізму співробітництва територіальних громад, зменшити диспропорції у економічному розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць області, забезпечити принципи узгодженого розвитку урбанізованих зон.

Харківська область входить до числа регіонів з найбільш високою якістю життя в Україні, має найвищий рівень демографічного потенціалу. Національне лідерство у галузі вищої освіти обумовлює міграційну привабливість регіону для молоді. Посідаючи перше місце серед областей України за питомою вагою людей з вищою освітою, регіон характеризується високою якістю людського капіталу.

Харківська область входить до десятки найбільших студентських центрів Європи та є одним з лідерів освітнього ринку України. У Харкові зосереджені провідні вищі навчальні заклади та наукові інститути, що створює сприятливі умови для подальшого закріплення в ніші «національної кузні кадрів», формування системи комерціалізації знань, нарощування експорту освітніх послуг і послуг в галузі науково-дослідних розробок.

Проблема конкурентоспроможності вищої освіти, ефективності її функціонування та підготовка випускників вищих навчальних закладів відповідно до поточних та майбутніх потреб ринку є одними з ключових питань стратегії соціально-економічного розвитку в країнах ЄС.

Реалізація Програми «Ефективне управління місцевим розвитком» орієнтована на пошук приватних вітчизняних та закордонних підприємств для формування партнерства; створення суспільно-приватних партнерств для реалізації конкретних проектів; інформаційну підтримку розвитку суспільно-приватного партнерства; формування консультаційних органів за певними видами діяльності.

Визначальним чинником зростання ефективності системи управління є підвищення конкурентоспроможності регіону за рахунок розробки і

запровадження в діяльність органів влади Харківської області системи моніторингу конкурентоспроможності регіону та його територій; встановлення зв'язку між метою розвитку районів - досягнення високого рівня життя та сталого добробуту населення - та показниками і чинниками конкурентоспроможності.

УДК 330.34:332.14

СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ І КЛАСИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

І. З. Савчин

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: savshin.i@gmail.com*

Розвиток регіонів відображається у різних проявах процесів господарювання і зумовлений різними чинниками [1, с.101]. Ідентифікація таких чинників визначається очікуваними результатами дослідження. На основі досліджених наукових джерел та аналізування існуючих типологій чинників розвитку регіонів рекомендуємо усі чинники розвитку регіонів класифікувати на такі групи: 1) історичні; 2) політичні; 3) соціальні; 4) економічні.

До політичних чинників належать: політичний устрій країни і рівень автономії її регіонів, а також тип регіональних органів управління і сфера їхньої компетенції, можливості політичних партій і політичних організацій (способи їхнього використання влади та рівень їхнього сприйняття суспільством).

Група економічних чинників об'єднує сукупність явищ, пов'язаних з функціонуванням регіональної економіки, ринку товарів і послуг, ринку праці та їхні відносини з зовнішнім середовищем. До економічних чинників належать величина регіонального ринку продукції, зовнішньоекономічні зв'язки (експорт та імпорт продукції), зміни на регіональному ринку праці, динаміка регіонального попиту і зміни в його структурі, зміни доходів населення, підприємств і органів місцевого самоврядування регіону, приплив вітчизняних та зарубіжних інвестицій, підвищення рівня підприємництва та інноваційної діяльності. Ці чинники, за умови позитивних змін (наприклад, підвищення рівня управління), стимулюють розвиток економіки регіону, збільшуючи його внесок на національному рівні. Однак, їхні негативні зміни (наприклад, зниження динаміки попиту в регіоні або негативні зміни в його структурі) набувають характер бар'єрів на шляху розвитку регіону.

До соціальних чинників належать зміни в чисельності населення і демографічній структурі, темп і характер урбанізації та агломерації, розвиток і вдосконалення соціальної інфраструктури, зміни в соціальній структурі, рівня і стилю життя, підвищення рівня і якості освіти. Досліджуючи групу соціальних

чинників і їхню роль у функціонуванні регіональної економіки варто зазначити, що існує тісний зв'язок між змінами на регіональному рівні, а також змінами, що відбуваються в країні.

Наявність впливу історичних та політичних чинників на розвиток регіонів є безумовним, однак методики оцінювання впливу таких чинників є недосконалими, що суттєво утруднює можливості вимірювання сили такого впливу. Насамперед, виникають труднощі із визначенням показників, на основі яких можна виміряти силу впливу історичних та політичних чинників на розвиток регіонів. Складно кількісно ідентифікувати вплив таких чинників [2, с.158]. Тоді, як для визначення впливу економічних та соціальних чинників на розвиток регіонів, можна використати широкий спектр показників, що значно спрощує аналізування впливу економічних та соціальних чинників на розвиток регіонів (рис. 1).

Явище диференціації рівня економічного розвитку регіонів України, спричинене сукупністю чинників, є загальною та невід'ємною рисою процесів розвитку. Ефективна політика економічного розвитку регіонів зумовлює не тільки більш динамічні процеси розвитку в окремих регіонах і країні загалом, а й впливає на зростання конкурентоспроможності та привабливості окремих регіонів. Її реалізація визначається вище наведеними чинниками. Ці чинники ґрунтуються на реальних економічних процесах і визначають парадигму практичної реалізації політики економічного розвитку регіонів. На основі цього розробляються заходи економічного зростання та розвитку регіонів з врахуванням чинників розвитку. Їхнє врахування під час розроблення політики економічного розвитку регіонів має важливе значення.

Показники діяльності окремого регіону впливають на рівень розвитку національної економіки загалом. Дотримуючись концепції конвергентного економічного розвитку регіонів України, доведено однорідність розвитку регіонів України за ключовими показниками, виявлено регіони, що не задовольняють умовам конвергентного економічного розвитку, виявлено чинники, що зумовили поточну ситуацію та запропоновано заходи щодо досягнення конвергентного економічного розвитку регіонів України у подальших періодах.

Можливості регіонів та країни загалом визначаються наявними ресурсами, зокрема трудовими. Результативність роботи регіону залежить не тільки від кількості та зайнятості населення, але й від інвестування коштів у його розвиток, зокрема, капітальних інвестицій.

Чинники розвитку регіонів		
Групи чинників	Чинники	Показники оцінювання впливу чинників
Історичні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Історично сформована географічна структура. 2. Адміністративний устрій. 3. Модель взаємовідносин «країна-регіон». 4. Історично сформоване інституційне середовище. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Тип адміністративно-територіальної одиниці. 2. Тип і модель географічної дислокації території регіону. 3. Модель і рівень інституціонального забезпечення.
Політичні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Політичний устрій країни і рівень автономії її регіонів. 2. Тип регіональних органів управління і сфера їхньої компетенції. 3. Можливості політичних партій і політичних організацій. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рівень самоврядності регіону. 2. Тип влади. 3. Рівень автономії регіону.
Економічні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Величина регіонального ринку продукції. 2. Зовнішньоекономічні зв'язки (експорт та імпорт продукції). 3. Регіональний ринок праці. 4. Регіональний попит і зміни в його структурі. 5. Доходи населення, підприємств і органів місцевого самоврядування регіону. 6. Обсяг вітчизняних та зарубіжних інвестицій 7. Рівень підприємництва та інноваційної діяльності. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Реальний сукупний дохід. 2. Прямі іноземні інвестиції. 3. Кількість зайнятого населення у віці 15-70 р. 4. Капітальні інвестиції. 5. Обсяг обороту роздрібної торгівлі. 6. Експорт товарів. 7. Обсяг інноваційної продукції. 8. Валовий регіональний продукт.
Соціальні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Чисельність населення і його демографічна структура. 2. Темп і характер урбанізації та агломерації. 3. Розвиток соціальної інфраструктури. 4. Соціальна структура, рівень і стиль життя населення. 5. Рівень і якість освіти. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Кількість студентів. 2. Кількість фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи. 3. Динаміка чисельності та структура населення. 4. Рівень розвитку соціальної інфраструктури.

Рис. 1 – Загальна рекомендована класифікація чинників розвитку регіонів та показників оцінювання впливу цих чинників

Як результуючий показник економічного розвитку регіонів України, проаналізовано обсяги та динаміку ВРП на 1 особу (рис. 2).

Результати, наведені на рис. 1, довели, що ВРП на 1 особу за 2006-2016 рр. в Україні зріс по всіх регіонах, крім Донецької та Луганської області. Така динаміка є позитивною і свідчить про економічний розвиток регіонів України у аналізованому періоді. За обсягом ВРП на 1 особу в Україні у 2016 р. є 4 регіони-лідери: Дніпропетровська, Київська, Полтавська області та м. Київ.

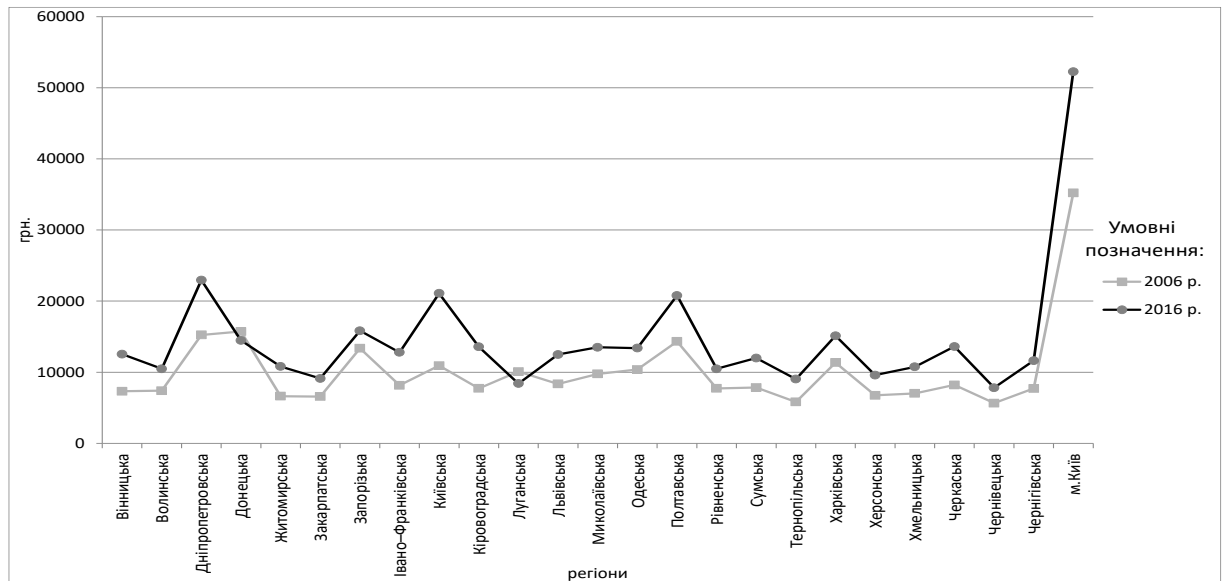


Рис. 2 Обсяг ВРП на 1 особу за 2006 р. та 2016 р. за регіонами України у фактичних цінах 2006 р.

Джерело: сформовано автором за даними <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Явно виражених регіонів-аутсайдерів не виявлено, хоча, нижні значення ВРП на 1 особу притаманні Вінницькій, Волинській, Житомирській, Закарпатській, Тернопільській та Чернівецькій областям.

Список використаних джерел:

1. Савчин І. З. Концепції та теорії регіонального розвитку в контексті взаємовідносин «регіон-країна»/ І. З. Савчин//Український журнал прикладної економіки. – 2016. - №3. – С. 101-108
2. Савчин І. З. Роль чинників розвитку у стимулюванні економічних процесів регіонів/ І. З. Савчин// Моделювання регіональної економіки. – 2016. - №2(28). – С. 154-164

СЕКЦІЯ 3

Міжнародна співпраця та інтеграція у сфері управління розвитку суспільних систем та територій

УДК 65.014.1

РЕВІТАЛІЗАЦІЯ ЯК МЕТОД ПРЕВЕНТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НГК У ЗВ'ЯЗКУ З ПРИЄДНАННЯМ УКРАЇНИ ДО ЕНЕРГЕТИЧНОГО СПІВТОВАРИСТВА

Берлоус М. В.

асистент кафедри менеджменту і адміністрування

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Перелома С. В.

Перший заступник голови правління НАК «Нафтогаз України»

Буланцов В. С.

в.о. начальника Департаменту розвідки та видобутку газу

Вивчення потоків інформації надає загальну уяву про функціонування об'єктів управління і є першим кроком в аналізі діяльності підприємства. У діяльності підприємства нафтогазового комплексу, яке використовує інформаційні системи, повинні бути забезпечені як більш раціональна організація інформаційних потоків, так і суттєве підвищення їхньої інтенсивності, тобто прискорення передачі й обробки інформації, що надходить від її джерела до споживача [1].

Надійність функціонування газотранспортної мережі Л. Т. Гораль визначає в трьох аспектах: технічному, технологічному та системному [2]. Системна надійність полягає у гнучкості, адаптаційній здатності, маневреності потоків газу та визначається через взаємозв'язок техніки, технології і функцій управління газотранспортною системою з позицій системного підходу. ГТС України складається з газопроводів різного призначення та продуктивності, 73 компресорних станцій, понад 1600 газорозподільних станцій, 13 підземних сховищ газу та об'єктів інфраструктури, які забезпечують функціонування системи. Взаємозв'язок цих підрозділів має досить специфічний характер, а останні зміни у структурі [3; 4], викликані приєднанням України до Договору про заснування Енергетичного співтовариства, вимагають від підприємств НГК превентивного підходу до управління.

Правовою основою функціонування внутрішнього енергетичного ринку ЄС є Третій енергетичний пакет [5]. Третій енергетичний пакет ЄС забезпечує чітке відокремлення функцій з постачання та виробництва від функцій з управління мережею, що має на меті ліквідацію монополій та підвищення конкуренції на енергетичному ринку. Він зміцнює та гармонізує повноваження і незалежність національних регуляторів, посилює захист споживачів в цілому

та гарантує захист особливо незахищених категорій споживачів, а також регулює доступ третіх сторін до газових сховищ та об'єктів LNG (Liquefied Natural Gas, зріджений природний газ) інфраструктури. Окреслені правові акти посилюють регіональну солідарність через закріплення обов'язку держав-членів співпрацювати у випадку серйозних перебоїв у постачанні енергоносіїв, шляхом координації національних надзвичайних заходів та розвитку з'єднань енергомереж.

Удосконалення методів управління є одним з основних завдань від вирішення яких залежить ступінь прогресу підприємств ГТС України. Щоб йти в ногу з часом, кожне підприємство повинне удосконалюватися із врахуванням набутого досвіду. Для покращення роботи підприємств створювалися різні методи, такі як реорганізація (зміна форми власності), реструктуризація (зміна організаційної структури підприємства), реінжиніринг (перепроєктування робочих процесів), рефреймінг (зміна діяльності підприємства), санація (фінансове оздоровлення).

Кожен із цих методів є ефективним в конкретній ситуації. Проте є низка підприємств, котрі потребують змін і оживлення, оскільки вищеперераховані методи не є ефективними повною мірою. Йдеться про підприємства НГК, котрі в своїй більшості є монополістами, тому зміни структури, виду діяльності чи форми власності виключені в принципі або регламентуються законодавчими органами.

В даному аспекті набуває актуальності ревіталізація. Ревіталізація може трактуватися як «повернення до життя» підприємства шляхом оновлення «живої» складової організації – персоналу. Основним напрямком ревіталізації є оновлення відновлюваного об'єкта шляхом зміни працюючих людей, шляхом повторного навчання, заміни керівної ланки на фахівців з управлінською освітою тощо. Основним завданням ревіталізації підприємства є зростання функціональних можливостей за рахунок підвищення швидкості і продуктивності праці, зменшення часу на різні управлінські ітерації.

Ревіталізація являє собою програму, засновану на підвищенні ділової активності, посиленні захисних функцій, застосуванні нових технологій, нових методів управління через оновлення персоналу. Ревіталізація як ключовий елемент перетворення дозволяє старіючій системі через регенерацію окремих елементів швидко відтворюватися, щоб адаптуватися до мінливого ринкового середовища [6].

Ефективність ревіталізації значною мірою залежить від її принципів – основних правил, відповідно до яких здійснюються зміни на підприємстві. До них відносять: системність; послідовність; цілеспрямованість; корпоративність; оперативність; гнучкість; концептуальність; прозорість; інноваційність і керованість. Її цілями звичайно є відродження і підтримання активності

промислового підприємства, а причинами застосування – антикризове та превентивне управління [7].

Список використаних джерел:

1 Ілляшенко К. В. Аналіз інформаційних потоків підприємства і їхнє відображення у звітності / К. В. Ілляшенко // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9(1). – С. 463-468. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2012_9\(1\)_67](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2012_9(1)_67).

2 Теорія і практика реструктуризації газотранспортної системи: монографія / Л. Т. Гораль – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 326 с

3 План реструктуризації НАК «Нафтогаз України» з метою відокремлення діяльності з транспортування природного газу відповідно до вимог Закону України «Про ринок природного газу» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.naftogaz.com/files/Information/NAK_Restructuring_Plan_ua.pdf.

4 План-графік реформування НАК Нафтогаз [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=244978116>.

5 Берлоус М.В., Боднарчук Х.Ю. Енергопакети ЄС і участь України в Енергетичному співтоваристві. Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Стратегії інноваційного розвитку економіки України». Режим доступу: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/2466/>

6 Берлоус М.В. Ревіталізація підприємств НГК України в умовах Третього енергетичного пакету. – «Сталий розвиток економіки». – 2017. – №2. – С. 144-149.

7 Шеншинов Ю. В. Ревитализация промышленных предприятий как инновационное направление развития современной экономики // Вестник Алтайской академии экономики и права.– 2010. – № 4(17). – С. 26-28.

УДК 65:338.242

ЗАСТОСУВАННЯ СИТУАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯК СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Л. С. Вербовська, В. М. Шпакович

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: v.shpakovych@gmail.com*

Організаційно-технічна перебудова національного господарства, що відбувається в даний час, поставила вітчизняні підприємства в складне становище. Структурні зрушення в економіці, нестабільність зовнішнього середовища, розрив сталих виробничих зв'язків, зміна форм власності і

реструктуризація підприємств - вимагають перегляду установлених стереотипів управлінського мислення і переходу до нових форм і методів системи управління.

Керівник, виконуючи роботу, системна складність якої дуже висока, здійснює стикування діяльності функціональних підрозділів, вирішує організаційно-економічні та виробничо-технічні проблеми, що виникають у взаємодії з іншими організаціями. І чим вище рівень керівника, тим більше різних проблемних ситуацій він повинен розв'язати.

Необхідність управління ситуаціями може виникнути практично в будь-якій організації. Для того, щоб організація домоглася успіху, керівник повинен уміти передбачати можливість виникнення тих чи інших виробничих ситуацій, бути готовим до них і діяти адекватно до сформованих обставин.

Таким чином, початок нового тисячоліття став символом надій та змін для функціонування та розвитку всіх організацій. Це нові досягнення науки і техніки, розквіт світової економіки, вік інформаційного вибуху. Поряд з позитивними характеристиками XXI сторіччя мають місце негативні явища, які набувають значних масштабів. Однією із основних причин кризового становища у діяльності соціально-економічних систем та суспільства є відсутність належного рівня управління взагалі та ситуаційного менеджменту зокрема. Тому питання ефективного управління, що відповідає конкретним умовам ситуації набувають особливої актуальності [1].

Нова філософія будується на системно-ситуаційному підході. Він передбачає, що успіх залежить від того, наскільки вдало фірма пристосовується до зовнішнього середовища.

Поняття «ситуаційне управління» вперше було введено в науковий обіг американським вченим Р.Моклером. Дослідження в цьому напрямку в США ведуться понад 30 років. Приблизно в той же час працювали і наші вчені (60-70-ті роки): Д.Д. Поспелов, Д.І. Гвішчані, Г.Х. Попов та ін.

Ситуаційні теорії управління дають рекомендації щодо того, як потрібно управляти в конкретних ситуаціях. При цьому виділяються чотири обов'язкових кроки, які мають бути здійснені менеджером для того, щоб домогтися управління в кожній конкретній ситуації. По-перше, управління повинно передбачати здійснення аналізу того, які вимоги до організації висуває ситуація і що для неї характерне; по-друге, має бути обраний відповідний підхід до здійснення управління, який би найкраще відповідав вимогам, висунутим до організації з боку ситуації; по-третє, управління повинно створювати потенціал організації необхідну гнучкість, щоб можна було перейти до нового управлінського стилю, який відповідає ситуації; по-четверте, управління має здійснити відповідні зміни, які дозволяють адаптуватися до ситуації.

Одне із завдань ситуаційного підходу - зрозуміти, як організація реагує на мінливі умови і специфічні обставини та яким чином можна формувати типи

організацій, системи і процеси управління, що найбільше відповідають специфічним ситуаціям [1].

Ситуаційний підхід є відповіддю на вплив зовнішнього середовища. При цьому передбачається, що організаційні механізми пристосовуються до виявлення нових проблем та вироблення нових рішень, які вимагали нових поглядів на управління.

Ситуаційний підхід у практичному менеджменті - це певний тип динамічного мислення та гнучкої організаційної поведінки спеціаліста[2].

Необхідно відзначити, що до сьогоденного часу багато аспектів ситуаційного менеджменту не розроблені, немає випробуваних методів і прикладів ситуаційного управління, відсутня класифікація ситуацій, а більшість робіт авторів зводяться до емпірики, тобто практичного розбору задалегідь складених виробничих ситуацій.

На думку колективу авторів навчального посібника «Ситуаційний менеджмент» В.О. Василенка, В.І. Шостки, О.М. Клейменкова, базовими елементами концепції ситуаційного менеджменту є наступні компоненти, що підлягають вивченню, обліку і застосуванню:

1. Основні ситуаційні фактори (стан зовнішнього середовища; стан внутрішнього середовища в організації);
2. Ситуаційний підхід до розробки управлінського рішення, орієнтований на вивчення впливу кожної конкретної ситуації на систему виробництва;
3. Існуюча в організації технологія прийняття і реалізації рішень;
4. Роль особистості, індивідуальності стилю керівництва, людський фактор;
5. Аналіз ситуацій - вивчення параметрів керованого об'єкта, зовнішніх умов і конкретних обставин (умов, ситуацій) його функціонування при розробці і реалізації рішення.

Методологію ситуаційного підходу фахівці пояснюють як чотириетапний процес:

- 1) керівник має бути знайомий із засобами професійного управління;
- 2) керівник повинен уміти передбачати імовірні наслідки;
- 3) керівник повинен уміти правильно інтерпретувати ситуацію;
- 4) керівник повинен уміти узгоджувати конкретні прийоми з конкретними ситуаціями [3].

На основі узагальнених матеріалів, можна зробити наступні висновки.

По-перше, ситуаційний менеджмент розглядають як ситуаційне управління, тобто управління, у якому поставлені певним чином передбачення небезпеки, аналіз її симптомів та заходів для зниження негативних наслідків, її усунення і використання отриманого досвіду для наступного розвитку.

По-друге, ситуаційний менеджмент розглядають як адаптивний менеджмент – альтернативність досягнення однієї мети під час прийняття та реалізації управлінського рішення і врахування непередбачених обставин.

По-третє, ситуаційний менеджмент розглядають як антикризове управління.

Таким чином, концепція ситуаційного менеджменту — це спроба розглянути еволюцію соціально — економічної системи в усьому комплексі проблем, пов'язаних з державою, економікою, виробництвом, організацією та людиною [1].

Список використаних джерел:

1. Боднар О. В. Ситуаційний менеджмент: навчальний посібник / О. В. Боднар . – К.: ЦУЛ, 2010. – 326 с.
2. Вершигора Е. Менеджмент: Учебное пособие/ Евгений Вершигора,. - М.: Инфра-М, 2004. - 256 с.
3. Василенко В. О. Ситуаційний менеджмент: навчальний посібник / В. О. Василенко, В. І. Шостка. – К.: ЦУЛ, 2005. – 372 с.

УДК 338.45

РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗНАНЬ ЯК ОСНОВИ ІННОВАТИЗАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ

І. Б. Галюк, О. Ю. Мацькевич

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: irynagaliuk11@gmail.com

porajkoj@rambler.ru

Глобалізація економічного простору, розвиток міждержавних відносин, популяризація міжнародного аутсорсингу – всі ці процеси є невід'ємною складовою загальносвітового розвитку, що базується виключно на інноваційній основі. Сьогодні висуває нові вимоги до організації роботи суспільно-організаційних систем із врахуванням вище перекислених тенденцій. Саме тому питання активізації інноваційної діяльності на основі розвитку організаційних знань набувають надзвичайної ваги та значення для всіх, без виключення, організаційних формувань.

Розглянемо основні проблеми інноваційного розвитку, які представлені на різних рівнях, з позицій ефективної системи генерування знань:

1. Здатність до генерування нових ідей, нових знань може формуватись лише за умови високого рівня розвитку фундаментальної науки. У розвинених країнах світу рівень фінансування фундаментальних досліджень становить від

0,4-0,5% ВВП (Японія, США, Франція) до 0,8% ВВП (Швейцарія та Ізраїль). В Україні утримується стійка динаміка фінансування фундаментальної науки на рівні 0,2% ВВП [1]. Найбільший розмір фінансування отримує академічна наука, представники якої не приймають безпосередньої участі у вихованні молоді, що повинна стати рушійною силою науки та інновацій в майбутньому. Сектор вищої освіти, залишаючись фактично не залученим у новаторську діяльність, не в змозі забезпечити рівень навчання, який виховує спеціалістів нового зразка.

2. Здатність до трансформації фундаментальних знань у прикладні дослідження і розробки, які можуть бути представлені бізнес-структурам і використані ними, можлива лише за наявності дієвого механізму трансферу розробок.

3. Наявність попиту у бізнесі на нові розробки можлива лише за умови зростання рівня інтелектуалізації самого суспільства. На сьогоднішній день рівень попиту на інновації вітчизняних підприємств характеризується низьким рівнем, причинами чого є, по-перше, фінансова неспроможність до використання нової технології, техніки тощо, по-друге, відсутність розуміння керівною ланкою необхідності інноваційного оновлення, по-третє, небажанням інноваційних змін через складнощі, якими вони супроводжуються.

4. Стимулюючими чинниками до новаторської діяльності та комерціалізації її результатів є законодавчо закріплені інституційні умови діяльності, особливо у сфері захисту прав власності. Українська статистика подає інформацію про кількість поданих заявок на охоронні документи та кількість виданих охоронних документів. Однак, відсутніми є дані подальшого застосування цих документів. Як правило, вони так і залишаються формальним атрибутом результату творчої діяльності.

Для забезпечення повноцінного процесу генерування нових знань можна виділити наступні умови: 1) розуміння керівництвом організації необхідності інноваційного розвитку як основної умови виживання і лідерства в ринковому середовищі; 2) наявність людей, які займаються пошуком нових ідей, генерують нові знання та можуть мислити креативно; 3) наявність умов, за яких нові ідеї та знання можуть з'являтися та впроваджуватись в життя.

Проаналізуємо виконання названих вище умов генерування нових знань в Україні.

Розуміння керівництвом необхідності інноваційного розвитку передбачає не лише розуміння вигод, які отримуються в результаті діяльності, але і розуміння яким чином цього досягти, максимізуючи ефективний результат і нарощуючи інноваційний потенціал організації загалом. «Інноваційність не формується по команді» [3], для цього слід будувати інноваційно зрілу організацію, для якої «стійка інновація» – це норма поточної роботи. Звичайно, дане твердження стосується як окремої організації, так і держави загалом.

Місце України серед європейських країн за показниками кількості виконавців наукових та науково-технічних робіт і дослідників на 1000 осіб зайнятого населення теж займає останні позиції.

Такі тенденції свідчать про значну втрату наукового потенціалу України, зменшення людського інноваційного ресурсу, відставання нашої держави від розвинених країн, наявність проблем у питаннях залучення науково-дослідницьких кадрів.

Щодо умов, за яких нові ідеї та знання можуть з'являтися та впроваджуватись в життя, то в даному аспекті теж є складнощі. На теоретичному рівні виділяють три аспекти стимулювання появи нових знань: матеріальний, моральний та емоційний. В реаліях України дослідження моральних і емоційних аспектів стимулювання інноваційної діяльності не проводиться. Офіційна статистика дозволяє проаналізувати тільки матеріальні, які представлені обсягами фінансування і демонструють дефіцит необхідних коштів.

Список використаних джерел:

1. Стан розвитку науки і техніки, результати науково-технічної, наукової, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік. Аналітична довідка. – К., 2015. – 216 с.
2. Инновационность не формируется по команде [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kommersant.ru/doc/2442896>.
3. Бутнік-Сіверський О. Інноватика та інтелектуальна економіка (теоретико-методичний аспект) / О. Бутнік-Сіверський // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2008. – № 1. – С. 63-77.

УДК 622.276:004.896

ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ НАФТОГАЗОВИХ РОДОВИЩ В УКРАЇНІ

Кочкодан В.Б.

***Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: reg@nung.edu.ua***

На сучасному етапі розвитку, до найважливіших завдань видобутку нафти і газу, які потребують негайного вирішення, слід віднести скорочення інженерно-технічного персоналу низької та середньої кваліфікації і перехід до повністю автоматизованої технології видобутку вуглеводнів. Збільшення власного видобутку нафти і газу є одвічним пріоритетом України, але особливого зростання виробничих показників у цій сфері не спостерігається.

Аналізуючи дані нафтогазовидобутку в Україні за останні 20 років можна побачити певну стабілізацію видобутку газу на рівні 18-20 млрд. м³/рік, в той час, як видобуток нафти і газового конденсату невідмінно зменшується (з 4,5 млн. т. в 2006 році до 2,24 млн. т в 2016 році) [1], в першу чергу у зв'язку із виснаженням родовищ. Маємо ситуацію, за якої без освоєння нових родовищ в найближчому майбутньому в Україні нічого буде видобувати.

Перспективні ж запаси в сенсі геології пласта в більшості своїй можна віднести до категорії "тих, які важко видобути". Крім того, нові ділянки знаходяться на шельфі і інших місцях, віддалених від існуючої інфраструктури, що не може не позначитися на вартості розробки. З урахуванням різкого падіння цін на нафту, показники собівартості видобутку набувають вирішального значення. Щоб залишатися рентабельними, гравці ринку неминуче повинні займатися скороченням витрат і підвищувати свою ефективність. Вирішити цю проблему допоможуть технології інтелектуальних нафтогазових родовищ.

Інтелектуальне нафтогазове родовище – це система контролю і управління нафтогазовими операціями в режимі реального часу, яка забезпечує безперервну оптимізацію інтегрованої моделі пласта і моделі управління видобутком для підвищення видобутку вуглеводнів і скорочує операційні та капітальні витрати [2, с. 38].

Метою використання моделі інтелектуального нафтогазового родовища є максимізація нафтогазовидобутку, зменшення непродуктивного часу роботи, а також підвищення прибутковості шляхом розробки і впровадження інтегрованих робочих процесів. Робочі процеси моделей інтелектуальних нафтогазових родовищ поєднують управління бізнес-процесами разом з використанням новітніх інформаційних технологій та інженерних знань для оптимізації і, в багатьох випадках, автоматизації виконання завдань, що виконуються крос-функціональними командами.

Основними цілями інтелектуального родовища є: інтеграція нафтогазових технологій, інформаційних потоків, зниження експлуатаційних витрат на 5 %, капітальних витрат на 10 %, підвищення продуктивності технологічних операцій, досягнення кінцевого коефіцієнта вилучення нафти, рівного 50 %, і коефіцієнта видобутку газу, рівного 90 %.

Цифрові технології управління нафтовіддачею вирішують в режимі реального часу наступні цілі та задачі: швидка обробка великих обсягів геоінформації, моделювання різних сценаріїв видобутку, максимізація виробництва і досягнення високих темпів видобутку вуглеводнів, прийняття правильних рішень для оптимізації нафтогазового виробництва.

Концепція інтелектуального нафтогазового родовища включає в себе: 4D-сейсмозв'язку, розробку програмного забезпечення, сейсміку в процесі

буріння, розумні свердловини, дистанційні операції, технологію віртуалізації [2, с. 39].

В рамках цифрової нафтопромисловості розглядаються наступні види діяльності: ефективність операційної діяльності; оптимізація виробництва; співробітництво; підтримка прийняття управлінських рішень; інтеграція даних; автоматизація робочого процесу [3].

Моделі інтелектуальних нафтогазових родовищ намагаються компенсувати більш високу складність і вартість операцій, які повинні бути виконані меншою кількістю не таких досвідчених співробітників. Можна сказати, що моделі інтелектуальних нафтогазових родовищ включають в себе набори робочих процесів, які дозволяють швидко, спільне виконання взаємопов'язаних завдань серед розподілених (віртуальних) команд, з кінцевим результатом, який є оптимальним, ефективним і більш прибутковим [4].

На даному етапі розвитку використання технологій інтелектуальних родовищ має наступні переваги для підприємств НГК України:

- оптимізація продуктивності обладнання і продуктивності свердловин за рахунок аналізу дебетів, тисків, температур та інших даних;

- передбачення на основі минулих даних термінів виснаження свердловин. Одночасно дані старих свердловин з багатою історією видобутку можна використовувати для прогнозування поведінки нових свердловин;

- централізоване керування великою кількістю свердловин за допомогою систем дистанційного моніторингу [5, с. 166].

Поліпшення ефективності процесу нафтогазовидобутку українськими компаніями можливо за умови реалізації концепції інтелектуального родовища. У свою чергу, інтелектуальне родовище не може існувати за відсутності важливої інформації з видобувних свердловин про стан ресурсів.

Для збільшення потенціалу динамічного розвитку нафтогазової галузі України необхідно: підвищувати конкурентоспроможність вітчизняної нафтогазової галузі в частині економічної ефективності за рахунок інтелектуалізації; забезпечувати енергетичну безпеку країни через впровадження цифрових і інтелектуальних технологій управління пошуком, розробкою, освоєнням і експлуатацією родовищ вуглеводнів в режимі реального часу.

Список використаних джерел:

1. Лактіонов О. Перспективи видобутку нафти і газу в Україні: блеф і реалії / О. Лактіонов. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/279082/perspektyvy-vydobutku-nafty-i-gazu-v-ukrayini-blef-i-realiyi>.

2. Гаричев С. Н. Технология управления в режиме реального времени : учеб. пособие. В 2 ч. / С. Н. Гаричев, Н. А. Ерёмин. – М. : МФТИ, 2015. – Ч. 1. – 196 с.

3. Next Step for Digital Oilfield. Software Integration and Industry Vertical Collaboration. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.riger.ca/next-step-digital-oilfield/>.

4. Recent Development of Digital Oil Field. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.scribd.com/document/343694306/Recent-Development-of-Digital-Oil-Field>.

5. Кочнев А. А. Концепция "интеллектуального" месторождения / А. А. Кочнев // Master's journal. Пермский национальный исследовательский политехнический университет ; Под ред. В. Ю. Петрова. – Пермь: Изд-во ПНИПУ, 2015. – № 2. – С. 165-171.

УДК 339

СУЧАСНІ ТРЕНДИ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У МІЖНАРОДНІЙ ТА ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

М. М. Марків

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту

ТНЕУ

e-mail: markiv.mariia@gmail.com

Сучасні економічні системи характеризуються загостренням конкуренції, зміною технологій та пошуком нових підходів до збільшення ефективності бізнес-процесів, що свідчить про те, що не тільки вітчизняна, але й міжнародна економічні системи перебувають у процесі глобальних перетворень.

Зазначимо, що трансформаційні процеси, які засновані на технології, тепер не обмежуються відповідними галузями, а починають впливати і на інші галузі, включаючи роздрібну торгівлю, транспорт та будівництво, зумовлюючи значні зміни у структурі міжнародної та вітчизняної економічних систем.

Обидві промислові революції, які відбулися у XVIII і XX ст., зумовили глибокі перетворення у світовій економіці. Перша промислова революція призвела до змін, які ще існують і сьогодні. Менш ніж за 150 років світ відмовився від економіки, яка була зорієнтована на сільськогосподарський сектор, і перейшов до економіки, орієнтованої на виробництво продукції та надання послуг міському населенню. Ця зміна призвела до найбільшого підвищення продуктивності виробництва у світовій історії; однак, це також спричинило соціальну нерівність у суспільстві [1].

Таким чином, перша технологічна революція зумовила зміни у світовій економіці і підвищила роль конкурентоспроможності країн та вивела ті країни,

які швидше охопили нові технології (наприклад, Королівство Великої Британії, Німеччину та Сполучені Штати Америки) на передові позиції економічного прогресу, одночасно збільшуючи розрив з країнами, які не орієнтувалися на нові принципи побудови економіки, що поглибило відставання таких країн.

Так, на початку цієї промислової революції різниця в рівнях життя серед найбагатших і найбідніших країн становила приблизно 2 до 1. Сьогодні ця різниця зросла до співвідношення між 30 і 40 до 1. Прогалини у конкурентоспроможності та в соціальних рівнях населення різних країн ще більше посилила друга промислова революція у ХХ ст. [2].

Сьогодні все частіше проявляються ознаки того, що вплив цифрових технологій наближається до точки біфуркації (точки перелому), що може спричинити значний трансформаційний вплив на економічне зростання. Інтернет відкрив можливості оперативного доступу до інформації, обміну знаннями та побудови стабільної співпраці в галузях економіки. Спільноти з міжнародної співпраці створюють нові продукти, вирішують складні проблеми, створюють сховища знань (наприклад, Вікіпедія), пропонують платформу для підприємництва в цифрових товарах (наприклад, мобільні додатки), а також підтримують фінансування підприємців для реалізації платформ співпраці.

Мало того, що ця тенденція зростає, вона розширюється і впливає на фізичний світ. Очікується, що цей показник зросте більш ніж у чотири рази до 2020 р. [3]. Аналіз даних дає змогу виявити тенденції та прогнозувати результати практично в реальному часі, тим самим автоматизувати бізнес-процеси. Витрати на виробництво різко скоротилися: автоматизація зменшила витрати щодо робочої сили від 40 % до 50 % починаючи з 1990 р. [4]. 3D-друк змінює виробничі процеси у виробництві, замінюючи потребу в фізичному розташуванні. Сьогодні частина обладнання може бути виготовлена за допомогою Інтернет-з'єднання та 3D-принтера, оскільки ця технологія перетворює «біти» в речі, оцифровуючи великі частини виробництва процесом.

Прогнозується, що виробничі потужності будуть розташовані поблизу потреби (тобто в межах міст) і будуть повністю або майже повністю автоматизовані. Їм знадобиться кілька робітників – найчастіше, від 5 до 10 чоловік, які зможуть здійснювати 3D-друк і виготовляти продукти на замовлення менш ніж за добу на вимогу, що надсилаються споживачами за допомогою цифрового замовлення. Ця нова виробнича динаміка буде впливати на ланцюжки постачання, змінивши їх поточну конфігурацію, засновану на виробничих витратах, на основі доданої вартості в новому бізнес-середовищі (наприклад, близькість до попиту, дизайну та інноваційних центрів). Виробництво через напівавтоматичну систему доставки стане новою нормою при постачанні продукції на споживчому ринку.

Трансформація стосується також і транспорту, який, як прогнозується, стане більш автоматизованим, і спочатку напівавтоматичні транспортні засоби

вперше будуть задіяні на короткі відстані, а потім і на довші. Крім цього, планується автоматизувати процес обслуговування таких транспортних засобів [5].

З огляду на вище наведене, вважаємо, що країни повинні вжити заходів для адаптації до нового бізнес-середовища. Оскільки, аналогічно до того, що сталося в попередніх економічних перетвореннях, які ґрунтувалися на технологіях, країни, які адаптуються до трансформаційної економічної структури, будуть більш готовими до підвищення своєї конкурентоспроможності, ніж ті, які цього не роблять.

Деякі країни починають реагувати на нові економічні перетворення, більшість з них – це розвинені країни, включаючи Сполучені Штати Америки та деякі країни ЄС. Якщо інші країни хочуть залишатись конкурентоспроможними, їм також доведеться активно адаптувати свою економіку до ринку інновацій, який має сформовані відкриті мережі співпраці задля покращення економічних результатів.

Слід відмітити, що у вітчизняній економіці мають місце кризові явища, які створюють перешкоди для формування сталого розвитку країни, загострення яких може призвести до ще більших соціально-економічних розривів як у середині країни між різними верствами населення, так і на світовому рівні у порівнянні із розвинутими країнами та країнами, що розвиваються.

У результаті проведеного дослідження виявлено, що основними стратегічними напрямками розвитку, на які зосереджуються провідні країни, є наступні:

- а) адаптація освітніх послуг до змін умов бізнес-середовища;
- б) сприяння розвитку місцевих інноваційних екосистем;
- в) сприяння підприємництву, що створює нові сектори та підприємства;
- г) створення інноваційних мереж та спільних середовищ (наприклад, інноваційних лабораторій) для існуючих основних і традиційних галузей, з метою зміцнення конкурентоспроможності [5].

Таким чином, у результаті дослідження сучасних трендів трансформаційних процесів у міжнародній та вітчизняній економічних системах, встановлено, що спостерігаються прояви переломного моменту і переходу до значних економічних структурних перетворень. З огляду на це, країни повинні вжити заходів для адаптації до нового бізнес-середовища з метою підвищення своєї конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку. Тому виявлено основні стратегічні напрями розвитку економічних систем, які сприятимуть своєчасному реагуванню на трансформаційні процеси і посиленню позицій економічних систем на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Clark G. The Industrial Revolution [Electronic resource] / G. Clark // The Onrushing Wave. – 2014. – Access mode: <http://www.econ.ucdavis.edu/faculty/gclark/papers/HEG%20-%20final%20draft.pdf>.
2. O'Rourke K., Rahman A., and Taylor A. Trade, Technology and the Great Divergence [Electronic resource] / K. O'Rourke, A. Rahman, and A. Taylor // Preliminary Draft. Working Paper 2011-35. United States Naval Academy Department of Economics. – 2011. – Access mode: <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/usn/wp/usnawp35.pdf>.
3. Evans D. The Internet of Things: How the Next Evolution of Internet Is Changing Everything [Electronic resource] / D. Evans // Cisco White Paper. – 2011. – Access mode: https://www.cisco.com/web/about/ac79/docs/innov/IoT_IBSG_0411FINAL.pdf.
4. Cohen D., Sargeant M., and Somers K. 3-D Printing Takes Shape [Electronic resource] / D. Cohen, M. Sargeant, and K. Somers // McKinsey Quarterly. – 2014. – Access mode: http://www.mckinsey.com/insights/manufacturing/3-d_printing_takes_shape.
5. Mulas V. Adapting to the New Transformation of the Economy [Electronic resource] / V. Mulas // World Bank. – 2016. – Access mode: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25871>.

УДК 330.34:339.138

МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

М. Ю. Петрина, Н. Є. Василюшина

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: reg@nung.edu.ua*

Управління інтелектуальними ресурсами доцільно визначити як синтезоване використання інструментів менеджменту і маркетингу, пов'язане з складовими системи мотивації для реалізації інноваційного потенціалу трудового ресурсу, що дозволяє реструктуризувати елементи системи управління підприємством відповідно до вимог зовнішнього середовища [1]. Вони мають бути підпорядковані довгостроковим цілям розвитку, які формуються з урахуванням сучасного стану його ресурсної бази, положення на ринку і товарної орієнтації.

Вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на процес управління інтелектуальними ресурсами сприяє підвищенню обґрунтованості і якості прийнятих управлінських рішень на стратегічному, тактичному та

оперативних рівнях державного управління. Одним із важливих галузевих питань, є ефективність управління інтелектуальними ресурсами, та оцінка реалізації його заходів. Оцінку ефективності реалізації заходів організаційного маркетингу з формування інтелектуальних ресурсів в межах їхнього управління необхідно здійснювати регулярно не лише з використанням традиційних інструментів маркетингу: методи матричного аналізу (матриця БКГ, Мак Кінсі – Дженерал Електрик) – на рівні формування (модифікації) бізнес-портфелю знань (наукових, технічних, професійних); маркетингові комунікації в середовищі Інтернет: E-mail реклама, електронна дошка оголошень (BBS), контекстна (пошукова) реклама, медійна (банерна) реклама, відео (цифрова) реклама, фонові реклама, Rich media, лідогенерація, спонсорство сайтів, таргетинг, пошуковий маркетинг (SEM), які впливають на формування і стимулювання попиту та просування знань на ринку; але і з залученням специфічних методів, які використовуються для дослідження інтелектуальних ресурсів та відображають особливості знань як об'єкта ринкового обміну [2].

Інтелектуальні активи, людський фактор, творчий потенціал, високорозвинений науково-освітній комплекс, тобто інтелектуальні ресурси, є підґрунтям реалізації невовимих технологій. Тому маркетинговий інструментарій управління інтелектуальними ресурсами в забезпеченні соціально-економічного розвитку доцільно поділити на інструментарій формування інтелектуальних ресурсів та інструментарій середовища розкриття інтелектуального ресурсу.

У першому випадку йдеться про процеси збільшення або зменшення реального знання, тобто інтелектуальних ресурсів, якими володіє організація, процеси, що ведуть до зміни їх якості. У другому випадку визначальним є рух вартості інтелектуальних ресурсів: формування, зростання або зменшення інтелектуальних ресурсів, перенесення вартості інтелектуального капіталу на вироблені продукти та послуги. Безперечно, перший процес є підґрунтям для другого.

В сучасних умовах розвитку економіки помітно зростає роль неекономічних інструментів, адже саме нематеріальні чинники мають визначальний вплив на економічний поступ країни, в той час як матеріальні методи оцінки праці не враховують і не можуть врахувати такі моменти, як свобода у творчості, креативність як процес самореалізації та інші, що в умовах постіндустріальної економіки відіграють вирішальну роль для працівника [3].

Найбільш перспективним інструментом управління інтелектуальними ресурсами, на наш погляд, має стати внутрішньоорганізаційний маркетинг, суть якого полягає в тому, що відносини компанії та працівників будуються на тих же підставах, що і клієнтів. Компанія «пропонує» особливий продукт - посаду в компанії з її специфічними правами та обов'язками. Працівник «купує» цей продукт, «оплачуючи» його своєю працею. Відповідно, орієнтація на клієнта -

основа традиційного розуміння маркетингу, що доповнюється орієнтацією на «внутрішнього споживача», співробітника [4].

Розглядаючи роль маркетингу у створенні інтелектуального ресурсу, необхідно відзначити, що часто саме підприємство виступає як найефективніший виробник інтелектуального ресурсу, оскільки володіє умовами, за яких може здійснюватися підготовка персоналу до поточних потреб. Крім того, підприємства мають інформацію про найбільш перспективні напрямки у навчанні, створюють можливість здійснювати виробничу підготовку. Досвід розвинених країн показує необхідне зростання інвестицій компаній у своїх співробітників, що дозволяє створити умови, за яких працівників турбує не лише їх матеріальне благополуччя, а й успіх всього підприємства. Для ефективного застосування своїх знань співробітники мають отримувати різні вигоди від діяльності в організації, в тому числі і задоволення від виробничої діяльності та умов, в яких вона відбувається [5].

Інтелектуальний ресурс бере активну участь в галузях масового інтелектуального виробництва – наукові установи, розробники унікальних інтелектуальних продуктів, які займаються масовим виробництвом інтелектуальної продукції середнього рівня, функціонують за принципами характерними для промислового виробництва в умовах відносно вільного переливу капіталу, де ІР функціонує на умовах «штучного» товару («елітні» галузі інтелектуального виробництва).

У такому випадку визначальними інструментами стають заробітна плата, а також система формування корпоративної культури в компанії. Коли організація займається керівництвом унікального інтелектуального капіталу, який об'єктивно обмежений, це веде до специфікації інструментарію управління інтелектуальними ресурсами. Значну роль у цьому процесі відіграють неекономічні форми мотивації співробітника, зокрема, спеціальний графік робочого часу, відхід від жорсткої ієрархічної структури виробничого процесу, формування комфортних умов праці.

Управління інтелектуальними ресурсами підприємства, що підпорядковане довгостроковим цілям розвитку, формується з огляду на сучасний стан його ресурсної бази. У зв'язку з цим необхідно виділити такі принципи галузевого маркетингу:

- орієнтація на задоволення потреб галузевого персоналу;
- мотивація галузевого персоналу;
- використання методів традиційного маркетингу галузевого виробництва;
- співпраця всіх галузевих підприємств, активна взаємодія персоналу з менеджерами, клієнтами, іншими зацікавленими особами;
- готовність до змін.

Внутрішній маркетинг спрямований на зміцнення лояльності персоналу до галузевих підприємств і створення для цього умов, в яких якість

обслуговування і турбота про клієнта стають доміантними. Зокрема, специфічний маркетинг необхідний взагалі організаціям, які перебувають у стадії трансформації (злиття, поглинання), а також при ребрендингу, коли виникає необхідність постійного обміну інформацією з зовнішньою і внутрішньою аудиторією, включаючи персонал.

Отже, маркетингові інструменти управління інтелектуальними ресурсами спрямовані на визначення загальної конкурентоспроможності галузевих суб'єктів господарювання, резервів підвищення їхнього капіталу та соціально-економічний розвиток.

Список використаних джерел:

1. Захарова О. В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування [Текст]: монографія / О. В. Захарова; ДВНЗ «Донец. нац. техн. ун-т». – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2010. – 377 с.
2. Луцик М.В. Управління формуванням та використанням інтелектуальних ресурсів в економіці України: дис. канд. екон. наук: 08.00.03 / М.В.Луцик. – Львів, 2015. – 191 с.
3. Приймак В.І. Інструменти та технології управління інтелектуальними ресурсами / В.І. Приймак, М.В.Луцик // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. – 2015. – Випуск 2(4). – Частина 2. – С. 92-97.
4. Лобанов Д. Внутрішній маркетинг персоналу в російських компаніях [Електронний ресурс] / Д. Лобанов – Режим доступу до ресурсу: <http://alls.in.ua/25208-vnutrishnijj-marketing-personalu-v-rosijskih-kompaniyah.html>.
5. Ткач І. Аналіз методів та механізмів управління інтелектуальним капіталом підприємства [Електронний ресурс] // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 8. – Частина 2. – С. 346-350. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum.

УДК 352

ПРОЕКТНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ МІЖНАРОДНОГО ПАРТНЕРСТВА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

А. С. Полянська,

*д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: parvs@ukr.net*

*В. Д. Дрогомирецький, магістр
e-mail: witalik.drohomyrezkyj@gmail.com*

Місцеве самоврядування в демократичних країнах є основою їх конституційного ладу, фундаментальним принципом організації публічної влади, запорукою добробуту та економічного розвитку територій. Постійно зростаючі вимоги суспільства до влади вимагають пошуку сучасних механізмів розв'язання суперечностей між приватним та суспільним інтересами, громадським та державним баченням пріоритетів розвитку, індивідуальними та управлінськими підходами до вирішення соціально-економічних, політичних, етнічних та суспільних проблем. Проектна діяльність є вкрай актуальною складовою діяльності органів місцевого самоврядування, що у новому форматі дозволить підвищити ефективність та результативність діяльності, покращуючи якість суспільного життя на відповідній території та зміцнюючи її конкурентний потенціал.

Івано-Франківська область бере участь у проектах міжрегіонального і транскордонного співробітництва, спільних операційних програмах прикордонного співробітництва Європейського сусідства на період 2014-2020 рр.: «Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна», «Румунія-Україна», «Польща-Україна-Білорусь»). Станом на 1 січня 2017 року між областю та іноземними партнерами укладено 10 угод про міжрегіональне співробітництво, які сприяють розвитку економічних зв'язків, реалізації спільних освітніх, культурних, науково-технічних проектів.

Успішним прикладом роботи з потенційними інвесторами було залучення в область компанії LEONI. В результаті ефективної взаємодії органів виконавчої влади, місцевого самоврядування, окремих суб'єктів господарської діяльності у квітні 2016 року компанією було прийнято рішення про будівництво заводу з виготовлення електрокабельної продукції для легкових автомобілів, а 20 жовтня 2016 року у м. Коломия відбулось урочисте закладення пам'ятної капсули у фундамент майбутнього підприємства.

Слід зазначити, що налагодження міжнародної співпраці на засадах партнерства вимагає не тільки значних організаційних, фінансових, комунікативних зусиль. Важливе значення приділяється проектній роботі, завдяки якій з'являється можливість знайти потенційного партнера та

зацікавити його у майбутній співпраці. У проектному управлінні у сфері територіального розвитку на першочергову увагу заслуговують такі критерії.

1. Визначення пріоритетних напрямів розвитку територій. Основними напрямами, за якими розробляються проекти та програми, відповідно до Положення про Всеукраїнський конкурс проектів та програм розвитку місцевого самоврядування [1] є: організація ефективної системи надання послуг населенню; розвиток ефективних механізмів управління територіями; удосконалення процедури прийняття рішень органами місцевого самоврядування; розроблення пропозицій щодо розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування різних рівнів; розроблення інновацій у сфері реалізації інвестиційної політики місцевого самоврядування; розроблення та реалізація інноваційних проектів реформування системи житлово-комунального господарства; розвиток мережі громадського транспорту, інновації у сфері організації руху транспорту; удосконалення системи планування, забудови і благоустрою населених пунктів; удосконалення механізмів організації громадського порядку, охорони довкілля; розвиток туристичної діяльності та курортної справи; впровадження механізмів ефективного використання фінансових, земельних, майнових та інших ресурсів розвитку місцевого самоврядування; розроблення та реалізація проектів енерго- та ресурсозбереження, у тому числі у житлово-комунальній сфері; запровадження інноваційних інструментів розвитку підприємництва; модернізація інженерної інфраструктури; підвищення безпеки життя, зменшення ризику виникнення природних та техногенних катастроф на території адміністративно-територіальної одиниці; організація співробітництва органів місцевого самоврядування в рамках спільної діяльності територіальних громад, міжнародного та транскордонного співробітництва; реформування галузей охорони здоров'я, соціального захисту, освіти, культури, зокрема збереження пам'яток культури місцевого значення; освітнє, наукове та інформаційне забезпечення розвитку місцевого самоврядування; впровадження сучасних інформаційних технологій в діяльність органів місцевого самоврядування.

2. Врахування організаційного чинника, який передбачає утворення громадських організацій, комунальних підприємств як агентів відповідальності та взаємодії з організаціями, що інвестують кошти. Кредитні кошти та гранти організацій та фондів, як українських так і закордонних, є одними з важливих джерел інвестицій у вирішення питань територіального розвитку. Але доступ до цих ресурсів обумовлений, окрім іншого, наявністю у органів місцевого самоврядування, комунальних підприємств та різного роду агенцій регіонального і місцевого розвитку, фахівців, здатних підготувати відповідну документацію, зокрема заявки на отримання додаткового фінансування у відповідності до міжнародних стандартів.

3. Дотримання сучасних підходів, критеріїв та методик щодо підготовки проектної документації. Інвестори очікують отримати розгорнутий документ, який відображає увесь процес управління проектом від планування до впровадження. Наприклад, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) велику увагу приділяє ефективності реалізації проектів. Зокрема, що стосується проектів у сфері енергетики, ЄБРР приділяє значну увагу підвищенню обізнаності представників державних структур та громадськості щодо приведення цін на енергоносії у відповідність до їхньої реальної вартості. В комунальній сфері ЄБРР зосереджує свої зусилля на проектах, які можуть бути впроваджені в короткостроковій перспективі, такі як, наприклад, модернізація системи опалення районів у містах, де відбулися значні зміни в сприйнятті керівництвом необхідності реформ та їхньої налаштованості на відповідні дії. Отже, отримати фінансування від ЄБРР чи будь-якої іншої організації, як, наприклад, Світовий банк чи фонди Європейського Союзу, може лише проект, який відповідає таким критеріям [2]: проект повинен мати перспективу бути вигідним (прибутковим); виконавці проекту повинні забезпечити частину внесків готівкою чи іншими власними ресурсами (співфінансування); проект повинен бути корисним для розвитку місцевої економіки; проект повинен відповідати стандартам донорської чи фінансуючої організації щодо впливу на довкілля, а також відповідним вимогам країни, у якій його реалізують.

4. Реалізація заходів щодо формування привабливого інвестиційного іміджу області. Зокрема, в регіоні робота із залучення інвестицій базується на новій платформі «Єврокарпатська ініціатива», яка передбачає поєднання потенціалу області з можливостями інвесторів. В рамках ініціативи створено відеоролик (на польській, українській, англійській мовах), видано брошуру про Івано-Франківську область (на українській та англійській мовах), підготовлено ряд інших презентаційних матеріалів. З метою залучення потенційних інвесторів ці матеріали поширені серед міжнародних ділових кіл, дипломатичних установ іноземних країн в Україні та дипломатичних установ України в країнах перебування, відомих аудиторських компаній. З метою налагодження ділових зв'язків інформація про інвестиційний клімат в області поширюється також під час міжнародних заходів. Економічний та інвестиційний потенціал Прикарпаття було презентовано у вересні 2016 року під час роботи 26 Економічного форуму у місті Криниця-Здруй (Республіка Польща), поширено серед учасників форуму інформаційні та презентаційні видання і матеріали про економічний потенціал та інвестиційні пропозиції регіону. У жовтні 2016 року в Івано-Франківську проведено II Міжнародний інвестиційний форум «Партнерство і перспектива», в рамках якого здійснено презентацію області для потенційних інвесторів [3].

Таким чином, проектна діяльність може застосовуватись для здійснення будь-яких проектів в усіх галузях та напрямках територіального розвитку, вирішуючи проблему залучення інвестицій у локальний розвиток та контролю як з боку державних органів, так і з боку громадськості щодо цільового використання коштів, термінів і витрат на реалізацію проектів. Вона дозволяє залучувати кошти у пріоритетні напрями діяльності та коригувати поточну діяльність відповідно до стратегічних програмних документів територіального розвитку.

Список використаних джерел:

1. Положення про Всеукраїнський конкурс проектів та програм розвитку місцевого самоврядування / від 18 січня 2003 р. N 64 / м. Київ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>

2. Посібник з підготовки заявок на фінансування проектів розвитку інженерної інфраструктури територіальних громад / З. Єнджеєвські ; за ред. Д. Літча, В. Лисенка. – К. : К.І.С., 2009. – 128 с.

3. Рішення «Про виконання програми соціально-економічного та культурного розвитку області за 2016 рік і програму соціально-економічного та культурного розвитку області на 2017 рік» / від 10.03.2017. № 434-13/2017, м. Івано-Франківськ

УДК 352.071

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

А. С. Полянська,

д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: parvs@ukr.net

Г. В. Васильченко,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: galyna_vasylchenko@ukr.net

Процес глобалізації світової економіки вводить нові закономірності і змінює рівні відповідальності за місцевий розвиток та призводить до посилення ролі громад в економічному розвитку локальних територій та країни. Концептуальні засади реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади на засадах децентралізації в Україні були схвалені 1 квітня 2014 року, а їх практична реалізація розпочалась у 2015 році. Реформа децентралізації спрямована на створення повсюдної системи

місцевого самоврядування на основі європейських цінностей доброго урядування, зміни адміністративно територіального устрою та укрупнення територіальних громад, наділення територіальних громад повноваженнями та ресурсами, для реалізації можливостей місцевого економічного розвитку та надання населенню високоякісних публічних послуг.

За останні 50 років у розвинутих країнах світу відбулися суттєві зміни в практиці планування розвитку територіальних громад. У таких умовах перед місцевою владою постають нові виклики, що потребують глибоко розуміння планувального процесу місцевого розвитку, розробку та запровадження моделей та інструментів локального економічного розвитку, оволодіння необхідними знаннями, інформацією, навичками та досвідом, щоб забезпечити більшу конкурентоспроможність своїх громад у складних глобальних умовах сучасного розвитку. Важливим інструментом вирішення даного завдання є планування розвитку об'єднаних територіальних громад (ОТГ), адже не можливо самотійно розв'язувати питання місцевого розвитку – створення нових робочих місць, збільшення зайнятості населення, залучення інвестицій, зростання доходів місцевих бюджетів, покращення якості життя, розвиток благоустрою та інфраструктури – без чітко окресленого і узгодженого із усіма рівнями регіонального управління плану.

Планування розвитку на рівні територіальної громади є діяльністю органів місцевого самоврядування з залученням представників громади, що спрямовується на реалізацію цілей управління у вирішенні сукупності проблем соціально-економічного розвитку території з метою забезпечення інтересів громади щодо покращення якості життя населення, поліпшення підприємницького та інвестиційного клімату, створення додаткових робочих місць, раціонального і ефективного використання ресурсів території.

У руслі наукових надбань у напрямку досліджень методологічних засад планування розвитку територій виділяють такі види планування:

- стратегічне планування, яке окреслює довгострокові орієнтири розвитку територій на основі аналізу його потенціалу (7 – 10 років);
- програми соціально-економічного розвитку, які характеризують основні напрями розвитку територій на основі сформованих стратегій їх розвитку (1-2 роки);
- проекти щодо залучення інвестицій у розвиток територій (1-2 роки).

Процес планування розвитку ОТГ можна представити з допомогою рис. 1.

Слід зазначити, що на сьогодні розроблено низку нормативно-правового та методичного забезпечення планування розвитку ОТГ, які окреслюють базові засади даного процесу [1-5].



Рис. 1 Етапи планування розвитку ОТГ

Проте залишаються поза увагою такі ключові питання у забезпеченні планування розвитку ОТГ: узгодження завдань на кожному етапі планування розвитку ОТГ із цілями вищого та нижчого рівня, завданнями та можливостями розвитку ОТГ; доведення розроблених рекомендацій щодо планування розвитку ОТГ до керівників та членів ОТГ; роз'яснення та допомога ОТГ у розробленні стратегій та планів розвитку їх територій; залучення фахівців і науковців у процесі підготовки програмних документів розвитку ОТГ.

Список використаних джерел:

1. Стратегічне планування економічного і соціального розвитку сільських громад Івано-Франківщини: практичний посібник / За ред. В.П. Петренка. – Івано-Франківськ: Сімик, 2006. – 84 с.
2. Планування розвитку територіальних громад. Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування / Г. Васильченко, І. Парасюк / Асоціація міст України. – К., ТОВ «Підприємство «Віеней», 2015. – 256 с.
3. Методичний посібник для розробників проектів інфраструктурного розвитку об'єднаних територіальних громад / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – Київ, 2016. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua>
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування і реалізації прогнозних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади / Наказ Міністерства регіонального

розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України № 75 від 30.03.2016. – Київ, 2016. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua>

5. Методологія стратегічного планування розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні / Підтримка регіонального розвитку в Україні. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://surdp.eu>

УДК 005.33

**КРИТЕРІЙ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Р. М. Псюк
аспірант

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: psyuk@ukr.net

В умовах поширення глобалізаційних та активізації євроінтеграційних процесів зростає важливість зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Цей вид діяльності пов'язаний з організацією співпраці вітчизняних суб'єктів господарювання із зарубіжними контрагентами на взаємовигідних умовах. Сфера зовнішньоекономічної діяльності – сфера, яка вимагає не тільки дотримання вітчизняних норм і правил ведення бізнесу, але й знань відповідних документів інших країн, використання міжнародної практики і досвіду, врахування світових тенденцій та глобальних викликів розвитку. Все це ускладнює роботу відповідального за неї керівника і його персоналу та передбачає наявність у останніх значних навиків, компетенцій та професіоналізму у прийнятті і реалізації управлінських рішень. Таким чином, за умови обов'язкової наявності знань вітчизняного та міжнародного законодавства, етики поведінки і культури міжнаціонального спілкування, у сфері зовнішньоекономічної діяльності можна виділити управлінські рішення обов'язкового характеру, спрямовані на:

- пошук, вибір та освоєння ринків збуту;
- пошук закордонних партнерів, налагодження комунікацій і підтримання партнерських стосунків;
- досягнення домовленостей, погодження умов і укладання контрактів із закордонними партнерами;
- забезпечення організаційно-юридичного, фінансово-економічного і інформаційно-технологічного супроводу виконання контрактів.

Таким чином, в управлінській діяльності визначеною складовою системи управління підприємством є формування, прийняття і реалізація вищевказаних груп управлінських рішень. Суб'єктом управлінських рішень виступає

керівник. Участь керівника у процесі прийняття рішення вимагає врахування багатьох чинників, які враховують не тільки вимоги і потреби підприємства, але і поведінку керівника щодо ефективного використання ресурсів підприємства та потенційних можливостей підприємства для досягнення цілей розвитку та задоволення взаємних інтересів. Тому для того, щоб складний процес ухвалення рішення адекватно враховувати зазначені вимоги у сфері зовнішньоекономічної діяльності та враховувати інтереси усіх зацікавлених сторін доцільно розглядати процес прийняття рішення через критерії якості та ефективності.

На етапі формування рішення важливо дотримуватись критерію його якості. Якість рішення забезпечує дотримання базових вимог до вирішення завдання із врахуванням його технічного, економічного, соціального, екологічного обґрунтування. Здатність формувати якісні управлінські рішення залежить від професіоналізму та компетенцій керівника у питанні, що вирішується та стосуються розуміння технічного, економічного, соціального, екологічного та іншого його змісту, усвідомлення значення рішення, його узгодження із сторонами домовленостей, забезпечення відповідності діючій стратегії та завданням підприємства, безпеці функціонування підприємства.

Проте не завжди якісне рішення супроводжується успіхом, оскільки ухвалене рішення потребує належного його виконання. Реалізація управлінського рішення – це процес його втілення на практику, що завершується позитивним результатом діяльності, який характеризується ефективністю. Беззаперечною є думка про те, що якісні рішення забезпечують ефективну діяльність підприємства за умови добре налагодженого процесу його реалізації на основі врахування таких чинників:

- добре налагодженого комунікаційного процесу;
- процесу делегування повноважень;
- професіоналізму як суб'єкта формування рішення, так і виконавця цього рішення;
- налагодженого зворотного зв'язку між учасниками процесу прийняття рішення;
- наявності ресурсів для підтримання процесу реалізації рішення.

Отже, зв'язок між якістю і ефективністю управлінського рішення характеризується здатністю підприємства досягати ефективності діяльності на основі якісних рішень на організації належного процесу його виконання.

На рис. 1 представлено схематичне зображення зв'язку між якістю та ефективністю управлінського рішення.

Таким чином, прийняття управлінського рішення – складний процес, основним суб'єктом якого виступає керівник. Від його професійної діяльності

головним чином залежить якісне формування рішення, його належне виконання та результат, який забезпечує ефективну діяльність підприємства.

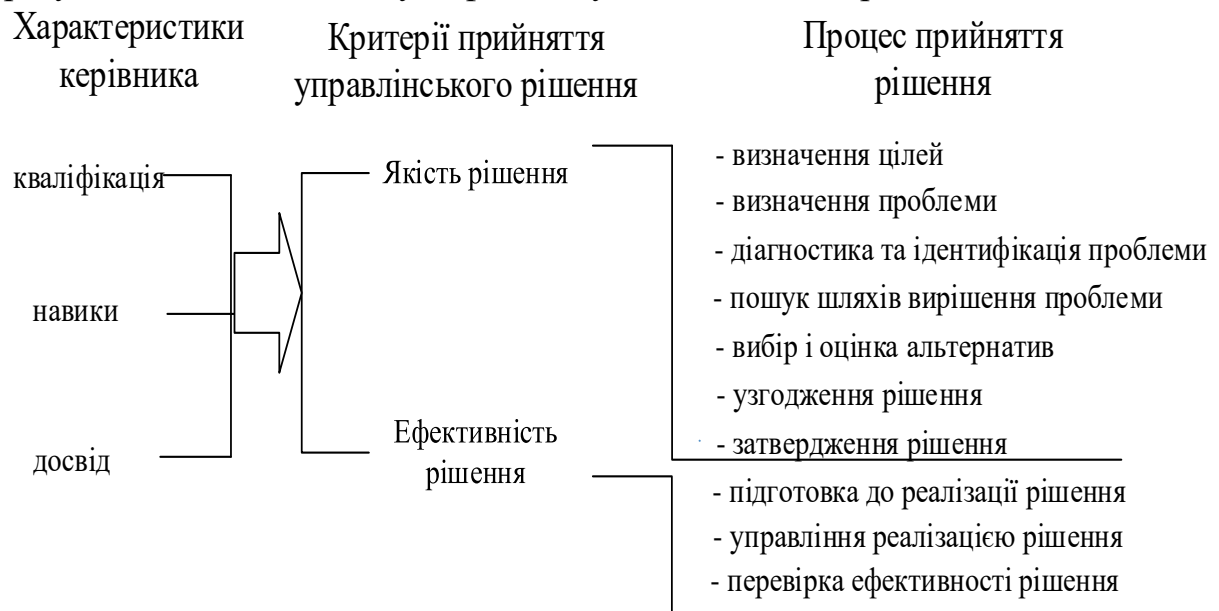


Рис. 1 – Критерії прийняття управлінського рішення (розробка автора)

Такий висновок звертає увагу на актуальність дослідження питання удосконалення розвитку людських ресурсів у сфері зовнішньоекономічної діяльності на вітчизняних підприємствах.

УДК 658.5:005

МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІКРОРЕГІОНУ

І. М. Станьковська, Д. В. Томин

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: irinastankovska@i.ua*

Розвиток конкурентного потенціалу мікрорегіону в умовах децентралізації та об'єднання територіальних громад є проблемою актуальною та важливою. Оскільки надходження до місцевих бюджетів залежать від використання існуючого та формування перспективного потенціалу мікрорегіону, із подальшим розвитком його конкурентоспроможності.

Важливим завданням є уточнення поняття мікрорегіону. Яке в закордонній практиці використовується як частина території.

В наших умовах виділення та визначення мікрорегіону доцільно проводити на підставі положень закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад». Таке об'єднання повинно здійснюватися з дотриманням принципів зазначених в Статті 2 Закону, а саме: 1) конституційності та законності; 2) добровільності; 3) економічної ефективності; 4) державної підтримки; 5) повсюдності місцевого самоврядування; 6) прозорості та відкритості; 7) відповідальності.

На підставі згаданого закону, а саме Статті 3 «Суб'єкти добровільного об'єднання територіальних громад», де зазначено, що «суб'єктами добровільного об'єднання територіальних громад є суміжні територіальні громади сіл, селищ, міст» та Статті 7 «Підготовка рішень щодо добровільного об'єднання територіальних громад», де зазначено, що «Якщо до складу об'єднаної територіальної громади увійшла територіальна громада (територіальні громади), розташована на адміністративний центр утвореної об'єднаної територіальної громади території суміжного району, розширенню підлягають межі району, на території якого розташований. У такому разі проект землеустрою щодо встановлення (зміни) меж району розробляється відповідно до постанови Ради міністрів Автономної Республіки Крим, розпорядження голови обласної державної адміністрації», можна дати визначення поняття мікрорегіону.

Мікрорегіон – це територія утворена шляхом об'єднання територіальних громад суміжних сіл, селищ, міст та суміжних територій інших районів, відповідно до принципів конституційності та законності; добровільності; економічної ефективності; державної підтримки; повсюдності місцевого самоврядування; прозорості, відкритості та відповідальності, яка характеризується єдністю, взаємопов'язаністю та цілісністю складових, що мають спільні соціально-економічні особливості, підходи до розвитку та управління.

Важливим завданням розвитку мікрорегіону є дослідження його потенціалу та конкурентних переваг, тобто тих особливостей, що дадуть можливість даній території ефективно розвиватися.

Потенціал мікрорегіону — це сукупність характеристик і властивостей, що забезпечують реалізацію теперішніх та стратегічних соціально-економічних цілей, створення економічних цінностей, одержання прибутків та/чи соціальних ефектів.

Складові потенціалу мікрорегіону дозволяють описати та оцінити його можливості задовільняти відповідні суспільні, соціальні та економічні потреби населення даного мікрорегіону через реалізацію стратегічних цілей.

Конкурентоспроможність потенціалу мікрорегіону – це порівняльна характеристика наявних ресурсів та компетенцій територіальної громади,

можливостей їх ефективного використання з метою реалізації поставлених цілей в умовах змін зовнішнього середовища.

До складових потенціалу можна віднести – інвестиційний потенціал; інноваційний; виробничий, кадровий потенціал; природно-ресурсний; експортний потенціал.

Сучасні тенденції управління розвитком потенціалу мікрорегіону вимагають врахування змін, що відбуваються на рівні громад. Такі зміни стосуються трьох напрямків.

«1 Змінилися рівні відповідальності влади за здійснення планування розвитку територій. Територіальні громади взяли практично всю відповідальність на себе за місцеву ситуацію, за рівень якості праці, навчання, відпочинку та життя у громаді.

2 Змінилася методологія здійснення процесу управління місцевим розвитком. Уся діяльність громад підпорядкована стратегії, яка створюється і виконується громадою і яка реалізовується через перманентну плановану проектну діяльність, підпорядковану стратегії.

3 Відбулася зміна суб'єкта управління. Міста через партнерство та міжмуніципальне співробітництво почали самостійно розширювати простір свого впливу в регіоні, створюючи місцеві фактори конкурентних переваг, формуючи спільні проекти для зростання конкурентоспроможності (транспортні коридори, індустріальні парки, публічно приватні партнерства, кластери, тощо)» [2, с. 3].

В цих умовах велике значення має розвиток експортного потенціалу території, міжнародне та транскордонне співробітництво. Вважається, що на міжнародному ринку значний конкурентний потенціал мають підприємства розташовані в межах 100 миль від кордону, що дає можливість прикордонним мікрорегіонам створювати умови для створення конкурентних переваг в залученні інвестицій та створенні нових робочих місць, що дасть стимул для розвитку об'єднаних територіальних громад.

Список використаних джерел:

1 Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад»
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19>

2 Васильченко Г. Планування розвитку територіальних громад. Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування / Г. Васильченко, І. Парасюк, Н. Єременко / Асоціація міст України – К., ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 256 с.

УДК 316.468

РЕВАНШ «НОВОЇ ТЕОРІЇ «Х» У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

Д. В. Тимошенко

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: reg@nung.edu.ua*

Поставлені цілі в процесі імплементації каналізуються через стилі керівництва — авторитарний, демократичний і ліберальний. Відповідно до обраного стилю складається спеціальний набір технік для формування поведінки працівників. Кожен з даних стилів має багато переваг та недоліків. Що ж до виявлення останніх то сьогодні у бізнес-літературі існує думка стосовно засилля як авторитарного, так і ліберального стилів керівництва у той час як демократичний стиль часто розглядається в якості «неіснуючої золотой середини», яка є складовою частини «організаційної гідравліки», що включає «... механізми, які використовуються керівниками для переведення корпоративних цілей в дії окремо взятого працівника в рамках організації.» [1, с. 14]. Оскільки побудова такої філософії управління соціально-економічною системою передбачає встановлення високих стандартів етики у внутрішніх і зовнішніх стандартах взаємодії виконавчих елементів — людей, певна маса українських управлінців через брак згаданих стандартів продовжують практику авторитарного стилю керівництва. Сьогодні це стосується *поверненням моди* на «жорсткий менеджмент» (англ. *harsh-management*; поход. від англ. *harsh* — твердий; шорсткуватий; жорсткий; суворий тощо) як спроби управлінців хоч якось втримати Систему. І хоча ідейним натхненником жорсткого стилю управління по праву слід вважати Макіявеллі Н. [2], наскрізний історичний аналіз дозволив автору даної публікації виділити і більш рані практики у римлян [3] та китайців [4]. Сьогоднішня практика «жорсткого менеджменту» базується на працях Боссіді Л., Кеннеді Д., Макгрегора Д., Марке Д., Фрідмана Л., Чарана Р., а також Задірова Г., Наврузова Ю., Тарасова В. чії праці представлено в українському сегменті управління.

Так, з одного боку — з точки зору етики жорсткого менеджменту для керівника, його цінностей, цілісної картини світу і психологічної рівноваги краще бути жорстким і час від часу проявляти доброту, ніж бути добрим, і в наступних спробах з історичною жорсткістю повернути статус-кво. З іншого боку, неухильний перехід української держави до європейської спільноти також має на увазі часткову відмову від «азіатчини» з подальшим дотриманням європейських та американських правил ведення бізнесу, де у пріоритетних галузях підтримки інфраструктурного розвитку, підтримки регуляторних реформ і підвищення ефективності адміністративного сектору підтримка демократичного розвитку високих стандартів управління по праву займає

провідне місце. Синтез нових управлінських технологій у відкритому бізнес-середовищі сьогодні є неможливим через відсутність української системи національного менеджменту як такої. Остання знаходиться у процесі становлення являючись на сьогодні сумнівно ефективною комбінацією звичок старого ринку з розумінням важливості навичок і управлінського досвіду тих, хто працює у відкритій системі. Та й така система є скоріше інтуїтивним набором певних формалізованих правил і технік, які завжди успішно «вистрілювали» за певних умов, однак за своєю природою покликані працювати у статичних системах. Тому невирішеною частиною загальної проблеми управління в секторі українського менеджменту як економічного центру майбутнього є подолання протистояння між директорами старого стилю, які володіють лише необхідними для щоденного виживання арсеналом управлінських технологій за принципом «сигнал — реакція» (досить часто ними являються бувші чиновники з необхідними зв'язками, що контролюють великі грошові суми), і відкритими підприємливими людьми, які вбирають будь-яку інформацію з метою збільшення кількості своїх нейронних зв'язків (асоціацій) задля синтезу нових управлінських технологій (маркетинг, нові прийоми лідерства тощо) у відкритому бізнес-середовищі. Оскільки в практиці управління людина вважається найслабшою ланкою то остання вимагає загартовування як через створення сприятливих умов для продуктивної праці, так і через використання механізмів самопримусу, контролю виконання, дисципліни, формуючи при цьому прийнятний рівень старанності. Зрозуміло, що практика «теорії «X» в Україні частково відіграє роль «соціального клею» і компенсує поки що неактивовані в українському менеджменті опції «цивілізованої системи» відкритого ринку: системи абсолютно прозорого бухгалтерського обліку; деякі технології нематеріальної мотивації вкупі з системою розподілу прибутку; мобільність персоналу в межах ієрархії соціально-економічної системи; соціальні ліфти тощо. Це пов'язано з тим, що первинні потреби персоналу такі як техніка безпеки, гарантія збереження роботи, заробітна плата часто не задовольняються внаслідок чого мотиваційні стимули більш високого порядку не спрацьовують (що означає часткову відсутність позитивної психологічної мотивації). То ж актуальність даного напрямку дослідження вкотре обумовлюється поки що незайнятою нішою — відсутністю в українській практиці управління хоча б елементарних лекал нового типу управління у пірамідальних системах без скочування керівника до таких ручних методів управління як «тейлоризм» з подальшим перетворенням працівника на «живий автомат».

Аналіз великої кількості літературних джерел дозволив дійти висновку, що «жорсткий менеджмент» — це нечистокровний нащадок адміністративного стилю управління, якому в XXI ст. відводиться усе менше місця. В українському сегменті теорія «жорсткого менеджменту» представлена працею

«Виконання: Система досягнення цілей» Боссіді Л. [5], яка часто згадується на різного роду семінарах та тренінгах з «жорсткого менеджменту». Суть цього підходу пояснює Наврузов Ю. [6], мотивуючи це тим, що «... Погано, коли топ-менеджери займаються тим, що надихають, спонукають, бесідуєть по душам ... Хто ж буде виконувати прості, примітивні, брудні бізнес-процеси? Хто буде займатись текучкою?» [6] (мета подальших наукових публікацій даного напрямку має полягати у поясненні того факту, що текучкою будуть займатись інтелектуальні системи в управлінні використовуючи набір класичних альтернатив на кшталт контролінгу, управління за цілями, системи збалансованих показників тощо без спуску робочої одиниці — працівника на емоційний рівень стресу, або ж на рівень інстинктів).

Таким чином, вступаючи у конфлікт з новими умовами в першу чергу технологічної, соціально-економічної і культурної еволюції в новій «цивілізації грибниць», «цивілізації ризоми» (фр. *rhizome* — корневище), яка протиставляється незмінним лінійним структурам буття і мислення, що також є типовими для класичної європейської культури [7, с. 656–660] та є відповіддю на нереалізований у ХХ ст. проект Надлюдини Ф. Ніцше, класичний адміністративний стиль управління, який здебільшого практикується у пірамідальних системах бажає максимально адаптуватися до епохи соціальних мереж (мурашника або «людяшника») та протиставити свою концепцію «анти-ліберального управління». З одного боку, із переходом до постіндустріальної економіки стало зрозуміло, що персонал необхідно мотивувати і стимулювати на абсолютно інших, ніж до останнього часу, засадах, які повинні привносити у простір організаційного середовища ринкові умови, згідно з якими працівники перебувають в стані конкурентних змагань між собою, використовуючи такі особисті ресурси як знання, вміння, досвід, володіння інформацією і т. п. [8]. З іншого ж боку, засилля ліберального менеджменту з невмінням нових управлінців — покоління «Y» і «Z», а також частково «суспільства «цифрових аборигенів», яке відоме під поколінням «С» [9] забезпечити потрібну швидкість управлінського імпульсу особливо в організаційних структурах старого типу та небажання займатись «нецікавими» процесами, реалізуючи, при цьому, функцію контролю у потрібній мірі [10], призвело до того, що прихильники жорсткого управління міцно закріпились в сегментах управлінського і виконавчого корпусів. Відтак сучасний менеджмент потребує відповідей на питання якого типу керівник потрібен організації та як знайти баланс між батоном і пряником, щоб зробити роботу виконавчих елементів — людей творчою та осмисленою. Ці та багато інших тонких матерій не одне століття турбували як представлених рабовласниками і купцями примітивну модель «бізнес-середовища», так і державу — машину війни, яка у певних соціально-економічних питаннях велінням історичного прогресу перетворилася на няньку. Відповідно до цього популярними методами управління людськими ресурсами

в західних країнах виступають такі види лідерства, які мотивують працівників до досягнення як внутрішньої цілі організації (ступінь повернення на капітал, прибуток), так і зовнішньої (формування позитивного іміджу): еволюційне лідерство, або «Світова робота» М. Шупбаха; трансформаційне лідерство (нейроменеджмент); лідерство в силі «м'якої сили» Д. Ная; лідерство в стилі «джаз» тощо.

З позиції зазначеного вище, а також пам'ятаючи те, що знаходячись географічно у центрі Європи та на перетині багатьох культур у т.ч. управлінських, ми є свідками боротьби двох систем — традиційної, яка притаманна закритому ринку і нової, що характеризує відкритий ринок у якому працівникові потрібно не лише досягнути поставлених організацією цілей, але й реалізувати свій інтелектуально-ресурсний потенціал.

Список використаних джерел:

1. Салл Д. Готовы ли вы к восстановлению? Семь вопросов руководителю [Текст] / Д. Салл // &.СТРАТЕГИИ. — 2010. — № 4. — С. 10—18.
2. Мак'явеллі Н. Флорентійські хроніки; Державець [Текст] / Н. Мак'явеллі. Пер. з іт. А. Перепаді; Худож.-ілюстратор Яхін; Худож.-оформлювачі Б. П. Бублик, В. А. Мурликін. — Харків : Фоліо, 2007. — 511 с.
3. Тонер Дж., Как управлять рабами: пер. с англ. [Текст] / Джерри Тонер, Марк Сидоний Фалкс; [коммент., предисл. Дж. Тонер; предисл. Мэри Бирд]. — М. : Издательство «Олимп-Бизнес», 2015. — 240 с.
4. Li Zongwu. Thick Black Theory / Zongwu Li, Zhao An Xin, Marilyn Zhang / Translated by Zhao An Xin and Marilyn Zhang. — Seattle : Morrisville, N.C., 2009. — 54 p.
5. Боссида Л. Исполнение: Система достижения целей [Текст] / Л. Боссида, Р. Чаран ; Пер. с англ. — М. : Альпина Паблишерз, 2011. — 325 с.
6. Христич А. ЛУЧШЕЕ ЗА 2014: Жесткая реальность [Електронний ресурс] / А. Христич // Комп&ньоН. — 2015. — Електрон. текст. дані. — Режим доступу: <http://www.companion.ua/articles/content?id=293561> , вільний (дата звернення: 09.09.2017). — Заголовок з екрана. — Мова рос.
7. Можейко М. А. Постмодернизм. Энциклопедия [Текст] / М. А. Можейко. Сост. и науч. ред. А. А. Грицанов, М. А. Можейко. — Мн. : Интерпрессервис; Книжный Дом, 2001. — 1040 с.
8. Тимошенко Д. В. Організація командної взаємодії як ключова компетенція вищого порядку [Текст] / Д. В. Тимошенко // Економічний вісник університету (Збірник наукових праць учених та аспірантів). Вип. 22 (2) / Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди. Редкол.: голов. ред. Т. М. Боголіб. — Переяслав-Хмельницький, 2014. — С. 153—157.

9. Алексеева, А. Правила нового покоління [Текст] / А. Алексеева, Д. Карпенко, Э. Кутепова // Комп&ньоН. — 2010. — № 49—50. — С. 56.

10. Тимошенко Д. В. Шляхи гармонізації вікового фактору в контексті тімблдингу [Текст] / Д. В. Тимошенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Вип. 5 (Ч. 3) / Херсонський державний університет. Редкол.: голов. ред. К. С. Шапошніков. — Херсон, 2014. — С. 72—79.

УДК:339.54

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Т. Б. Топольницька

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: rtcб@ukr.net*

Досить недовгий період незалежності України і, відповідно, недостатнє накопичення досвіду понятійного обґрунтування регуляторної діяльності обумовлюють постійну еволюцію поняття зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), виділення в ньому різних аспектів. На сьогоднішній день єдиний підхід до його визначення не сформувався.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» ЗЕД – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1]. Інше тлумачення ЗЕД подається в частині першій ст. 377 Господарського кодексу України. Згідно з ним зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою [2].

Перше, на що варто звернути увагу в аналізі обох визначень, це ототожнення ЗЕД лише із діяльністю суб'єктів господарювання. У контексті порівняння переліку суб'єктів, які номіновані в зазначених актах законодавства, варто зауважити, що з масиву діяльності з іноземними елементами випадає ціла низка видів операцій (ввезення фізичними особами, які не є підприємцями, товарів, предметів, рух робочої сили, надання послуг самозайнятими особами тощо).

Другий важливий аспект змісту ЗЕД, з якого у вітчизняному законодавстві існує колізія, це елемент «міжнародності». У науково-практичному коментарі до ГКУ зазначається, що «...обов'язковою умовою віднесення того чи іншого виду діяльності до зовнішньоекономічної є перетин митного кордону України майном чи робочою силою...» [3]. Приймавши ознаку перетину митного

кордону за обов'язкову, законодавці значно зменшили перелік господарських операцій, які можуть відноситися до зовнішньоекономічних. Єдиним критерієм для визначення міжнародного характеру договору у ратифікованих Україною міжнародних конвенціях, а це Віденська конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р. [4] та Нью-Йоркська конвенція ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів 1974 р. [5], визначають місцезнаходження комерційних підприємств-сторін на територіях різних держав.

Дослідження та аналіз наукових підходів до визначення поняття ЗЕД в енциклопедичній та довідниковій економічній літературі показали, що авторські трактування ЗЕД за ознакою сфери чи видів операцій є схожими за змістом, оскільки автори описують сферу чи вид економічної діяльності, які пов'язані з різними видами зовнішньоекономічної діяльності (зовнішньою торгівлею, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням спільних з іншими країнами проектів тощо). Вивчені трактування підтверджують той факт, що ЗЕД є частиною загальної діяльності підприємства, тобто взаємопов'язаною з нею, а не відокремленою підсистемою. Водночас зовнішньоекономічна діяльність має характерну особливість, що полягає у її здійсненні на іншому – міжнародному – рівні, який проявляється у взаємовідносинах з контрагентами з інших країн. Крім того, частина авторів не розмежовує зовнішньоекономічну діяльність підприємств і держави; часто відсутні посилання на те, що суб'єктами даної діяльності мають бути контрагенти з різних країн; метою ЗЕД визначають отримання прибутку; ЗЕД ототожнюється з однією з її складових, тобто визначення мають вузький, односторонній характер і не повністю розкривають суть поняття.

Таким чином, критичний аналіз підходів до визначення ЗЕД виявив, що у вітчизняній традиції відображено дві основні точки зору: правовий детермінізм – відбувається запозичення законодавчого терміну в наукову літературу, а дискусії щодо змісту цього терміну проводяться лише стосовно наявності колізій між визначенням ЗЕД у ГКУ та Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність»; економічний еkleктизм – поняття ЗЕД використовується як узагальнення її видів без чіткого визначення самого поняття або асоціюється лише із зовнішньоторговельними операціями. В іноземній літературі більш розповсюдженим є підхід, близький до другої точки зору, однак саме поняття ЗЕД вживається не часто.

Обидва зазначені підходи не дають змоги відобразити повноту розуміння ЗЕД з різних причин. Правовий детермінізм занадто звужує поняття ЗЕД, зводячи її лише до діяльності суб'єктів господарювання України, та ще й з обов'язковим перетином митного кордону. Економічний еkleктизм акцентує увагу на змісті діяльності підприємств, також звужуючи коло операцій, які можуть бути зовнішньоекономічними, і розглядаючи ЗЕД в контексті

управління підприємством, тобто, по-перше, поза увагою знову залишаються інші суб'єкти, які мають стосунки з «міжнародним елементом», а, по-друге, акцент на стратегії, тактиці, отриманні прибутку підприємства не відповідає масштабу державного рівня управлінської діяльності, адже держава в ринковій економіці не повинна втручатися в ці сфери. Останнє означає, що визначення, які містять посилення на стратегічну або тактичну мету, механізми організації та здійснення ЗЕД швидше стосуються менеджменту зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства, аніж самої ЗЕД.

У контексті розвитку наукових основ трактування ЗЕД доцільно скористатися результатами аналізу, наведеними у роботі Л. Батченко, С. Мойсеєнко [6], у якій ЗЕД розглядається шляхом звуження змісту понять від «міжнародні економічні зв'язки» до «міжнародні комерційні операції суб'єктів господарювання». Поділяючи точку зору авторів на продуктивність даного підходу, варто все ж таки уточнити зміст окремих категорій, які включені до схеми аналізу, і внести до неї низку суттєвих доповнень, які пов'язують економічний зміст ЗЕД з її правовою формою (формами), що дасть змогу певним чином поєднати елементи економічного та правового детермінізму в трактуванні даного поняття.

Спираючись на викладені вище міркування, трактування ЗЕД має здійснюватися з огляду на такі положення:

- зміст ЗЕД має охоплювати всі форми міжнародних економічних відносин у зв'язку з інститутами, як правилами і усталеними практиками здійснення цих відносин, причому останні поділяються на врегульовані та врегульовані нормами права, дозволені і недозволені;

- міжнародні економічні відносини здійснюються між суб'єктами різних юрисдикцій (суверенних територій), які поділяються на суб'єкти публічного та приватного права (по-суті, за ознакою реалізації державноуправлінських повноважень, що мають адміністративну природу); тобто ЗЕД – це форма реалізації приватноправових відносин, а регулювання ЗЕД – публічноправових;

- ЗЕД, виходячи із тлумачення поняття «діяльність», є певною сукупністю операцій і має відповідний об'єкт, предмет і методи здійснення, зміст яких загалом відповідає певній формі міжнародних економічних відносин і регулюється відповідними до даного змісту інститутами.

Зазначені положення дають змогу визначити ЗЕД як сукупність всіх операцій приватноправових суб'єктів різних юрисдикцій, що відображають форми соціально-економічних відносин між цими суб'єктами з приводу виробництва (створення, залучення у економічні відносини), розподілу, перерозподілу (обміну) та використання (споживання) матеріальних благ (у тому числі природних ресурсів), послуг, валютних цінностей, інформації, об'єктів інтелектуальної власності тощо.

Список використаних джерел:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. №959-XII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / За заг. ред. В.К. Мамутова. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 688 с.
4. Віденська конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_003.
5. Конвенція ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів 1974 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_002.
6. Батченко Л.В. Сутність зовнішньоекономічної діяльності в системі понять економічної науки / Л.В. Батченко, С.Є. Мойсеєнко / Розвиток міжнародних відносин та зовнішньоекономічної діяльності підприємств за сучасних умов: Матер. IV Міжн. наук.-практ. конф. молодих вчених і студентів (м. Донецьк, 26-27 жовтня 2011 р.). – Донецьк: ДонДУУ, 2011. – С. 94-99.

СЕКЦІЯ 4

Актуальні проблеми бухгалтерського, управлінського та податкового обліку і шляхи їх вирішення

УДК 657

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВИТРАТ КООРДИНИЦІ ОПЕРАЦІЙ

О. В. Борович

*Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького
e-mail: borovichoksana@gmail.com*

М. В. Тимоць

*Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького
e-mail: myroslava.tymots@iful.edu.ua*

Сьогодні суб'єкти господарювання, окрім суспільно необхідних витрат, живої і уречевленої праці, визнають й інші витрати, котрі зумовлені певними нормами та правилами (формальними та неформальними) у суспільстві, яких змушені дотримуватися менеджери при веденні бізнесу, так як господарська діяльність регулюється існуванням правових, соціальних та організаційних обмежень тощо. Зазначені витрати є платою за “ринкову та державну координацію діяльності”, нами їх названо витратами координації операцій.

Ефективність інститутів державного впливу на економіку розвинених країнах доведено соціально та економічно. А тому сьогодні в Україні особливо актуальними є ідеї інституціоналізму, які передбачають вивчення впливу інститутів на результати господарської діяльності підприємств.

У концепції інституціоналізму поняття “інститут” має центральне місце та багато трактувань. На наше переконання, інститути – це офіційні та неофіційні норми, що встановлюють порядок поведінки суб'єктів господарювання.

Нами витрати координації операцій поділено на витрати соціально-економічної та державної координації операцій (витрати, зумовлені прийнятими законами, постановами та наказами тощо). До першої групи включено витрати, зумовлені пошуком інформації (витрати часу і ресурсів, потрібних для пошуку інформації про потенційних покупців і продавців та про ціни на даний момент); витрати на ведення переговорів й підписання договорів; витрати виміру (на контроль за якістю та кількістю ресурсів, що обмінюються); витрати специфікації та захисту прав власності (на захист прав у судах чи інших інстанціях, а також штрафи та неустойки); витрати опортуністичної поведінки (витрати від недобросовісної поведінки як працівників підприємства, так і його партнерів). Їх в інституційній теорії називають трансакційними витратами.

Категорія трансакційних витрат введена Р. Коузом, який відносив до них витрати, що виникають при використанні цінового ринкового механізму (оплата послуг дилерів, брокерів, що забезпечують процес обміну). Трансакційними є витрати у сумі вартості послуг підприємств трансакційних галузей на супроводження бізнесу.

Сьогодні до трансакційних відносять: витрати, пов'язані з проведенням переговорів, ухваленням рішень, укладанням угод, юридичним оформленням; витрати на вимірювання (процедури, пов'язані з контролем за якістю і кількістю продукції); витрати, що виникають через потребу захисту прав власності та витрати, що виникають через опортуністичну поведінку контрагента [2; с. 53]; витрати на поставки, маркетинг, продаж та післяпродажне обслуговування [1; с. 265]; витрати на ведення конкурентної боротьби; витрати, пов'язані з помилками в організації (помилки в договорах) і управління бізнес-системою (порушення договірних зобов'язань); витрати на оплату послуг посередників; витрати на адаптацію бізнес-системи (налагодження механізмів узгодження інтересів її учасників) та втрати, пов'язані з браком або незатребуваністю частини нової створеної вартості у зв'язку з недосконалістю механізмів виробництва [5; с. 3-24].

Прогрес людства супроводжується абсолютним ростом сукупних трансакційних витрат внаслідок ускладнення економічної координації. Вони витісняють звичайні, трансформаційні витрати (виробничі витрати). Але на одиницю товару, послуги або угоди сума трансакційних витрат має тенденцію до зменшення [8; с. 307].

Деякі автори вважають доцільним визначати трансакційні витрати на рівні регіонів та міжнародному рівні [2; с. 52], а інші, за прикладом основоположників інституціоналізму, на загальнодержавному рівні та на рівні галузей і підприємств [3; с. 351].

Здійснено багато спроб дати кількісну оцінку трансакційних витрат, тобто отримати такі дані, які показували б величину трансакційних витрат або їхню долю у валовому національному або валовому внутрішньому продукті, долю у ціні угоди або як суму необхідну для того, щоб угода відбулася.

В Україні свою структуру та методику обчислення рівня трансакційних витрат запропонували вчені Данько М.С., Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Хлап'юнов Л.Ю., Макухін Г.А [4; с. 45-46; 6; с. 177] та інші. Так, деякі економісти пропонують рівень трансакційних витрат обчислювати за даними статей бухгалтерської звітності у сумі видатків на наукові дослідження, пов'язані з удосконаленням структури підприємства та вивченням ринку з метою збільшення збуту продукції [7; с. 98].

Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Хлап'юнов Л.Ю. та Макухін Г.А запропонували розширену структуру трансакційних витрат підприємств: витрати на маркетинг, на контроль якості, на придбання інформації, вартість

консультаційних послуг (юридичних бухгалтерських), корпоративні витрати, податки та платежі, а також витрати на реєстрацію підприємства [6; с. 169].

Витрати на ринкову та державну координацію операцій за можливістю регулювання доцільно поділяти на регульовані, що змінюються в залежності від прийнятого рішення (витрати на тендерні торги, на підписання угод) та нерегульовані, на які здебільшого не можуть вплинути своїми рішеннями керівники підприємств. Їх можна уникнути хіба що за умови порушення норм нормативних актів.

Для цілей бухгалтерського обліку витрати координації операцій поділяються на витрати, що виникають у процесі постачання; витрати, які виникають у процесі виробництва; витрати при управлінні підприємством і витрати, що виникають при збуті продукції. Оскільки витрати координації операцій є значною частиною витрат підприємств, то менеджменту потрібно постійно удосконалення механізм управління такими витратами, зважаючи на зміни інституційного середовища.

Хочемо відзначити, що в той час як у багатьох країнах на загальнодержавному рівні досліджують вплив інституційного середовища на витрати координації операцій, через безпосередній зв'язок між ними та інститутами, в Україні відсутній єдиний методологічний підхід щодо поняття та структури таких витрат та трансакційних, зокрема, а отже і немає підстав для проведення їх аналізу.

Отже, інститути мають важливе значення для економічного зростання підприємств та економіки будь-якої країни в цілому. Тому, сьогодні важливим є створення такого інституційного середовища в Україні, яке б сприяло підвищенню ефективності господарювання суб'єктів підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Архиреев С.И. Издержки эксплуатации экономической системы и институциональный трансакционный сектор экономики / С.И.Архиреев // Постсоветский институционализм. – Донецк, 2005. – С. 263-285.
2. Брюховецкая Н.Е. Оптимизация трансакционных издержек в переходной экономике / Н.Е. Брюховецкая, И.П. Булеев, В.М. Рудобелев // Економіка промисловості. – 2002. – № 1. – С. 52-57.
3. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. / О.Е. Вільямсон – Наук. ред. укр. перекладу – С. Буцуєв. – К.: “АртЕК”, 2002. – 472 с.
4. Данько М.С. Теоретико-методологічний аспект визначення трансакційних витрат / М.С. Данько // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 36-46.

5. Ефремов В.С. Проблемы экономики и организации бизнеса / В.С. Ефремов, Д.В. Зудов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 4. – С. 3-24.
6. Козаченко Г.В. Управління затратами підприємства: Монографія / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлапьянов, Г.А. Макухін. – Київ: Лібра, 2007. – 320 с.
7. Мороз О.О. Інституціональна система аграрної економіки України / О.О. Мороз: [Монографія]. – Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2006. – 438 с.
8. Несторенко А.Н. Экономика и институциональная теория / Андрей Николаевич Несторенко [Отв. ред. акад. Л.И. Абалкин]. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с.

УДК 657.633

**ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА СИСТЕМУ ВНУТРІШНЬОГО
КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Т. І. Долішня, Х. Є. Делінкевич

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: oa@nung.edu.ua*

Нафтогазова промисловість є однією із найважливіших складових вітчизняного паливно-енергетичного комплексу економіки України. За умов нестабільної економічної та політичної ситуації в державі, постійних змін законодавства існує нагальна потреба постійного удосконалення інформаційного забезпечення системи управління, що нерозривно пов'язано з функціонуванням системи внутрішнього контролю на підприємстві.

Сучасна система внутрішнього контролю, що функціонує на підприємствах нафтогазової промисловості, не в повній мірі задовольняє потреби управлінської ланки в якісній, оперативній та достовірній інформації для вирішення певних завдань контролю та управління. Це обумовлює необхідність подальшого вдосконалення системи внутрішнього контролю.

Питанням формування та удосконалення системи внутрішнього контролю присвятили свої праці українські вчені: Н. Г. Виговська [1], Є. В. Калюга [2], Т. О. Каменська [3], С. М. Петренко [4] та інші. Однак дослідженню чинників впливу на побудову системи внутрішнього контролю на підприємствах нафтогазової промисловості, зокрема, приділено недостатньо уваги.

Внутрішній контроль – процес, розроблений, запроваджений і підтримуваний тими, кого наділено найвищими повноваженнями, управлінським персоналом, а також іншими працівниками, для забезпечення достатньої впевненості щодо досягнення цілей суб'єкта господарювання

стосовно достовірності фінансової звітності, ефективності та результативності діяльності, а також дотримання застосовних законів і нормативних актів [5].

Внутрішній контроль, на противагу зовнішнім видам контролю, є внутрішньогосподарським контролем, що представляє собою процес, спрямований на досягнення цілей підприємства, та є результатом дій керівництва з планування, організації його діяльності.

Для побудови оптимальної системи внутрішньогосподарського контролю керівництву нафтогазового підприємства потрібно досягти таких важливих цілей, як-от:

- забезпечення надійною та повною інформацією;
- збереження активів;
- економне та ефективне використання ресурсів;
- дотримання облікової політики, відповідність планам, процедурам, законодавству (зокрема виконання статей Закону України «Про запобігання корупції» [6]).

- досягнення підрозділами підприємства поставлених цілей та завдань.

Однією із важливих передумов раціональної побудови системи внутрішнього контролю на підприємствах є визначення чинників, що впливають на неї.

Каменська Т. О., досліджуючи фактори, які впливають на систему внутрішнього контролю, виділяє такі [3, с. 383]:

- відношення керівництва до внутрішнього контролю;
- зовнішні умови функціонування підприємства, його розміри, структура, масштаби та види діяльності;
- кількість і регіональна неоднорідність розташування відособлених підрозділів або дочірніх підприємств;
- стратегічні установки, мета та завдання;
- ступінь механізації та комп'ютерної забезпеченості діяльності;
- ресурсне забезпечення, рівень компетентності кадрів.

Загалом, аналіз наукових праць показав, що у переважній більшості науковці, досліджуючи чинники, що впливають на систему внутрішнього контролю, виділяють такі як організаційно-правова форма, галузь і розмір підприємства, фінансовий стан, організаційна структура, структура управління тощо.

Стосовно зарубіжного досвіду, то вчені [7] велику увагу приділяють впливу соціально-психологічних факторів.

У процесі вивчення даного питання ми дійшли висновку, що основними чинниками, які впливають на систему внутрішнього контролю підприємств нафтогазової промисловості, є:

- стиль управління;
- організаційно-управлінська структура підприємств;

- рівень компетентності кадрового складу;
- стратегічні цілі та завдання;
- ступінь автоматизації, механізації та комп'ютеризації діяльності.

Врахування цих чинників забезпечить побудову ефективної системи внутрішнього контролю на підприємствах нафтогазової промисловості, яка уможливить своєчасне попередження щодо виникнення недостовірної інформації. Крім того, забезпечить швидке виявлення помилок, у межах короткого часу з моменту встановлення не правдивої інформації.

Отже, ефективна система внутрішнього контролю має забезпечувати отримання позитивного результату діяльності підприємства.

Насамкінець відмітимо, що недосконалення системи внутрішнього контролю на підприємствах нафтогазової промисловості зумовлено недостатністю теоретичних і практичних досліджень ряду питань, пов'язаних з системою внутрішнього контролю, її функціонування. Питання вдосконалення системи внутрішнього контролю на підприємствах нафтогазової промисловості є складними і багатограними, які, безперечно, потрібно розглядати через призму потреби власників залежно від ринкової ситуації в країні. І незважаючи на те, що в Україні внутрішній контроль на підприємствах нафтогазової промисловості нормативно поки що не врегульовано, є всі необхідні передумови для його ефективного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Виговська Н. Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: монографія / Н. Г. Виговська. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 532с.
2. Калюга Є. В. Система внутрішньогосподарського контролю та удосконалення її ефективності на підприємствах / Є. В. Калюга // Вісник податкової служби України. – 2001. – № 33. – С. 26–31.
3. Каменська Т. О. Внутрішній аудит. Сучасний погляд : монографія / Т. О. Каменська ; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2010. – 499 с.
4. Петренко С. М. Внутрішній контроль діяльності підприємств і його інформаційне забезпечення: теорія, методологія, організація : автореф. дис. на здоб. наук. ст. д.е.н. : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / С. М. Петренко. – Київ : Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України, 2010. – 36 с.
5. Міжнародний стандарт аудиту 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища»[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/msa>.

6. Про запобігання корупції [Електронний ресурс] : Закон України від 14 жовтня 2014 року за №1700-VII. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>.

7. Anthony R. N. Management control systems / Robert N. Anthony, Vijay Govindarajan. – 11th ed. – NY.: McGraw-Hill/Irwin, 2004. – 851p.

УДК 657.6

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ

Т. І. Долішняя, А. В. Капущак

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: oa@nung.edu.ua

Кожна операція, яку здійснює людина, а також будь-яка її діяльність ґрунтується на базовій інформації, яка містить відомості щодо виконання тієї чи іншої роботи. Інформацією є будь-які відомості або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді [1].

Організація і методика аудиту визначається, передусім, належним інформаційним забезпеченням аудитора про суб'єкт господарської діяльності. Зростання обсягів інформації потребує від аудитора певної її систематизації, оскільки без такого підходу важко зібрати необхідні аудиторські докази, правильно оцінити господарські явища, факти, процеси виробництва.

Питання інформаційного забезпечення аудиту розглядалися у працях відомих вчених, таких як: М. Т. Білуха [2], Ф. Ф. Бутинець [3], В. С. Рудницький [4] та інші. Незважаючи на значні теоретичні та практичні напрацювання науковий пошук оптимально-ефективного інформаційного забезпечення аудиту, і на сьогодні, має актуальне значення.

Робота, яку виконує аудитор визначається, передусім, кількістю та відповідністю належної інформації про суб'єкт господарської діяльності. Під інформаційним забезпеченням аудиторської діяльності можна розуміти певним чином упорядковану сукупність інформації, яка формується і використовується на різних стадіях процесу аудиту [4].

Отже, інформаційне забезпечення можна розглядати, і як процес забезпечення інформацією, і як сукупність форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення та форм існування інформації, яка використовується у процесі функціонування інформаційної системи.

Окрім того, в процесі аудиторської перевірки аудитор не тільки використовує інформацію, а й сам бере безпосередню участь у формуванні інформаційного забезпечення системи управління суб'єктів перевірки. Адже для об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства, визначення

ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на виробництві аудиторіві доволі часто доводиться вивчати особливості організації і технології виробництва суб'єктів перевірки, використовувати матеріали контрольних обмірів тощо.

Проведений аналіз інформаційного забезпечення аудиту вказав на потребу подальшої систематизації та упорядкування джерел інформації з метою підвищення ефективності проведення аудиту.

Сьогодні багато дослідників вважають, що систематизацію джерел інформації аудиторського контролю доцільно здійснювати із врахуванням підходів до процесу аудиту (підтверджуючий, системний, ризико-орієнтований) і виділених стадій аудиту (початкова, дослідна, завершальна).

Однією із причин потреби в систематизації інформаційного забезпечення в розрізі стадій процесу аудиторського контролю є те, що аудит часто виконують не один, а більше аудиторів. Так, вибір суб'єкта аудиту, ознайомлення з бізнесом клієнта, складання договору часто здійснює керівник фірми, а безпосередньо аудит виконує група аудиторів під керівництвом старшого аудитора цієї групи. Тому залежно від стадій процесу аудиторського контролю буде змінюватися інформаційне забезпечення аудиту [4].

Однак інформаційне забезпечення різних видів аудиту також є різноманітним. Тому, на нашу думку, необхідно також проводити систематизацію та упорядкування джерел інформаційного забезпечення аудиту залежно від видів аудиту (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація інформаційного забезпечення залежно від видів аудиту

№ п/п	Види аудиту	Інформаційне забезпечення
1	2	3
1	Аудит фінансової звітності	Баланс (Звіт про фінансовий стан) Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) Звіт про рух грошових коштів Звіт про власний капітал Примітки до (річної) фінансової звітності Інформація за сегментами та інші
2	Податковий аудит	Дані бухгалтерського та податкового обліку Матеріали попередніх перевірок тощо
3	Аудит на відповідність вимогам	Господарські договори підприємства з партнерами по бізнесу, комерційними банками, страховими компаніями Правила внутрішнього контролю та інші
4	Управлінський (виробничий) аудит	Управлінські звіти Фінансова звітність Технічна документація та інші
5	Аудит господарської діяльності	Нормативно-правові акти Установчі та розпорядні документи Розпорядчі документи органу управління Фінансова та статистична звітність та інші

Продовження табл. 1

1	2	3
6	Екологічний аудит	Засобу індивідуального і колективного захисту Техніка безпеки Положення про політику Компанії в області охорони праці і навколишнього середовища Екологічний паспорт підприємства й інші
7	Операційний аудит	Бюджет продажу, бюджет виробництва, бюджет прямих матеріальних витрат, бюджет прямих витрат на оплату праці, бюджет виробничих накладних витрат, бюджет собівартості готової продукції, бюджет собівартості реалізованої продукції, бюджет витрат на збут, бюджет адміністративних витрат, бюджетний звіт про прибуток.

Запропонована систематизація джерел інформаційного забезпечення аудиту (табл.1) вдосконалить організацію аудиторської перевірки, що в свою чергу, підвищить ефективність її проведення.

Перспективи подальших досліджень даної проблематики нами вбачаються у вивченні використання комп'ютерних технологій як шляху вдосконалення інформаційного забезпечення аудиту.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс [Електронний ресурс] : від 16 січн. 2003 року № 435-IV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>.
2. Білуха М. Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит [Текст] : підруч. / М. Т. Білуха, Т. В. Микитенко. – К. : Українська академія оригінальних ідей, 2005. – 888 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Аудит [Текст] : підруч. / Ф.Ф.Бутинець. – 4-те вид., перероб. та доп. – Житомир : Рута, 2005. – 512 с.
4. Рудницький В. С. Методологія і організація аудиту [Текст] / В. С. Рудницький. – Тернопіль: «Економічна думка», 1998. – 191 с.
5. Про аудиторську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 22.04.1993 р. № 3126-ХІІІ (редакція Закону від 14.09.2006 р. № 44). – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.

УДК:657

**ОБЛІК ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ПРОЦЕСАМИ:
НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Н. Я. Зарудна

Тернопільський національний економічний університет

e-mail: zarudna@bigmir.net

О. М. Кундеус

Тернопільський національний економічний університет

e-mail: kundeus40@ukr.net

О. В. Вакун

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту

Тернопільського національного економічного університету

e-mail: vakyn.o@gmail.com

У дослідженій літературі з бухгалтерського обліку класифікація процесів, що мають місце у господарській діяльності підприємства, по суті, зведена до виокремлення таких трьох основних: постачання, виробництва, збуту. Але такий поділ є досить обмеженим та дає лише загальне уявлення про діяльність підприємства крізь призму господарських процесів. На нашу думку, саме у межах визначених вище процесів здійснюються окремі господарські операції, які в цілому приводять до зміни форм засобів, видів джерел, або виникнення нових джерел тощо. Проте, така класифікація розкриває господарську діяльність та господарські операції, що мають місце безпосередньо під час провадження діяльності підприємств виходячи із принципу безперервності.

Поширені сьогодні концепції менеджменту розглядають діяльність будь-якого суб'єкту господарювання через сукупність виконуваних у ньому процесів. При цьому процес тут тлумачиться у термінах стандарту ISO 9000 «Системи менеджменту якості» як стійка, цілеспрямована сукупність взаємозалежних видів діяльності, що за визначеною технологією перетворюють входи у виходи, які являють цінність для споживача. Наявність та значне поширення такої концепції менеджменту підкреслює необхідність використання процесного підходу і в обліковому відображенні діяльності суб'єктів підприємницької діяльності.

При цьому слід згрупувати господарські процеси та виділяти такі, які спричиняють зміни в суб'єкті господарювання та процеси операційного циклу (рис. 1). Кожен із них повинен підлягати обов'язковому бухгалтерському обліку для отримання повної інформації про його результативність з метою подальшого оперативного реагування та прийняття ефективного управлінського рішення. Отже, під першим видом господарських процесів слід розуміти заснування суб

'єкта господарювання шляхом внесення засновниками внесків у статутний капітал або через зміну організаційно-правової форми попередньо діючого

суб'єкта господарювання. У даний період перед бухгалтерською службою стоїть завдання щодо належної організації обліку, формування облікової політики підприємства, відображення формування статутного капіталу тощо.

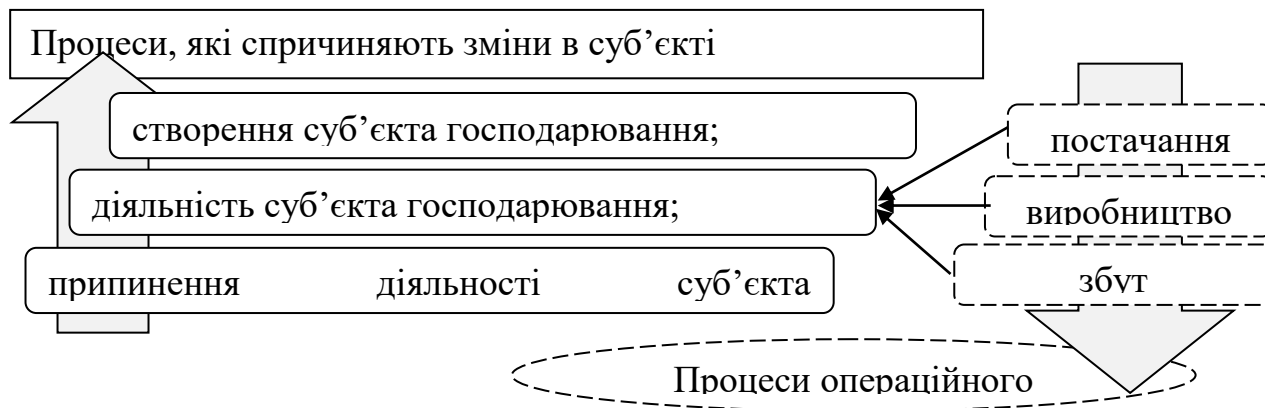


Рис. 1 Склад господарських процесів для цілей бухгалтерського обліку

Для виробничого підприємства отримання готового продукту зазвичай має циклічний безперервний характер. Циклічність отримання результату підприємницької діяльності характеризується трьома основними процесами: постачанням, власне виробництвом та збутом. Логічним є те, що другий вид (тобто власне діяльність підприємства) характеризується процесами операційної господарської діяльності та включає в себе процеси постачання, виробництва та збуту (реалізації). В цілому діяльність будь-якого підприємства складається з трьох безперервних та взаємопов'язаних між собою господарських процесів: постачання – тобто придбання засобів і предметів праці, що необхідні підприємству для забезпечення його виробничих потреб; виробництва – процес безпосереднього виготовлення готової продукції (або надання послуг чи виконання робіт); збуту – який відповідає за виконання договірних зобов'язань перед замовниками та покупцями із забезпечення їх готовою продукцією, роботами чи послугами і отримання виручки за це, проведення розрахунків за здійсненні операції.

Основними завданнями бухгалтерського обліку процесу постачання є: оптимальне і своєчасне встановлення обсягів необхідних закупівель; облік та контроль надходження матеріальних цінностей на підприємство; проведення розрахунків з постачальниками за придбані засоби та відображення їх в обліку.

Щодо завдань обліку процесу виробництва, то тут ключовими питаннями є розробка порядку обліку витрат на виробництво готової продукції, контроль випуску продукції та розрахунок її планової та фактичної собівартості.

На виході із виробничої системи після завершення процесу виробництва знаходиться готова продукція, котра реалізовується кінцевим споживачам (покупцям) безпосередньо під час процесу збуту. Від покупців на підприємство

надходять грошові кошти, котрі виходять із системи при оплаті постачальникам вхідних факторів виробництва призводячи до циклічного повторення зазначених процесів.

Обліковими завданнями процесу реалізації готової продукції, робіт і послуг є: формування інформації про обсяг і структуру реалізованої підприємством продукції (робіт і послуг) за певний період; контроль виконання договірних зобов'язань із покупцями та замовниками; облік нарахування та сплати залежних від обсягу реалізації податків та зборів до бюджету; розрахунок фінансових результатів як у цілому на підприємстві, так і за окремими видами продукції, робіт і послуг. Оскільки в результаті процесу реалізації підприємство отримує результат своєї операційної діяльності, то на даному етапі основним завданням бухгалтерського обліку є його визначення: прибуток це чи збиток. Тобто, процеси, котрі змінюють стан засобів і джерел їх утворення, формують нові об'єкти, нові результати, в загальному, створюють у цілісній системі новий приріст якості, яку деякі економісти (зокрема О. Б. Пугаченко) прирівнюють до так званого синергійного ефекту [1, с. 64].

Якщо підприємство досягнуло бажаного результату, задля якого було створене, або з інших причин не має можливості продовжувати звичну послідовну діяльність – йому необхідно пройти процедуру припинення діяльності (що являє собою процес ліквідації). Тому третій і останній процес пов'язаний із ліквідацією суб'єкта господарювання і передбачає припинення суб'єкта господарювання з певних об'єктивних причин. Такими причинами можуть бути: або домовленість про припинення за згодою засновників, або через зміну організаційно-правової форми суб'єкта господарювання внаслідок його реорганізації, або через провадження процедури банкрутства суб'єкта господарювання тощо. На даному етапі необхідно перш за все визначити відповідальних осіб за ведення обліку, створити ліквідаційну комісію. Завданням бухгалтерського обліку є проведення необхідних розрахунків із кредиторами згідно їх черги, співпраця із державними та контролюючими органами з приводу ліквідації підприємства, формування ліквідаційного балансу тощо.

У будь-якому процесі система бухгалтерського обліку знаходиться у тісному зв'язку із державними органами у сфері оподаткування. Саме застосування процесного підходу до діяльності підприємства є актуальним для визначення системи оподаткування підприємства, адже для прикладу до операційної діяльності підприємства та процесу ліквідації застосовуються абсолютно інші норми законодавства у сфері оподаткування. Отже, перед системою процесного обліку ставитимуться такі завдання: формування інформації про витрати й результати процесів; контроль ефективності процесів; аналіз ефективності використання ресурсів; аналіз відповідності встановленій якості бізнес-процесів; формування системи трансфертного ціноутворення в

процесно-орієнтованій системі управління.

Список використаних джерел:

1. Пугаченко О. Б. Пропозиції щодо формування, розподілу та відображення в обліку витрат сфери матеріального забезпечення хлібопекарних підприємств / О. Б. Пугаченко // Наукові праці Кіровоградського нац. техн. ун-ту : Економічні науки. – 2013. – Вип. 23. – Кіровоград : КНТУ. – С. 346–352.

УДК 657.1.014.134

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДОЛІЦЕНЗІЙНИХ ВИТРАТ У НАФТОГАЗОВИХ КОМПАНІЯХ НА СТАДІЇ АПСТРІМУ ЗГІДНО МСФЗ

I. М. Негрич

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: oa@nung.edu.ua*

Перша стадія реалізації проекту в області видобутку корисних копалин пов'язана з доліцензійним веденням розвідувальних робіт. Як правило, кінцевий результат цієї стадії - прийняття рішень про подальшу реалізацію проекту і про зацікавленість організації в отриманні прав користування надрами.

На стадії доліцензійного пошуку вуглеводнів та розвідки відбувається збір інформації, первинна оцінка проекту, підготовка документації для прийняття рішення про участь організації в проекті, аналіз способів взаємодії з партнерами.

Керівництво або уповноважений на те виконавчий орган компанії розглядає перші результати досліджень і приймає рішення про доцільність подальшої реалізації проекту.

Особливість цих стадій полягає в тому, що в момент проведення досліджень занадто велика невизначеність щодо реалізації всього проекту і його здатність принести організації доходи. До придбання прав на користування надрами, зокрема, відносяться витрати:

- пов'язані з попередньою оцінкою родовища;
- пов'язані з проведенням аудиту запасів родовища;
- на розробку техніко-економічного обґрунтування (інших аналогічних робіт) проекту освоєння родовища;
- придбання геологічної та іншої інформації, оплата участі в конкурсі.

Коли організація набуває права надрокористування, дані витрати формують вартість ліцензії. Отримання прав користування надрами (ліцензії, угоду про розподіл продукції, контракту надрокористування) згідно з МСФЗ може бути відображено двома способами в залежності від умов, що містяться в договорі:

- як нематеріальний актив (НМА), якщо організація отримує права на видобуток корисних копалин;
- як актив з розвідки та оцінки мінеральних ресурсів, якщо організація отримує права на проведення розвідувальних робіт.

У першому випадку первісна вартість НМА формується відповідно до МСБО 38 «Нематеріальні активи» [1]. У другому випадку порядок формування первісної вартості активу детально не врегульований. МСФЗ 6 «Розвідка та оцінка мінеральних ресурсів»[2] регулює питання відображення в звітності лише тих витрат, які виникають з моменту отримання юридичних прав на проведення розвідувальних робіт в конкретному районі. У той же час в стандарті наведено як приклад активу з розвідки та оцінки мінеральних ресурсів придбання прав на проведення розвідувальних робіт. І встановлено, що організація повинна самостійно конкретизувати в обліковій політиці перелік витрат, визнаних в якості активів, пов'язаних з пошуком і оцінкою корисних копалин, беручи до уваги ступінь, в якій ці витрати можуть асоціюватися з пошуком конкретних мінеральних ресурсів.

Неоднозначність даних формулювань дозволяє зробити висновок, що всі витрати, понесені на доліцензійній стадії, можуть формувати вартість одержуваних прав надрокористувача. Проте є деякі сумніви в можливості включення до вартості прав надрокористування всіх витрат на доліцензійний пошук вуглеводнів.

Отже, в МСФЗ 6 є посилання на МСБО 8 "Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки"[3], який допускає при відсутності стандарту, що застосовується до конкретної операції, виробити власну думку на підставі вимог і рекомендацій в стандартах і тлумаченнях, які зачіпають аналогічні або пов'язані проблеми. Зокрема, не допускається визнання в балансі статей, які не відповідають визначенню активу або зобов'язання. Тому, з огляду на високий ступінь невизначеності щодо проектів і тривалість доліцензійної стадії ведення розвідувальних робіт, з метою капіталізації витрат при формуванні вартості прав надрокористування можна користуватися загальними принципами, викладеними в МСФЗ. А саме: витрати визнаються в той момент, коли організація може продемонструвати технічну здійсненність створення активу, намір створити актив, здатність його використовувати, те, як актив генеруватиме ймовірні економічні вигоди та ін. Наприклад, витрати можна розділити на витрати до прийняття рішення про технічну здійсненність проекту і зацікавленість організації в отриманні прав користування надрами і витрати, що виникають після прийняття рішення про проведення більш поглибленого дослідження і зацікавленості в отриманні прав надрокористування. Витрати в першому випадку повинні списуватися на поточні витрати, а в другому можуть включатися до вартості прав користування надрами.

Відповідно витрати, понесені на стадії доліцензійного пошуку вуглеводнів, можуть накопичуватися або на рахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів», якщо організацією прийнято рішення відобразити їх у складі НМА, або на рахунку 39, якщо організація відображає одержувані права в складі витрат майбутніх періодів. Однак, дотримуючись вимоги обачності, перш, ніж починати формування активу, потрібно оцінити період і ймовірність укладання угоди.

Нерідко після проведення доліцензійних досліджень (після прийняття рішення про придбання прав надрокористування) крім отримання ліцензії все ж можливе прийняття таких рішень:

- про відмову від придбання прав користування надрами;
- про припинення досліджень;
- отримання ліцензії на розвідку (видобуток) на досліджуваній ділянці іншою організацією, що входить в групу компаній.

Якщо за результатами досліджень настане одне з перерахованих подій, витрати на доліцензійний пошук повинні бути списані. З огляду на високий ступінь невизначеності щодо проведення досліджень, а також подальшої участі організації, що проводила дослідження в проекті, має сенс встановити тимчасові чи інші контрольні показники. З їх допомогою організація повинна тестувати обґрунтованість подальшого накопичення на рахунку 154 або 39 витрат, пов'язаних з формуванням вартості права надрокористування.

Отже відзначимо, що розглянутий підхід дозволить зробити бухгалтерську звітність більш достовірною: не допустити необґрунтованого накопичення витрат в активі балансу і, як наслідок, необґрунтованого завищення ліквідності.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 Нематеріальні активи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_050

2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 6 Розвідка та оцінка запасів корисних копалин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_k52 .

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_020

УДК 657.421.1

**ОБЛІК ВИТРАТ НА ОБСЛУГОВУВАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ
ТРАНСПОРТУ ПРИРОДНОГО ГАЗУ ЗА МСФЗ**

В. К. Орлова, С. М. Кафка

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: Kafka@i.ua*

Основні засоби є невід'ємною частиною майна будь-якого підприємства, без яких неможливе здійснення господарської діяльності. Переважна частина активів підприємств з транспорту газу представлена основними засобами, більша частина з них забезпечують технологічний процес (споруди, машини, обладнання). Інша частина – основні засоби обслуговуючого та допоміжного характеру, виробничі та адміністративні будівлі. Витрати на експлуатацію, утримання і відновлення роботи основних засобів займають значну частину в загальній сукупності грошових потоків таких підприємств. Всі витрати на підтримання основних засобів після їх визнання в балансі поділяються на витрати на поточне обслуговування, на заміну частин основних засобів та витрати, які збільшують первісну вартість основних засобів. Тому виникає потреба чіткого формування переліку подальших витрат на основні засоби для цілей обліку та складання звітності.

У процесі використання основні засоби піддаються фізичному зносу, різниця в умовах їх експлуатації призводить до того, що окремі об'єкти основних засобів, їх складові елементи зношуються нерівномірно [1]. Звідси виникає необхідність заміни або відновлення зношених конструктивних елементів засобів праці з метою відтворення їх споживних вартостей та підтримування у робочому стані до закінчення строку корисної експлуатації. Здійснюється все це за допомогою ремонтних робіт та інших дій, направлених на поліпшення об'єктів основних засобів.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) є основою для підготовки фінансової звітності для ринків капіталу в зростаючій кількості країн по всьому світу. Однак ті компанії, які вже сьогодні використовують МСФЗ, стикаються з новими, специфічними для них проблемними питаннями і завданнями в сфері застосування стандартів, оскільки процес розробки нових і уточнення чинних стандартів, здійснюваний Радою з Міжнародним стандартами фінансової звітності (далі - Рада з МСФЗ), в останні роки стає більш інтенсивним і керівництво компаній має відстежувати безперервний потік змін в МСФЗ. МСФЗ являють собою методологію, засновану на принципах, і не передбачають рекомендацій по її застосування в конкретній галузі. Тому ми досліджуємо проблеми практичного застосування МСФЗ на газотранспортних підприємствах.

Є низка не досліджених проблем, в частині в бухгалтерського обліку та контролю витрат на ремонт та модернізацію основних засобів, які потребують

уваги, більш ґрунтовного аналізу та вирішення [2]. До таких проблемних аспектів досліджуваної тематики можна віднести: питання сутності ремонту та модернізації для цілей бухгалтерського обліку, класифікації витрат на ремонт основних засобів, яка відповідає обліковим потребам і враховує специфіку даних робіт, формування облікової політики щодо відображення операцій з ремонту та модернізації необоротних активів на підприємстві, особливості здійснення внутрішнього контролю витрат на ремонт та модернізацію основних засобів. Необхідність розробки науково обґрунтованих рекомендацій з удосконалення теорії, організації та методики бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з ремонтом та модернізацією основних засобів з урахуванням напрацювань вітчизняної й світової практики обліку, обумовили актуальність дослідження.

МСБО 16 «Основні засоби» [3] не містить окремого критерію капіталізації подальших витрат. При перегляді МСБО 16 у 2003 р. Рада з МСФЗ переглянула і принцип визнання подальших витрат:

такий критерій не відповідає загальному принципу визнання активів;
на практиці складно розрізнити витрати, що підтримують об'єкт у робочому стані, і витрати, що його поліпшують (певні витрати можуть одночасно здійснювати й те, й інше).

Відповідно до загального принципу визнання активів підприємство не враховує в балансовій вартості основних засобів витрати на щоденне обслуговування об'єкта. Такі витрати, радше, визнаються у складі фінансового результату у періоді їх здійснення. Витрати на щоденне обслуговування найчастіше включають витрати на оплату праці та матеріали, у т. ч. незначні запасні частини. Такі витрати часто спрямовуються на ремонт та технічне обслуговування об'єктів основних засобів.

Елементи деяких об'єктів основних засобів потребують заміни через регулярні проміжки часу. Також певні об'єкти можуть бути придбані з метою здійснення менш частих замін (як-то заміна внутрішніх стін у будівлі) або як одноразову заміну. Відповідно до принципу визнання активів, підприємство враховує у складі балансової вартості об'єкта основних засобів витрати із заміни елемента, коли такі витрати понесені (якщо критерії визнання дотримані). При цьому припиняється визнання балансової вартості елементів, що замінюються (тобто їх вартість списується).

Тому, відповідно до критеріїв визнання основних засобів, суб'єкт господарювання не повинен визнавати у балансовій вартості об'єкта основних засобів витрати на щоденне обслуговування, обстеження, періодичне технічне обслуговування об'єкта основних засобів. Як правило, до них відносяться витрати на ремонт і обслуговування об'єктів основних засобів, які не поліпшують нормативні показники функціонування об'єктів основних засобів. Це витрати, понесені з метою відновлення або збереження раніше очікуваних

майбутніх економічних вигод, отримання яких передбачалося від використання об'єкта основних засобів. Ці витрати визнаються у звіті про фінансові результати в тому періоді, в якому вони були понесені. Витрати на щоденне обслуговування об'єкта, як правило, це витрати на заробітну плату та витратні матеріали і можуть включати витрати на маловартісні деталі.

Інші витрати, які спрямовані на поліпшення стану об'єкта для продовження строку корисної служби та/або підвищення продуктивності понад первинно розраховані нормативні показники (що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод) капіталізуються та включаються до первісної вартості основних засобів.

Отже, зведення на єдиній методологічній основі та співвідношення видів робіт, які виконуються для ремонту основних засобів з їх об'єктами (видами, компонентами, елементами) в нормативно-розпорядчому документі «Єдиного класифікатора робіт, що виконуються для технічного обслуговування та ремонту основних засобів підприємств НГК», з урахуванням технічних вимог щодо їх експлуатації відповідно до МСФЗ. Таким нормативним документом можуть бути «стандарт підприємства» чи «додаток» до розпорядчого документу про облікову політику підприємства.

У галузі триває полеміка навколо необхідності розробки спеціального керівництва для підприємств, що займаються транспортуванням газу. Застосування на практиці запропонованих науково обґрунтованих рекомендацій дозволить забезпечити адекватне відображення операцій з обліку витрат на обслуговування основних засобів підприємств нафтогазового комплексу, своєчасне одержання і аналіз необхідної інформації керівництвом.

Список використаних джерел:

1. Орлова В. К., Кафка С. М. Відображення вартості основних засобів у фінансовій звітності // Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні: матеріали IV міжнар. наук.-практ. конф., 11 травня 2016 р. – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – С. 171-172
2. Хома С. В., Орлова В. К., Кафка С. М. Консолідована фінансова звітність підприємств нафтогазового комплексу: склад, елементи та правила консолідації. - Науковий вісник ІФНТУНГ. – 2015. – № 2 (12) .- С. 58-63
3. МСБО 16 «Основні засоби»: Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_014 (дата звернення: 31.05.2017).

УДК 658.012

**ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Ю. С. Погорелов

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

e-mail: YSPogorelov@Gmail.com

Є. А. Івченко

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

e-mail: Ivchenkoevg85@gmail.com

Останнім часом дедалі більше актуальною категорією стає економічна безпека підприємства. Єдине розуміння до цього поняття є відсутнім. Й на сьогодні, як наслідок розвитку вітчизняної безпекології можна виділити сукупність підходів до трактування економічної безпеки: захисний (захист від загроз), захисний (захист інтересів), ресурсно-функціональний (наявність необхідних ресурсів та здійснення певних функцій), гармонізаційний (гармонізація інтересів стейкхолдерів підприємства у його внутрішньому та зовнішньому середовищі), стійкісний підхід (забезпечення стійкості підприємства за умов деформуючого впливу зовнішнього середовища), конкурентний підхід (отримання вигаду у конкурентній боротьбі та підтримка конкурентоспроможності підприємства), фінансовий підхід (наявність необхідних коштів для погашення всіх зобов'язань та фінансування поточної та інвестиційної діяльності підприємства), конвергентний (намагання поєднати зміст різних підходів для повного відображення комплексної природи економічної безпеки) [5,6,9,10,14].

Незалежно від вибраного підходу до розуміння економічної безпеки підприємства очевидно, що його економічна безпека потребує оцінювання та підвищення. А інформаційним забезпеченням такого оцінювання та підвищення слугують дані, які можуть бути отримані в системі фінансового та особливо управлінського обліку підприємства.

Представляється доцільним представити, які саме первинні показники заслуговують на використання під час формування інформаційного забезпечення підвищення економічної безпеки підприємства (з урахуванням [2,7]):

- розмір реальних збитків від актуалізації загроз в діяльності підприємства протягом періоду (у розрізі загроз);
- показники співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства;
- розмір потенційних збитків від ймовірнісних загроз в діяльності підприємства протягом періоду (у розрізі загроз)

- показники фінансових результатів підприємства (дохід від окремих видів діяльності, чистий прибуток, чистий грошовий потік, EVA, EBITDA);
- показники матеріальних ресурсів підприємства у вартісному вимірнику.

Всі зазначені показники можуть бути отримані з фінансового та управлінського обліку на підприємстві (із можливими додатковими розрахунками). На основі таких показників можуть бути розраховані часткові фінансові «проекції» підприємства, які крім аналізу загроз представляють істотний інтерес для забезпечення економічної безпеки підприємства: проекція ліквідності; проекція поточної ефективності та проекція збалансованості зростання [12]. Інтерпретація як первинних, так і узагальнюючих показників є можливою на основі використання сигнатурного критерію у розгорнутій матричній формі [1], нормативного методу, методу слабких сигналів [8], нечіткої логіки [13] тощо.

Стан економічної безпеки підприємства не виникає сам по собі. Навпаки він потребує цілеспрямованих зусиль з боку певних суб'єктів. Основним суб'єктом забезпечення економічної безпеки підприємства на окремому підприємстві є система економічної безпеки. Розуміння системи економічної безпеки також не є єдиним, й зазвичай її розглядають в такий спосіб:

- комплекс взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами суб'єкта господарювання та спрямовані на захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства та держави від протиправних дій з боку реальних або потенційних фізичних чи юридичних осіб, що можуть призвести до істотних економічних збитків та відсутності економічного зростання в майбутньому [3];
- комплекс організаційно-управлінських, технологічних, технічних, профілактичних і маркетингових заходів, спрямованих на кількісну та якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз [4];
- комплекс організаційно-управлінських, технологічних, технічних, профілактичних і маркетингових заходів та засобів, спрямованих на кількісну та якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз [11].

Для забезпечення своєї дієздатності система економічної безпеки на підприємстві не залишається незміною: вона еволюціонує, у в ній відбуваються трансформації, які зумовлені змінами на підприємстві, змінами рівня, характеру та природи загроз у внутрішньому та зовнішньому середовищі тощо. Оцінювання таких трансформацій та їхніх результатів також потребує даних з системи управлінського обліку підприємства. Зокрема представляють інтерес такі показники:

- витрати на забезпечення економічної безпеки підприємства протягом періоду;

- витрати на функціонування системи економічної безпеки підприємства в цілому та за окремими статтями витрат;
- зміна витрат на функціонування системи економічної безпеки підприємства за окремими статтями витрат;
- вартісне вираження проекту на проведення трансформацій в системі економічної безпеки підприємства;
- розмір резервів на забезпечення економічної безпеки підприємства;
- розмір попереджених ризиків та збитків внаслідок функціонування системи економічної безпеки.

На основі зазначених показників та їхньої інтерпретації із використанням факторного аналізу, нормативного методу можуть бути сформувані висновки щодо результативності та ефективності проведених трансформацій в системі економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Білоусова А.Ю. Інформаційна підтримка прийняття стратегічних управлінських рішень на підприємстві: дис.... к.е.н. 08.00.04 / Анастасія Юріївна Білоусова. — Северодонецьк: СНУ імені Володимира Даля, 2015. — 225 с.
2. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты. — Санкт-Петербург: Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2008. — 320 с.
3. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посіб. / М. І. Камлик. — К.: Атіка, 2005. — 432 с.
4. Кириченко А. А. Методологічні основи економічної безпеки суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці / А. А. Кириченко, Ю. Г. Кім // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 12(90). — С. 53–65.
5. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения [Текст] / Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. — К.: Издательство «Либра», 2003. — 280 с.
6. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства [монографія] /О.М. Ляшенко – Луганськ: вид-во СНУ ім.В.Даля, 2011. – 400с.
7. Мартин Джон Д., Петти Вильям Дж. VBM — управление, основанное на стоимости. Корпоративный ответ революции акционеров. — Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. — 272 с.
8. Надьон Г.О. Криза в діяльності підприємства: діагностика та подолання [Текст] : монографія / Надьон Г. О. ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. - Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2010. - 384 с.

9. Овчаренко Є.І. Методологія формування та узгодження цілей у системі економічної безпеки підприємства : дис. ... доктора екон. наук : 08.00.04, 21.04.02 / Овчаренко Євген Іванович. — Сєвєродонецьк, 2015. — 631 с.

10. Прус Н. В. Система економічної безпеки підприємства: поняття, сутність, принципи / Н. В. Прус // Глобальні та національні проблеми економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.global-national.in.ua/archive/2-2014/138.pdf>

11. Сухоруков А. І. Національна економічна безпека / Сухоруков А. І., Мошенський С. З., Петрук О. М. — Житомир: Рута, 2010. — 384 с.

12. Теплова Т.В. Два контура інтересов в політике фінансового здоров'я компанії / Т.В. Теплова. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://1fin.ru/?id=670>

13. Штовба С.Д. Проектирование нечетких систем средствами Matlab. – М.: Горячая линия – Телеком, 2007. – 288 с.

14. Шульга І. П. Формування системи економічної безпеки емісійної діяльності акціонерних товариств : дис. ... доктора екон. наук : 21.04.02 / Шульга Ірина Петрівна. — Київ, 2011. — 455 с.

УДК 336.221.24

СВІТОВИЙ ДОСВІД І ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ УКРАЇНСЬКОГО ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Т. В. Савчук, І. Б. Медвідь

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: oa@nung.edu.ua

І. В. Савчук

Надвірнянський коледж Національного транспортного університету

В світі дедалі більше приділяють увагу викидам парникових газів, їх впливу на глобальне потепління та пошуку шляхів запобігання кліматичній катастрофі. Для цього 12 грудня 2015 року сторонами-учасницями Конференції ООН зі зміни клімату 2015 було погоджено текст нового Паризького договору, який після імплементації всіма сторонами, замінить існуючий Кіотський протокол.

В Україні екологічні дослідження теж проводяться. Зокрема, увагу цим питанням в своїх публікаціях приділяються такі вітчизняні вчені, як Авраменко Н.Л., Антоненко С.В., Гайдуцький І.П., Маслюківська О.П., Найдено О.Є., Тимченко О.М., Тищенко О.М., Шевченко І.В. та інші. Незважаючи на це, залишається невирішеними ще багато питань.

Тому метою даного дослідження є аналіз світової практики екологічного оподаткування для визначення напрямків реформування вітчизняної податкової системи для забезпечення скорочення парникових викидів.

Загальновизнано, що економіка України є однією з найбільш енергоємних та вуглецеємних у світі, а тому Україна входить до 20 держав, які мають найвищі викиди CO₂ (United Nations Statistics Division, 2010). За даними дослідження німецької організації Germanwatch, Україна за 2015 рік впала на 16 пунктів порівняно з минулим роком в міжнародному рейтингу кліматичної політики [1]. За даними незалежного наукового аналізу Climate Action Tracker, що проводиться світовими дослідницькими організаціями, внесок України у вирішення кліматичної проблеми з парниковими викидами є «неадекватним» і недостатнім [2]. Допомогти в цій ситуації могло б відповідне екологічне оподаткування.

Суми сплачених екологічних податків повинні максимально відповідати завданій шкоді навколишньому природному середовищу з тим, щоб за рахунок зібраних коштів можна було б відновити завдану екологічну шкоду.

Саме забруднювачі навколишнього середовища повинні нести повну відповідальність за всі негативні наслідки своєї діяльності у вигляді відшкодування (хоча б часткової) витрат на усунення цієї шкоди. Цей підхід реалізовується якраз через запровадження екологічних податків.

Погоджуємось з думкою, що «основною метою екологічних податків (зборів) є не поповнення державного бюджету, а стимулювання платника до позитивного та відповідального ставлення до навколишнього середовища. Отримані при цьому кошти можуть спрямовуватися на стимулювання охорони навколишнього середовища споживачами, розроблення та впровадження безвідходних технологій, утилізацію відходів тощо» [3].

З однієї сторони екологічні податки повинні стимулювати перехід від екологічно шкідливих до екологічно чистих технологій, оскільки є ефективнішим механізмом скорочення викидів, ніж, до прикладу, штрафи, приписи тощо. З іншого боку, такі податки приносять державі надходження, які можна використовувати для покращення довкілля або для зниження інших податків.

Але, якщо раніше, крім екологічного податку, існували податкові платежі, пов'язані з використанням енергоресурсів, такі як цільова надбавка до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, цільова надбавка до затвердженого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності (відмінені у грудні 2014 року), то сьогодні в Україні залишився тільки екологічний податок. За оцінками багатьох експертів існуючі ставки оподаткування є занадто низькими, а тому вони не стимулюють суб'єктів господарювання підвищувати ефективність енерговикористання.

Щоб зменшити негативний вплив на навколишнє середовище багато країн посилюють своє екологічне оподаткування, зокрема, через введення вуглецевого податку. Ідея запровадження вуглецевого податку виникла, насамперед, через реальність процесів зміни клімату внаслідок негативного впливу людини на навколишнє середовище.

Якщо США тільки розпочинає дебати щодо запровадження цього податку, то, до прикладу, Франція вже з січня 2014 року запровадила податок на викиди вуглецю при побутовому використанні газу, мазуту і вугілля відповідно до питомої частки вуглецю. З 2015 року об'єкт оподаткування розширено на такі види палива як бензин і дизельне паливо. Від податку звільнені промислові підприємства, які задіяні в Системі торгівлі квотами на викиди вуглецю в ЄС, а також сектори транспорту і рибальства. Розмір збору становив 7 євро за тону вуглецю в 2014 році, 14,5 євро - в 2015 році, 22 євро - в 2016 році, у 2017 році ставка зросла до 30,5 євро за тону, а на 2018 рік планується ріст до 44,6 євро за тону. Очікування французького уряду щодо надходжень від цього податку складала 340 млн. євро в 2014, 2,5 млрд. євро в 2015 і 4 млрд. євро в 2016 році. Значна частина коштів цільовим чином використовується на «енергетичну трансформацію», наприклад, через підтримку «зеленої» енергетики.

Першою країною в світі, що запровадила такий податок, стала Фінляндія (1990 рік). Крім цих країн вуглецевий податок стягуються у Швеції, Норвегії, Нідерландах, Данії, Німеччині, Великобританія та ряді інших [4].

Мета запровадження податку в різних країнах може бути різною. Так, до прикладу, у Данії його було введено для покращення енергоефективності, у Нідерландах – для одержання доходу додатково до екологічних переваг. У більшості країн вуглецевий податок було запроваджено у поєднанні з екологічною податковою реформою, тобто, вуглецевий податок було використано для зниження інших податків [5].

Об'єктом оподаткування вуглецевого податку є вміст парникових газів, які утворились внаслідок діяльності окремої людини, організації, міста, країни тощо, для зручності перераховані у еквівалент CO₂ (кількість CO₂ (у тонах), яка дає такий самий парниковий ефект як задана кількість іншого парникового газу).

Серед об'єктів оподаткування українського екологічного податку є обсяги та види забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами. Двоокис вуглецю відноситься саме до таких речовин. Але шкідливі вуглецеві викиди здійснюють не тільки стаціонарні джерела забруднення. Значна частка таких викидів проводиться транспортом та іншими пересувними джерелами, які, чомусь, не ввійшли до складу об'єктів оподаткування.

Більшої ефективності екологічного оподаткування можна досягти за допомогою диференціації ставок оподаткування: чим вищий вуглецевий вміст у

викидах – тим вища має бути ставка. Добре зарекомендувало себе у світовій практиці запровадження лімітів на викиди вуглецевого газу. З метою стимулювання дотримання цих лімітів, понадлімітні викиди оподатковуються за збільшеними ставками чи взагалі за прогресивною шкалою.

Щоб не переглядати ставки екологічних податків, ці ставки щоквартального можна індексувати на індекс інфляції, але оцінювання ефективності такого запровадження потребує додаткового дослідження.

З метою стимулювання впровадження енергозберігаючих технологій можна запровадити податкові знижки чи зменшені ставки оподаткування при використанні відновлюваних джерел енергії, таких, як біопаливо, торф та відходи, що має стимулюючий ефект для використання відновлюваних джерел енергії. Також доцільно запроваджувати податкові знижки чи зменшення ставки оподаткування для підприємств, які провели екологічну модернізацію обладнання (але на певний термін часу) чи демонструють зменшення викидів, що було досягнуто певними заходами. Наприклад, цього року (порівняно з попереднім викиди менші – то на цей рік ставки зменшені, на наступний рік зменшення викидів немає – застосовуються базові ставки).

Таким чином, в результаті проведеного дослідження було встановлено, що українське екологічне оподаткування на сьогодні є недостатнє, не стимулює забруднювачів до належних природоохоронних заходів і потребує реформування.

Список використаних джерел:

1. The Climate Change Performance Index Results 2016/ Germanwatch – режим доступу: <http://necu.org.ua/wp-content/uploads/2015/12/CCPI-2016-Results-Embargoed.pdf>
- 2 Climate Action Tracker – Режим доступу: <http://climateactiontracker.org/about.html>
- 3 Серебрянський Д.М. Європейський досвід запровадження та функціонування системи екологічного оподаткування: уроки для України / Д.М. Серебрянський, Ю.В. Ющенко // Вісник податкової служби України. – 2009. – № 41. – С. 41–45
4. Маслюківська О.П. Викорстання податку на двоокис вуглецю як інструмент енергозбереження в Україні [Електронний ресурс] / О.П. Маслюківська // Економіка природокористування і охорони довкілля: Зб. наук. праць. – К.:РВПС України НАН України, 2007. – С. 174-180 – Режим доступу : http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/146/Masliukivska_Vykorystannia%20podatku.pdf;jsessionid=FF0F4E14ABFA6B9FA4BE91B9D2E265C7?sequence=1
5. Порівняльний аналіз податку на викиди CO₂ та системи торгівлі викидами: висновки для України. - Національний екологічний центр України,

2011. - Режим доступу : http://necu.org.ua/wp-content/uploads/NECU_Carbon-tax-vs-ETS_UA.pdf

УДК 332.1: 330

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ НАДРОВИКОРИСТАННЯ

С. В. Хома, Т. Я. Коцкулич, О. С. Степанюк

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: oa@nuing.edu.ua

Видобувна промисловість є базовим сектором її економіки і вносить основний вклад у формування доходів державного бюджету. Оподаткування добувної промисловості істотно відрізняється від оподаткування інших секторів економіки, оскільки в даній галузі формуються значні рентні доходи і існують підвищені інвестиційні ризики.

Економічна логіка необхідності вилучення природної ренти ґрунтується на реалізації функції податків, як фіскального інструменту: якщо суб'єкт господарювання отримує дохід від використання природних ресурсів, частина якого не пов'язана з рівнем технологій та ефективністю виробничого процесу, то ця частина повинна вилучатися на користь власника надр - тобто, держави.

Створення ефективної системи оподаткування добувної промисловості є досить складним завданням. Така система оподаткування повинна забезпечувати, з одного боку, отримання державою природної ренти, що генерується при видобутку корисних копалин, а також інших податків, з іншого - відповідати потребам довгострокового розвитку, зберігати достатні стимули для інвестицій в галузь.

Рентні платежі при видобутку корисних копалин, як правило, визначаються додатковим доходом з родовища після того, як всі виробничі витрати, включаючи «нормальну» норму прибутку з капіталовкладень, відшкодовані. Власник природних ресурсів, в якості якого найчастіше виступає держава, повинен отримувати більшу частину цього додаткового доходу. У той же час добувній промисловості притаманні певні ризики, відмінні за розміром і характером від ризиків в інших секторах економіки, пов'язані з проведенням пошуково-розвідувальних робіт, високим рівнем капіталомісткості, великим тимчасовим розривом між здійсненням витрат і виробництвом, а також значними коливаннями цін на її продукцію.

Проблема існуючого податку на видобуток нафти – це недостатня диференціація ставок платежів, яка враховує лише глибину видобутку, причому лише по двох діапазонах (до 5000 м і понад 5000 м) і зовсім не враховує інші фактори, зокрема, дебіт свердловин, виснаженість родовища, термін експлуатації та ін.

Адаптація системи оподаткування нафтової галузі в умовах об'єктивного погіршення її розвитку вимагає застосування більш гнучких інструментів оподаткування. Навіть проста зміна ставок залежно від регіону видобутку може збільшити рівень вилучення ренти. Можливо і подальше диференціювання, однак головним в даному випадку є питання моніторингу тих індикаторів, на основі яких здійснюється розрахунок ставки.

У світовій нафтовій промисловості найбільш поширеними факторами, які обумовлюють зміну тих чи інших елементів податкових систем, є рівень видобутку, геологічні особливості родовищ, накопичений видобуток (обсяг нафти, видобутого з початку видобутку), ціни на нафту, норма прибутку тощо.

Вітчизняні діючі нафтові родовища (особливо на Прикарпатті), як правило, характеризуються складними гірничо-геологічними та географічними умовами, розробка ж нових потребує підвищених капітальних, експлуатаційних і транспортних витрат. Освоєння таких родовищ при існуючій системі оподаткування в більшості випадків економічно неефективно.

Модернізація системи оподаткування вуглеводневої сировинної галузі можлива шляхом зміни нині формули розрахунку сум податкових зобов'язань за природною рентою таким чином, щоб механізм застосування ставок враховував складність умов нафтогазовидобутку по кожному родовищу залежно від фактичного середнього річного дебіту свердловин родовища (за попередній рік) за умови збереження диференціації ставок платежів за глибиною видобутку.

Ефективним методом нарахування рентних платежів, що застосовується у високо розвинутих країнах, є оподаткування додаткового доходу. Базою оподаткування зазначеним податком є різниця вартості видобутих і реалізованих вуглеводнів та сукупної величини експлуатаційних витрат, капітальних витрат і невідшкодованих витрат попереднього податкового періоду.

Податок на додатковий дохід є доцільним і стимулюючим для нових родовищ, оскільки податок не стягується аж до повної окупності капітальних витрат, а подальше оподаткування відповідає показникам прибутковості. На діючих родовищах відсутня необхідність оподатковувати додатковий дохід, який там не утворюється, а також немає необхідності в податковому стимулюванні для цілей залучення інвестицій, які вже були вкладені в розробку.

Більш прогресивним механізмом нарахування рентних платежів є встановлення більш високої ставки податку на чистий прибуток для нафтогазовидобувних підприємств. Наприклад, в Іраку стандартний податок на прибуток становить 15%, а на нафтогазових підприємствах податок стягується за ставкою 35%.

Додатковий податок на прибуток найпростіший для адміністрування. Він враховує не тільки зміну цін на сировинні товари, а й витрати на їх видобуток. Однак для його впровадження необхідний механізм контролю податкових органів завитратами підприємств. Перевіряти і контролювати витрати досить важко. Існують стимули для їх завищення звітності видобувних підприємств, оскільки при розрахунку податкової бази виробнику дозволено враховувати всі витрати. Деякі країни вирішують це питання шляхом застосування обмежень на витрати (Індонезія, Казахстан). Ці обмеження встановлюються як частка від загальної виручки.

Висновок: Об'єктивне погіршення умов розвитку нафтовидобувної галузі вимагає диференціації податкового навантаження на видобуток нафти з урахуванням економічної ефективності розробки родовищ та необхідності стимулювати інвестиції в освоєння нових родовищ.

УДК 657.6

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ АУДИТОРСЬКИХ ВИСНОВКІВ ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ АУДИТУ

Ю. В. Чучук, У. З. Костюк

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: oa@nung.edu.ua*

В грудні 2015 року з метою подолання недовіри до фінансової звітності і до аудиту, Радою з Міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості (РМСАНВ) прийнято Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (далі – МСА) видання 2015 року, направлені на підвищення зрозумілості результатів аудиту і аудиторських звітів.

Суттєвих змін зазнали ключові стандарти аудиту:

- МСА 260 (переглянутий) «Повідомлення інформації тим, кого наділено найвищими повноваженнями»
- МСА 570 (переглянутий) «Безперервність діяльності»
- МСА 700 (переглянутий) «Формування думки та надання звіту щодо фінансової звітності»
- МСА 705 (переглянутий) «Модифікація думки у звіті незалежного аудитора»
- МСА 706 (переглянутий) «Пояснювальні параграфи та параграфи з інших питань у звіті незалежного аудитора»
- МСА 720 (переглянутий) «Відповідальність аудитора щодо іншої інформації»
- Інші, всього змінено 19 МСА

Крім того було прийнято новий стандарт – МСА 701 «Надання інформації з ключових питань аудиту в звіті незалежного аудитора».

МСА видання 2015 року були опубліковані англійською мовою 4 грудня 2015 року та запроваджені до застосування в більшості західних країн з 15 грудня 2016 року. Таким чином аудиторів цих країн мали цілий рік для можливості ознайомлення з ними та приведення своїх процедур та робочих документів у відповідність з новими стандартами.

Водночас порядок затвердження та опублікування МСА видання 2015 року приніс ряд проблем для українських аудиторів, зокрема те, що їм для переходу на нові стандарти було дано менше місяця.

Відповідно до рішення Аудиторської палати України від 04.05.2017р. №344, було затверджено для обов'язкового застосування з 1 червня 2017 року в якості національних стандартів аудиту МСА видання 2015 року, перекладені на українську мову. МСА видання 2015 року (в перекладі на українську мову) повинні застосовуватися всіма аудиторами та аудиторськими фірмами при складанні звітів із завдань, виконання яких буде здійснюватися після 1 червня 2017 року [1]. Відповідно до цього ж рішення МСА видання 2015 року були опубліковані на офіційному веб-сайті АПУ.

Для часткового пом'якшення цієї ситуації рішенням Аудиторської палати України від 26.01.2017р. №338/8, було дозволено аудиторським фірмам та аудиторам, за наявності ініціативи та/чи згоди замовників аудиту, добровільне застосування МСА видання 2015 року, яке оприлюднено на веб-сайті РМСАНВ, раніше, а саме: до дати офіційного затвердження Аудиторською палатою України українського перекладу вказаного видання стандартів [2].

Відповідно до пункту 20 МСА 200, аудитор повинен у звіті аудитора зазначити, що вимог МСА було дотримано лише у тому випадку, коли він дотримувався вимог цього та всіх інших МСА, які є доречними для аудиту. В іншому разі аудитор не повинен зазначити дотримання вимог МСА в звіті аудитора [3]. Оскільки в період з 26.01.2017р. до 01.06.2017р. в українських аудиторів був вибір щодо застосування відповідних редакцій МСА, то відповідно існує потреба розкриття в звіті аудитора інформації про редакцію застосованих стандартів. Проте таку інформацію навели далеко не всі. Відповідно до аналізу проведеного Андрієм Суворовим, на підставі даних аудиторських звітів банків за 2017 рік (всього – 88 аудиторських звітів складених 19 аудиторськими фірмами): 4 фірми зазначили в якості використовуваних МСА видання 2015 року, 9 фірм – МСА видання 2014 року, а інші 6 фірм – МСА без вказування інформації про редакцію застосованих стандартів [4].

Поряд з несвоєчасністю публікації перекладу МСА видання 2015 року, іншою проблемою є некодифікованість внесених змін до МСА, адже внесені зміни до стандартів винесені окремим текстом в кінці видання. Тут можна

зрозуміти такий підхід в англійській версії стандартів, які були опубліковані задовго до їх затвердження для застосування. Крім того в грудні 2016 року була опублікована англійська версія МСА 2016-2017 років, де містяться тільки актуальні редакції чинних МСА в придатному для читання вигляді. Як свідчить попередній досвід, українським аудиторам доведеться ще довго чекати на придатну для використання редакцію вже діючих МСА.

Список використаних джерел:

1. Рішення Аудиторської палати від 04.05.2017р. №344 «Про застосування стандартів аудиту»
2. Рішення Аудиторської палати України від 26.01.2017р. №338/8 «Про можливість застосування Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, видання 2015 року до дати офіційного затвердження українського перекладу цього видання Аудиторською палатою України»
3. МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» / Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг Видання 2015 року Частина I. Київ. – Міжнародна федерація бухгалтерів – Аудиторська палата України. - 2016.
4. Суворов А. Новации и вызовы обновленных МСА / презентація Бейкер Тилли Украина, ФПБАУ – 02 червня 2017р.

СЕКЦІЯ 5

Фінансові аспекти розвитку галузевих і регіональних систем

UDC 330.43

PORTFOLIO OPTIMIZATION USING THE GO-GARCH MODEL: EVIDENCE FROM PFTS

Fitim Deari

South East European University, Tetovo, Republic of Macedonia

e-mail: f.deari@seeu.edu.mk

Financial intermediaries are essential participants in the investment process. They play an important role in the investment market, acting as intermediaries in the accumulation and redistribution of temporarily free funds. To perform the mission of capital protection and enhancement, financial intermediaries should continually improve the efficiency of their activities in the securities market and work on improvement of analytical instruments used in management process.

Risk exposure prevention requires intense diversification of the investment portfolio. Improving the asset allocation efficiency for financial intermediaries through diversification can not only significantly reduce the investment risk, the probability and amount of loss on the stock market, but also create conditions for improved financial results.

The purpose of the thesis is to use a mathematical model to minimize risk for a given portfolio. In this study we examine the portfolio consisted of four stocks, included in PFTS Index (on 16th of August list of the PFTS Index contains nine stocks [1]). We calculate the optimal weights using Sharpe ratio (Sharpe, 1966) [2]. The estimation of portfolio assets' conditional covariance is conducted by means of generalized orthogonal GARCH model (Van der Weide, R., 2002) [3] with multivariate normal and normal-inverse Gaussian distributions for errors. Comparing optimal portfolios with naïve portfolio with all weights equal we demonstrate that implementation of multivariate GARCH together with normal-inverse Gaussian distribution for errors enables to reduce the portfolio risk substantially.

For the sake of visibility we present kernel estimates of portfolio returns with normal errors and of raw assets' returns. Evidently, that both Gaussian and normal-inverse Gaussian portfolios provide smaller portfolio variance than raw assets and naïve portfolio. Moreover the tails of portfolio distributions are much lighter for the estimated portfolios.

Table 1 presents the estimation of portfolio risk via portfolio returns' standard deviation and VaR.

Source: own work

“norm” stands for GO-GARCH portfolio with Gaussian errors,

“nig” stands for GO-GARCH portfolio with normal-inverse Gaussian errors,

“sd” stands for portfolio returns’ standard deviation,
“VaR” stands for Value-at-Risk.

Tab. 1: Portfolio risk estimation

	sd	VaR
norm	0.0114	-0.0252
nig	0.0119	-0.0252
PFTS	0.0149	-0.0262
naive	0.0153	-0.0274

Here we choose 95% level of confidence for VaR as suggested in Riskmetrics [4]. Naïve portfolio demonstrates the poorest results. Index portfolio performs slightly better. Evidently, that the using of GO-GARCH allows to reduce substantially the risk of portfolio estimated by standard deviation and VaR.

We also compare average returns of GO-GARCH portfolios, naïve portfolio and index in Table 2. The returns are multiplied by 1000 for the sake of convenience.

Tab. 2: Average returns of the portfolios

	Average return*1000
norm	-0.600
nig	-0.541
PFTS	-1.678
naive	-0.851

Source: own work.

The returns are multiplied by 1000.

GO-GARCH portfolios provide better returns, than naïve and index portfolios. Moreover, they allow investors taking lower risk.

The purpose of this study was to present a methodological and an empirical approach to portfolio optimization. We used dynamic covariance to calculate optimal weights. The dynamic covariances are estimated via GO-GARCH model with Gaussian and normal-inverse Gaussian innovations. The comparison of risk estimated by 95% VaR and returns’ standard deviation showed that GO-GARCH portfolios outperform both naïve and index portfolios. Moreover GO-GARCH with normal-inverse Gaussian errors resulted in portfolio with considerably thinner tails due to the fact that this distribution enables to capture returns’ heavy tails.

As for the returns GO-GARCH with both distributions ensure higher average returns.

The best performance is demonstrated by normal-inverse Gaussian portfolio with the highest average return and the risk, which is the same according to VaR and slightly higher according to standard deviation as in Gaussian GO-GARCH. To sum up, using normal-inverse Gaussian errors, which implement skewness in modeling

volatility, does allow increasing the performance of asset allocation process and to surpass both naïve and index portfolio.

References

1. List of the PFTS Index constituent stocks (2016). Retrieved from <http://pfts.ua/trade-info/indexes/shares-indexes> (in Ukr.)
2. Sharpe, W. F. (1966). Mutual fund performance. *The Journal of business*, Vol. 39, No. 1, pp. 119-138.
3. Van der Weider, R. (2002). GO-GARCH: a multivariate generalized orthogonal GARCH model. *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 17, No. 5, pp. 549-564.
4. JP Morgan Chase (1996). *RiskMetricsTM - Technical Document. Fourth Edition*. 296 p. Available at: <https://www.msci.com/documents/10199/5915b101-4206-4ba0-ae2-3449d5c7e95a>

УДК 338.36

FINANCING RENEWABLE ENERGY PROJECTS IN TURKEY

Zeki KILIÇ

YTL Energy and Engineering

e.mail: zekikilic63@gmail.com

Introduction

Rapid increase of population and industrialization in the 20th century resulted in a huge energy demand across the world. According to the United States Energy Information Administration (EIA), total world consumption of marketed energy is projected to increase by 49% from 2007 to 2035 in International Energy Outlook 2010 reference case.

Energy is the most important input of economic sustainability but it is not possible to provide sustainable development without protecting the environment and taking economic conditions into account (Fig. 1).

Energy is considered to be a significant factor in economic development and prime agent in generation of wealth.

Much of the world's energy, however, is currently produced and consumed in ways that could not be sustained if technology were to remain constant and if overall consumption were to increase substantially. Electricity supply infrastructures in many developing countries are being rapidly expanded as policy makers and investors around the world increasingly recognize the pivotal role of electricity in improving living standards and sustaining economic growth. The renewable energy sources have become more important than ever due to the increase in oil and natural gas prices by 500% in the last 15 years and corresponding political situation of the world.

Nowadays, new energy investments are directed towards clean energy. Accordingly, the EU has adopted an energy policy aiming to maximize the use of renewable energy sources to reduce the dependence on fuel from non-member countries, to minimize emissions from carbon sources, and to decouple energy costs from oil prices. Energy (E) is one of Turkey's most important development priorities. Hence, utilization of indigenous renewable energy sources is of vital importance for Turkey to reduce its dependence on foreign energy supplies, provide supply security and prevent the increase in greenhouse gas emission. Turkey's energy policy targets to increase the current share of renewable energy from 20% to 30% in coming years.

Turkey has a quite diverse energy resources, including hard coal, lignite, oil, hydropower, natural gas, geothermal, wood, animal and plant waste, solar and wind power. However, utilization of these resources is not at desired levels to meet the demand of the country. The energy demand of Turkey has been growing more rapidly than the energy production since it is a socially and economically developing country.

In Turkey, natural gas and electricity prices for residential and industrial use have increased by almost 8 and 7 times, respectively, between 1999 and 2010. Thus, the renewable energy sources have become a challenging alternative to fossil fuels for the country.

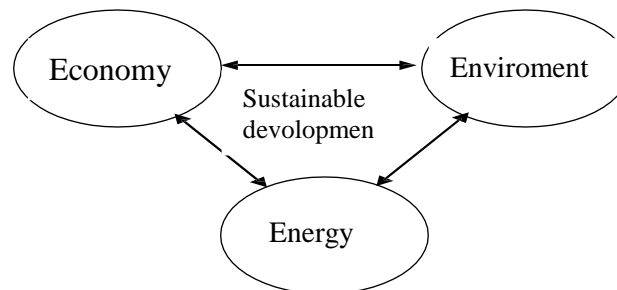


Fig. 1. Three main elements of sustainable development

1. Current energy trends and economic profile of Turkey

In Turkey, the public sector monopoly was ended in 1982 and the private sector was allowed to build power plants and sell the electricity generated to Turkish Electricity Administration. The first law (Law No. 3096) that formed the framework for the participation of private sector in electricity industry was enacted in 1984. This law constituted the legal basis for private entrepreneurs to build new generation plants by means of build-operate-transfer (BOT) contracts. The law on Building and Operating of Electricity Generation Plants by BOT Model and Regulation of Energy Marketing (Law No. 4283) enacted in 1997 and provided the participation of private sector in building and operating of energy plants. Turkey has become one of the biggest economies around Europe and in the world over the last 30 years with rapid increase in its population and

industrialization. According to According to OECD, Turkey was the 11th largest economy of the world with a gross domestic product (GDP) of 960.1 billion USD in 2007

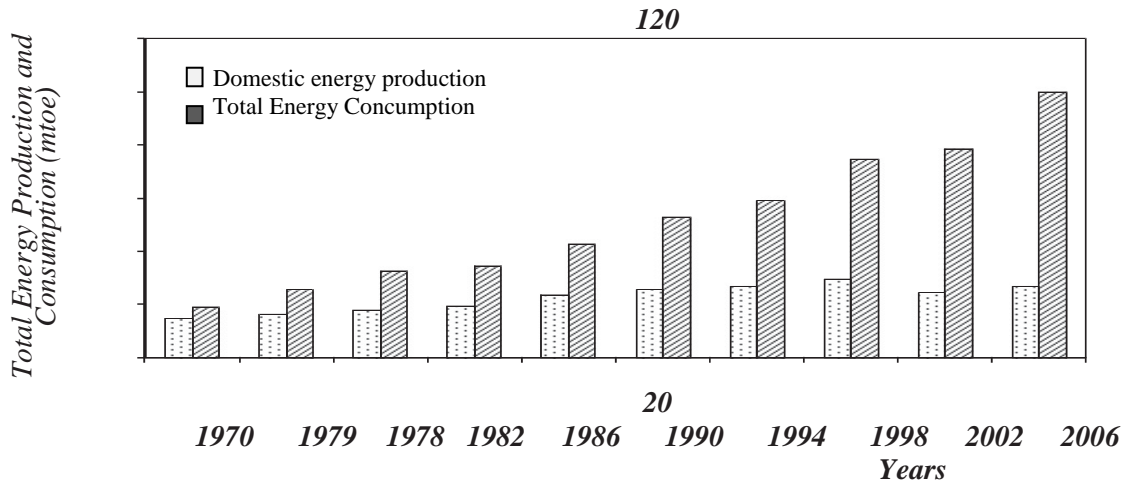


Fig. 2. Trends in total energy production and consumption of Turkey between 1970 and 2006

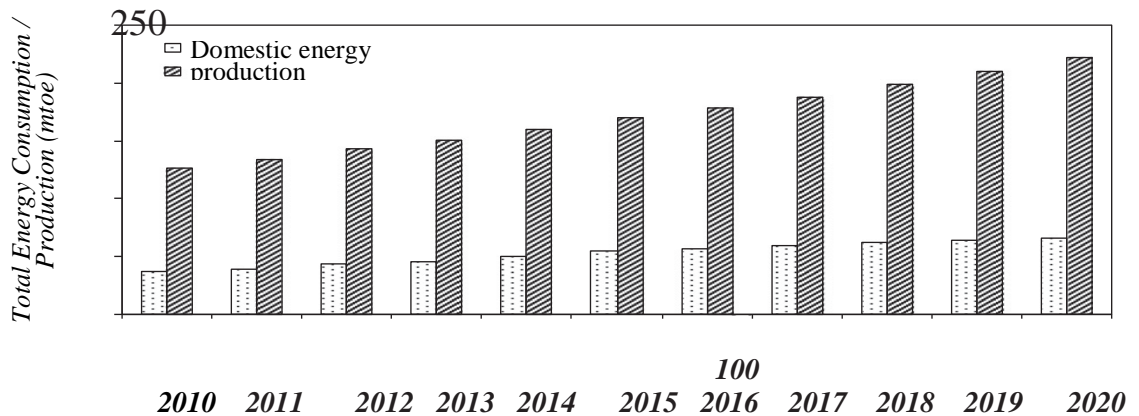


Fig. 3. Projections on domestic energy production and total energy consumption of Turkey between 2010 and 2020

2. Financing of renewable energy projects in Turkey

Turkey is the 6th largest electricity market in Europe and it is also one of the fastest growing markets globally. In early 2000s, in order to meet the growing energy demand, the Turkish government initiated an ambitious reform program which was intense in the most important segments of Turkey's energy market.

This reform program has brought restructuring of the market together with privatization, liberalization and enhancement of competition. Moreover, by enacting the Renewable Energy Law, the Turkish government provided a strong support towards

increasing electricity generation from renewable energy sources. The Industrial Development Bank of Turkey (TSKB) and the Development Bank of Turkey (TKB) have been providing loan opportunities for the utilization of renewable energy sources for electricity generation.

TSKB has provided loans for 43 hydropower plants, 2 wind power plants and geothermal energy projects having a total installed capacity of 1328, 53 and 57.2 MW, respectively. Turkey has also benefited from international grants to finance energy projects in the last five years. As a result of the application executed mutually by the World Bank and Turkey to finance the exploitation of renewable energy sources, a loan of nearly 200 million USD has been provided by TSKB and TKB for a total of 21 projects including 1 wind, 4 geothermal and 16 hydropower plant projects. Total installed capacity of these projects is 585 MW.

Furthermore, the World Bank granted 600 million USD for a renewable energy and energy efficiency project in Turkey in May 2009. 500 million USD of this credit will be provided by the World Bank and the rest by the Clean Technology Fund (CTF). In this project, it is aimed to provide supply security through increasing the share of renewable energy sources, particularly SHPs, in energy production and supporting energy efficiency investments

References

1. Balat, H., 2008. Contribution of green energy sources to electrical power production of Turkey: a review. *Renewable and Sustainable Energy Reviews* 12, 1652–1666.
2. Beccali, M., Cellura, M., Mistretta, M., 2003. Decision-making in energy planning. Application of the Electre method at regional level for the diffusion of renewable energy technology. *Renewable Energy* 28, 2063–2087.
3. Boyle, G., 2004. *Renewable Energy: Power for a Sustainable Future*. Oxford University Press.
4. Branche, E. 2010. Impact of carbon credits on hydropower project financing. In: *Proc., Hydro 2010 Conf., Lisbon, Portugal*.
5. CIA, 2009. *World Factbook 2008*, Central Intelligence Agency, /www.cia.gov.

YDK 638.38

ANALYSIS OF RISK MANAGEMENT PRACTICES IN THE OIL AND GAS INDUSTRY

Ilona Mandryk

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

email: fin@nung.edu.ua

Introduction

It is an undeniable fact that risk management the value of firms and may reduce financial distress. The health and safety of employees poses great risk to the oil and Gas industry. Interruptions in oil production caused by fires and accidents easily lead to significant economic losses, and potential hazards to humans and the environment. Wilson and Shlyakter defined the concept of risk and its origins in uncertainty. They identified a number of different types of uncertainty and as part of a review of a number of risk calculation methods; they considered the theory of error and concluded that such error is valuable input to any probabilistic risk analysis.

Risk Management Theories. Economic approach to corporate risk management has so far been the most prolific in terms of both theoretical model extensions and empirical research. This approach builds upon classic Modigliani,-Miller and Modigliani (1958) paradigm which states risk management theory finds conditions for irrelevance of financial structure for cooperate value. This paradigm was later extended to the field of risk management. This stipulates that hedging leads to lower volatility of firm value. Rationale for corporate risk management were conducted from the irrelevance conditions and concluded, higher debt capacity. (Miller and Modigliani, 1963), Sarewitz, Pielke, & keykhah, (2003) argued for a disconnect between event risk and outcome risk. The former being the probabilistic risk of an event occurring, while the latter reflects the risk of a certain outcome of an event occurring. They introduced six assertions that are fairly critical of how extreme events are modeled in risk analysis: a recurring pattern in these is that risks need to be viewed from multiple perceptive. Covering the cost of risk, they concluded, does not necessary depend on vulnerability reduction. Taken together, these theories, models and prepositions led to certain but not always explicitly recognized assumption about how managers should manage the corporation .Managerial motivation factors in the implementation of corporate risk management have been empirically investigated in a few studies with negative effect. (Faff and Nguyen 2002; Maccrimmon and Wehrung, 1990; Geczy et al. 1997) notably positive evidence was found by Tufano (1996). Agency theory provides strong for hedging as a response to mismatch between managerial incentives and shareholders interest. In certain industries especially the oil and gas industry, consumer trust in the company being able to continue offering its products in future which can substantially contribute to company value. However the value this implicit claim is highly sensitive to expected costs of financial distress and bankruptcy since corporate risk management

practices lead to decrease in these expected costs. Many of the reasons listed in financial management textbooks for undertaking risks management are informed by potential conflict of interest among the stakeholders, managers and creditors; conflict that were noted by Berle and Means in the 1930's. Therefore stakeholder's theory provides a new insight into possible rationale for risk management. Hall (1997) developed a Risk Management Map to help chart a course for increasing the capability to manage software risk. The Management Map contains five evolutionary stages of risk management capability, defined as:

1) **Problem Stage:** Describes circumstances when risk identification is not seen as positive existing problems.

2) **Mitigation Stage:** Details a shift from crisis management to risk management.

3) **Prevention Stage:** Discusses the shift of risk management as solely a manager's activity to risk management as a team activity.

4) **Anticipation Stage:** Describes the shift from subjective to quantitative risk management, through the use of measures to anticipate predictable risks, that is characterized by the use of metrics to anticipate failures and predict future events.

5) **Opportunity Stage:** This represents a positive vision of risk management that is used to innovate and shape the future. Risks are perceived as an opportunity to save money and do better than planned. Risk, like quality, is everyone's responsibility. A continuous process of identifying, communicating and resolving risks in an open and non-threatening environment is used. Administration that some things are not known are acceptable and allowances are made for their existence using a best-case, worst-case scenario.

Health and Safety in the Oil and Gas Industry. Originally the oil and gas industry is one of the riskiest industries when it comes to health and safety of its employees. Interruption in oil production caused by fires and accidents easily lead to huge economic losses and potential hazards to humans and environments. Shrivastava, (1995) reviews the switch from the industrial to postindustrial revolution from a risk perspective. He identifies a change in understanding that production necessarily implies risk. Risk has also proven not to be merely a technical issue but to have a distinct social profile. It has become a functional equivalent of power. Shrivastava clarifies the disregard management paradigms generally have for ecology. He proposes two alternatives, industrial ecosystems and eco centric management. The first considers harmful by-products of operations as potential useful input products of other production processes, while the second focuses on better aligning an organization with its natural environment. Markussen dated several effects on employees' Health that a geological survey can produce. He concluded oil and gas production causes chemicals and physical agent exposure, specifically on drilling mud; petroleum products; treatment chemical; radioactive sources. Markussen recommended that all risks must be.

Identified and managed through wisely incorporated resources in order for quality operation to be long lasting. Verma, Johnson and Maclean (2000) undertook research on the benzene and total hydrogen exposures in the upstream petroleum oil and gas industry and formed several safety concerns. The study was based on the Canadian oil and gas industry and total of 1547 air samples taken by oil companies in various sectors were evaluated. The outcome of the research can be generalized for the whole oil and gas industry around the world. For instance, it was discovered that the percentage of samples are over the occupational exposure limit (OEL) of 3.2 mg/mz or one part per million for benzene for personal long-term samples range from 0 to 0.7% in the different sector, and area long-term samples range from 0 to 13%. The findings assist to establish a precaution to the global oil and gas industry that certain operations such as glycol dehydrators should be carefully monitored and there should also be-based monitoring program along with the traditional long-and short-term personal.

Conclusions

The objective of the research was to identify major risks confronting oil refinery. To examine if oil refinery incorporates risk management in their strategic plan and to also identify the challenges they face in the implementation of risk management. After computing and decomposing Risk indicator, it became clear that the most crucial Risks which the refinery is still battling with are foreign exchange exposure resulting in huge debt to the Refinery.

References

1. Holt, A. and H. Andrews,(1993) Principles of Health and Safety at Work, London, IOSH Publishing.
2. Hansson, S. O. (2004) "Fallacies of Risk". Journal of Risk Research, Vol.7,No.3, April 2004, pp. 353-360.
3. Zimmerman, R. "A Process Framework for Risk Communication" Journal of Science, Technology & human Values, Vol. 12, No. 3/4 . Summer- Autumn pp 131-137.
4. Covello, V. and J. Mumpower, "Risk Analysis and Risk Management". An Historical Perspective. Risk Analysis, Mclean, VA: Vol,5, No. 2 , pp. 103-119
5. Keykhah, M. R., Pielke and D., Sarewitz, (2003)"Vulnerability and Risk": Some Thoughts from Political and Policy perspective, Risk Analysis, Mclean, VA, Vol. 23, No. 4.
6. Narco B. W.(2006), Journal of Applied Corporate Finance, volume 18.
7. Petts, J.,(1998) Risk management and communication: decision-making and risk Safety , Reliability and Risk Management, An Integrated Approach.

UDK 338.65

**AN IMPROVED PORTFOLIO OPTIMIZATION MODEL
FOR OIL AND GAS INVESTMENT SELECTION**

M. Wagenknecht

University of Applied Sciences Gorlitz/Zittau

email:m.wagenknecht@hs.zigr.de

Abstract: For oil company decision-makers, the principal concern is how to allocate their limited resources into the most valuable opportunities. Recently a new management philosophy, “Beyond NPV”, has received more and more international attention. Economists and senior executives are seeking effective alternative analysis approaches for traditional technical and economic evaluation methods. The improved portfolio optimization model presented in this article represents an applicable technique beyond NPV for doing capital budgeting. In this proposed model, not only can oil company executives achieve trade-offs between returns and risks to their risk tolerance, but they can also employ an “operational premium” to distinguish their ability to improve the performance of the underlying projects. A simulation study based on 19 overseas upstream assets owned by a large oil company in China is conducted to compare optimized utility with non-optimized utility. The simulation results show that the petroleum optimization model including “operational premium” is more in line with the rational investors’ demand.

The prominent question for decision-makers in petroleum companies is how to allocate their capital reasonably to the most valuable investment opportunities as to maximize their utility under a certain budget. Many companies employ Net Present Value (NPV) to evaluate Exploration and Production (E & P) projects to empower better investment decisions. But the optimal selection of one single project may not be the optimal allocation that can realize the maximum return with the minimum risk for the company as a whole. Despite NPV remaining a critical criterion for most capital allocating process, difficulties arise within NPV analysis when justifying projects with longer-term, huge hidden internal costs and investors’ various risk appetites. For investment decisions, risk and economic benefit are equally important. The volatilities of oil price, capital expense (Capex) and operating expense (Opex) would compound the complexity of upstream project selection. Therefore, petroleum company executives are moving on from deterministic NPV analysis to “beyond NPV” in their business planning analysis.

“Beyond NPV” was formally emphasized by petroleum economists from SPE in 2012. Within the concept of “Beyond NPV”, the integration of key performance indicators and uncertainties is strongly emphasized. Those uncertainties, rising from issues, and risk preferences of decision-makers, provide significant growth contribution to investment risks to meet sustainable development criteria, the industry need to adopt a broader range of valuation approaches besides NPV analysis. One of those alternative approaches is to employ the portfolio optimization method in terms of return to risk.

Portfolio theory was firstly put forward by Markowitz (1952). The portfolio theory proposes that a portfolio can be characterized by two indicators: the expected return of the portfolio and the variance of the expected return. The target of portfolio optimization is to minimize the variance for a given expected return or maximize the expected return for a given risk (Markowitz, 1952). This theory assumes a perfect market and that the investor's utility function of portfolio return is quadratic. Using variance as an indicator of risk can penalize both negative deviation and positive deviation from average. Markowitz revised the optimization model and proposed two new portfolio risk indicators: the below-mean semi variance and the below-target semi variance (Markowitz, 1959). Markowitz portfolio theory is supported by Fisher's separation theorem. The Fisher separation theorem proposes that the security portfolio optimization model doesn't need to include individual risk preference because of the underlying hypothesis of risk-free and identical borrowing-lending interest rates that investors can take advantage of frictionless transactions to achieve the optimal state (Fisher, 1906; Tobin, 2005). Thus, the target of "expected return maximization" becomes equivalent to the target of "expected utility maximization" if we ignore investors' risk preferences and the forms of their utility functions. Therefore, the portfolio optimization theory proposed by Markowitz (1952) uses "expected return maximization" instead of "expected utility maximization". Many industry sectors, such as aerospace, cogeneration and electricity generation, have employed the portfolio selection approach as an integral part of strategic planning to reduce exposure to fossil fuel price fluctuation. Since investments in the exploitation of hydrocarbons involve a high degree of risk as the value of candidate projects can be of very different nature and scope and fluctuate dramatically with the key value drivers, petroleum companies are constantly faced with investment decisions in multiple projects. Although literature has shown that the mean-variance method is the simplest and most effective approach available for asset selection.

The application of modern portfolio theory in petroleum industry stagnates in China, technically due to the lack of reliable and adequate data on comparable candidate projects. Another vital concern in the application of modern portfolio theory in the petroleum industry will be the difference between the oil industry and the securities market, manifesting market characteristics, time periods and the effect of budget.

Considering these differences mentioned above, there are two main challenges that call for further theoretical evidence for its practical use: The first notable challenge is that the market of O & G asset merger and acquisition is frictional. We the risk-free security.

Under the premise of no arbitrage and a ubiquitously risk-averse policy among oil and gas industry decision-makers, the principle of "Expected Utility-Variance" is more fitted in the petroleum market than the "Expected Return-Variance" principle.

Capital budgeters and operational premium.

Oil company executives who make investment and Project selection decisions are not like individual investors in the stock market. They are allocating capital to the best projects. Not only do executives care about the assessment and evaluation results

given by professional investment advisors, such as Goldman Sachs and Morgan Stanley, but they also want to develop insights into the most operational potential among these candidate E & P projects because projects with operational potential can provide significant growth contribution to the projects' underlying value. To distinguish oil company executives from security investors, we call the latter "professional investors", and the former "capital budgeters", who can create added value by using their own management and control systems. We name the added value part "operational premium". Based on research into operating behaviors of oil companies, we find that the degree of operational premium is mainly affected by two factors: one is the degree of investor's control ability on the project, namely, ownership interest. Measurement of operating efficiency can be considered from many aspects, including the input-output ratio, social status, staff development, social welfare contribution and R&D reserves. The most easily quantifiable factor is input-output ratio the return on investment ratio a project will get.

Ownership interest

In Markowitz's portfolio theory, return on investment is an exogenous variable and investors are all price takers, so the ownership proportion of each asset will not impact the underlying yields. This theory is reasonable for most professional investors. But in the case of capital budgeters, like international oil companies, the ownership interest Percentage will impact the operating efficiency to different degrees. Generally speaking, the greater proportion the investor's equity account for in an oil & gas asset, the closer the asset's output function will get to that under the investor's full control.

References

1. Arnesano M, Carlucci A P and Laforgia D. Extension of portfolio theory application to energy planning problem—The Italian case. *Energy*. 2012. 39(1): 112–124 CrossRef Google Scholar
2. Ball B C and Savage S L. Notes on exploration and production portfolio optimization. working paper. 1999. Available at: <http://archive.itejournal.informs.org/Vol1No2/Savage/Notes.pdf> Google Scholar
3. Cartwright G L. Application of Markowitz portfolio theory in the oil and gas industry. *Oil & Gas Financial Journal*. 1 September 2011. 1–13 Google Scholar

УДК 332.:330

ФІНАНСОВІ ТА ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГАЛУЗЕВИХ І РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

Г. Ф. Боднар

***Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: reg@nung.edu.ua***

Розвиток галузевої і регіональної суспільної системи базується на ключових показниках розвитку економіки. В залежності від регіонального

розміщення суспільної системи та соціального попиту визначаються пріоритетні галузі економічного розвитку суспільної системи.

Необхідність вдосконалення процесів управління галузевих та регіональних суспільних систем пов'язана з активним реформування економічних процесів в Україні. При цьому ключовим моментом удосконалення процесу державного управління соціально-економічним розвитком регіонів є проведення змін у процесах фіскальної політики та змін в управлінні фінансовими інструментами. Однією з важливих проблем сучасного етапу розвитку регіональних суспільних систем є низький рівень економічної активності, пов'язаний з низкою політичних, соціальних та правових аспектів. Вирішення цієї проблеми вимагає застосування інструментів державного регулювання та стимулювання, адже завданням держави є створення умов для зростання й розвитку національної економіки в цілому та регіональних суспільних систем зокрема. Державні методи впливу на розвиток суспільних систем повинні сприяти максимальному використанню регіональних ресурсів та одночасно забезпечувати міжрегіональну економічну інтеграцію. Для цього необхідно збалансувати вирішення завдань економічного вирівнювання розвитку регіонів шляхом використання інструментів фінансово-бюджетної політики. Звідси випливає необхідність впровадження механізму дотацій чи фіскальних преференцій для пріоритетних галузей економіки тієї чи іншої суспільної системи. Прикладом вдалого впровадження такого механізму для галузевих систем є запровадження в 2017 році системи державної дотації для сільськогосподарських виробників, яка передбачає виділення певного розміру коштів з бюджету виробникам сільськогосподарської продукції після повної сплати ними платежів до бюджету пропорційно до обсягів виробленої ними продукції. Ця система дотацій прийшла на зміну спеціальному режиму оподаткування податком на додану вартість і на думку автора є ефективнішим та прозорішим механізмом фіскального стимулювання розвитку галузі. Потужним важелем для уникнення диспропорцій і забезпечення збалансованості розвитку регіональних та галузевих суспільних систем є запровадження змін та підходів до формування та розподілу фінансових потоків між центром і регіонами, які реалізовані завдяки змінам до Бюджетного кодексу України у відповідності до норми Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України», прийнятого Верховною Радою України 02.03.2015 р. [1]. Запроваджений механізм фінансування регіональних суспільних систем докорінно відрізняється від існуючого до 1 січня 2017 р. Фінансове вирівнювання здійснюється на основі виключно двох податків: податку на прибуток підприємств і податку на доходи фізичних осіб для обласних бюджетів та податку на доходи фізичних осіб для бюджетів міст обласного значення, бюджетів районів, бюджетів об'єднаних територіальних громад. Вирівнювання здійснюється на основі величини індексу відносної податкоспроможності адміністративно – територіального утворення. У випадку, якщо індекс знаходиться в межах від 0,9 до 1 – вирівнювання не здійснюється. Якщо індекс нижчий нижнього значення, бюджету надається

базова дотація величиною 80% необхідної величини досягнення індексу 0,9. Реверсна дотація (вилучення) проводиться для бюджету, індекс відносної податкоспроможності якого вищий 1,1 у розмірі 50 % перевищення. Проведена таким чином реформа фінансування регіональних суспільних систем покликана стимулювати місцеві громади ефективніше наповнювати свої кошториси, переходити на самозабезпечення та ощадно планувати свої видатки. Місцеві податки дозволяють акумулювати у загальному фонді місцевих бюджетів у 2017 р. додаткового ресурсу до 25 млрд грн. В цілому ж, враховуючи нову систему міжбюджетних трансфертів, додатковий ресурс місцевих бюджетів лише в поточному році складе близько 45 млрд грн. [2].

Ще одним потужним фінансовим інструментом для забезпечення розвитку регіональних та галузевих соціальних систем є залучення інвестицій на основі створення загального сприятливого інвестиційного клімату для всіх видів капіталів. На фоні припинення державного інвестування багатьох сфер економіки та регіональних систем, для я залучення приватних, в тому числі іноземних інвестицій, необхідно визначити рівень потреб регіону в інвестиціях, пріоритети інвестування у критичних структуроформуючих галузях економічної діяльності, які спроможні дати поштовх інтенсифікації соціально-економічного розвитку регіону чи галузі, особливості відтворювальних процесів та ефективність можливих витрат у довгостроковому періоді. Для сприяння цьому процесу необхідне паритетне поєднання прямих та портфельних інвестицій в економіку регіону чи галузі, що враховує як інтереси самого підприємства, так і регіону в цілому; стимулювання інвестиційної діяльності за рахунок власних коштів підприємств; податкове стимулювання процесу реінвестування в економіку регіону; залучення коштів банківської системи та заощаджень населення. Для мобілізації інвестицій дуже важливо залучити в інвестиційний процес кошти населення з метою вирішення основних завдань соціального розвитку регіону. Одним з важливих механізмів реалізації інвестицій в галузеві та регіональні економічні системи є створення державно-приватних партнерств. Згідно з концесійною угодою приватний партнер отримує ексклюзивні права від держави на експлуатацію, обслуговування, інвестування та отримання прибутків від державного активу. За це він виплачує державі або фіксовану суму, або відсоток від прибутків чи вартості активів.

Основною перевагою механізму є те, що він дозволяє окремим державним активам, для яких приватизація є економічно чи стратегічно суперечливим рішенням, розвиватися та ефективно функціонувати. [3].

Таким чином, фінансові та податкові механізми є важливими інструментами управління розвитком галузевих та регіональних соціальних систем, зокрема економічною, науковою та іншими сферами їх діяльності. Будучи важливими елементами системи управління, вони сприяють забезпеченню його збалансованості та оптимальності та є важливою гарантією умов економічного зростання галузей та регіонів. Розміри і порядок утворення як централізованого державного грошового фонду так і на регіональному рівні в сукупності з напрямками і методами використання цих коштів, справедливо

вибудована система державних дотацій та фіскальних преференцій, ефективно залучення інвестицій шляхом створення державно-приватних партнерств покликані забезпечити умови для стрімкого та гармонійного розвитку галузевих та регіональних суспільних систем.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України : Закон України №212-19 від 02.03.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/212-19>
2. Реформа міжбюджетних відносин дозволить збільшити доходи місцевих бюджетів у кілька разів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247843254&cat_id=24
3. Продати не можна залишити: що робити зі стратегічними держактивами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2017/09/6/628742>

УДК 330.322.5

ЧИСТА ВАРТІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ ВИГІД ТА ВИТРАТ ЯК КРИТЕРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

У. Я. Витвицька

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
E-mail: igorandriyolegroman@gmail.com*

Розвиток методичних підходів до оцінювання ефективності інвестиційно-інноваційних проектів є важливим завданням інвестиційного аналізу, вирішення якого дасть змогу забезпечити більш коректне врахування фактора часу та максимальне врахування можливих економічних вигід та витрат, що супроводжують інноваційно-інвестиційну діяльність.

У якості критерію оцінювання ефективності інноваційно-інвестиційних проектів пропонуємо використовувати чисту вартість економічних вигід та витрат, представлену моделлю [1, с. 92-98]:

$$NVBC = \left[\sum_{i=1}^n \sum_{t_i=t_{ni}}^{PP} \frac{(NP_{t_i} + A_{t_i} + E_{t_i})}{(1+r)^{t_{PPi}}} + \sum_{i=1}^n \sum_{t_i=PP+1}^{T_{ei}} \frac{(NP_{t_i} + NP_{H_{t_i}}(1+r_{\delta})^{T_{ei}-t_{ei}} + A_{t_i} + E_{t_i})}{(1+r_n)^{t_{ei}}} \right] k_n k_H - \left[\sum_{t_{\delta}=0}^{T_{\delta}} I_{t_{\delta}} (1+r_{\delta})^{T_{\delta}-t_{\delta}} + \sum_{t_i=t_{ni}}^{T_e} \frac{I_{t_e}}{(1+r_{\delta})^{t_e}} \right], \quad (1)$$

де $NVBC$ – чиста вартість економічних вигід та витрат від реалізації інвестиційного проекту за період його життєвого циклу;

NP_{t_i} – чистий прибуток для i -го бізнес-процесу (виду господарської діяльності) внаслідок реалізації інноваційно-інвестиційного проекту за період t_i ;

NPp_{t_i} – чистий розподілений прибуток для i -го бізнес-процесу (виду господарської діяльності) внаслідок реалізації інноваційно-інвестиційного проекту за період t_i ;

NPn_{t_i} – чистий нерозподілений прибуток для i -го бізнес-процесу (виду господарської діяльності) внаслідок реалізації інноваційно-інвестиційного проекту за період t_i ;

A_{t_i} – амортизаційні відрахування у процесі функціонування i -го бізнес-процесу за період t_i ;

E_{t_i} – величина i -го виду економічної вигоди, що виникає у різних сферах господарської діяльності підприємств внаслідок реалізації інноваційно-інвестиційного проекту (наприклад, збільшення обсягів виробництва, зменшення потреби у оборотних засобах, прискорення реалізації продукції (робіт, послуг), удосконалення системи розрахунків, скорочення чисельності працюючих, зменшення норм витрат матеріальних ресурсів, скорочення потреби у допоміжному обладнанні тощо), які були до і матимуть місце після реалізації проекту в кінці періоду t_i . При визначенні величини можливих видів економічних вигід, які виникають у суб'єктів господарювання, доцільно скористатись методичними підходами до розрахунків ефективності заходів технічного, технологічного, організаційного характеру, описаними у науковій монографії О. Мендрула та В. Ларцева [2, с. 145-149];

I_{t_o} – інвестиційні витрати інноваційно-інвестиційного проекту у період будівництва в t -му році;

I_{t_e} – інвестиційні витрати інноваційно-інвестиційного проекту у період експлуатації в t -му році;

k_n , k_n – відповідно підвищувальний або понижувальний коригувальні коефіцієнти екстернальних результатів, що можуть виникати у третіх осіб, які не є безпосередніми учасниками інноваційно-інвестиційних проектів, внаслідок зменшення або росту деструктивних впливів на довкілля, поліпшення чи погіршення соціальних умов і т. п. Ці коефіцієнти можуть бути визначені за даними, наведеними у роботі [3, с. 95-97];

r_o – базова норма доходу, яка визначається як середня норма доходу по валютних депозитних вкладах у системних банках України на момент оцінювання;

r_n – ставка дисконту, що враховує виключно ризики інвестування у даний проект, підприємство чи галузь;

r – повна ставка дисконту, яка враховує ризики інвестування у даний проект та ризики замороження інвестиційних ресурсів унаслідок можливості альтернативного вкладення капіталу ($r = r_o + r_n$);

n – кількість бізнес-процесів та видів економічних вигід, які виникають у різних сферах господарської діяльності підприємств внаслідок реалізації інноваційно-інвестиційних проектів;

t_o – поточний рік здійснення інвестиційних витрат (будівництва);

t_{n_i} – рік початку одержання грошових потоків та економічних вигод i -го бізнес-процесу;

t_{PP_i} – поточний рік одержання грошових потоків та економічних вигод у період окупності i -го бізнес-процесу, який змінюється в межах $t_i = t_{n_i} = 1, 2, \dots, PP_i$;

t_{e_i} – поточний рік одержання грошових потоків та економічних вигод i -го бізнес-процесу в постокупний період, який змінюється в межах $t_i = PP_i + 1, 2, 3, \dots, Te_i$;

T_0 – кількість періодів, протягом яких буде здійснюватися вкладення інвестицій до початку введення об'єкта в експлуатацію;

PP – період окупності інвестиційного проекту, в роках;

Te_i – рік закінчення отримання корисних результатів від i -го бізнес-процесу.

При виборі кращого із множини можливих інноваційно-інвестиційних проектів слід обирати той, реалізація якого забезпечуватиме максимальне значення чистої вартості економічних вигід та витрат $NVBC$.

Особливості здійснення інвестиційних витрат, формування грошових потоків, врахування фактора часу та їх обчислення висвітлено у праці [1, с. 92-98].

Отже, запропонована модель оцінювання ефективності інвестицій на основі чистої вартості економічних вигід та витрат поєднує у собі елементи методу окупності та методів диференційованого врахування впливу фактора часу на різних етапах життєвого циклу інноваційно-інвестиційних проектів.

Подальші дослідження будуть спрямовані на удосконалення методичних підходів до визначення та обґрунтування численних параметрів, які входять у запропоновану модель.

Список використаних джерел:

1. Витвицька У. Я. Розвиток методологічних засад оцінювання ефективності інвестицій / У. Я. Витвицька // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2016. – Том 26. – № 1. – С.92-98. – ISSN 1993-0259.

2. Мендрул А. Г. Оценка стоимости нематериальных активов / А. Г. Мендрул, В. С. Ларцев. – К: ООО «Полиграф-Информ», 2004. – 264 с.

3. Мельник Л. Г. Врахування екстернальних ефектів в управлінні розвитком продуктивних сил України. / Л. Г. Мельник, І. Б. Дегтярова // Розвиток продуктивних сил України: від В. І. Вернадського до сьогодення: матеріали міжнар. наук. конф. (Київ, 20 березня 2009 р.). – У трьох частинах / РВПС України. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – Ч. 1. – С. 95 – 97.

УДК 336.563

ПРО ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КРАУДФАНДИНГУ ДЛЯ ВИКОНАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЖИТЛОВИХ ПРОГРАМ

І. М. Данилюк-Черних

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: cheryfam@gmail.com*

Інноваційні форми фінансування проектів соціально-економічного розвитку починають створювати істотну конкуренцію традиційним формам залучення фінансових коштів, таким як банківські кредити, державні позики чи емісія цінних паперів.

У різних видів громад та їх об'єднань з'являється розуміння, що найшвидший і найефективніший спосіб вирішити проблеми з пошуком ресурсів для власного розвитку – це не пошук дешевих кредитних ресурсів чи лобювання інтересів у влади, а самофінансування. У зв'язку з цим доцільним є дослідити сутність та можливості одного з таких інноваційних фінансових інструментів – краудфандингу. Тенденції на ринках фінансових ресурсів свідчать про те, що використання сучасних інформаційних технологій перетворює краудфандинг на дієвий інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку в різних сферах життя суспільства [1].

Краудфандинг визначають як «фінансування з миру по нитці», «соціальний банк», «колективний гаманець». Незважаючи на те, що термін з'явився порівняно недавно ідея народного, колективного фінансування зовсім не нова: споконвіку люди збирали гроші на різні значні проекти. Краудфандинг (від англ. crowdfunding) є способом колективного фінансування проектів, при якому гроші на створення нового продукту надходять від його кінцевих споживачів.

Отже, краудфандинг - це модель фінансування соціальних і громадських ініціатив (проектів), що заснована на ідеї спільного інвестування – коли проект підтримує велика кількість людей, найчастіше через інтернет. Для прикладу, одним з проектів розміщених на краудфандинговій платформі «Спільнокошт» є «Урбаністична резиденція у Чернівцях»: «це трансформація міського простору + культурна дипломатія + залучення громади + інтерпретація історичної спадщини + отримання кейсів роботи з містом» [2]. Проект передбачає трансформацію трьох міських просторів, переосмислення історичної спадщини через мистецтво та залучення громади до творення міста.

Порівняно з фінансовими посередниками, краудфандинг характеризується більшою гнучкістю й може містити експерименти за напрямками діяльності та проектами. Проекти краудфандингу мають такі переваги, як швидкість виділення коштів (термін збору коштів чітко визначений), прозорість інформації щодо проекту, підзвітність і відповідальність перед спільнотою. По-друге, використання краудсорсингових технологій дозволяє виробляти і комерційні блага, і так звані локальні суспільні блага, виробленням яких у

значних обсягах традиційно займалася лише держава. Зокрема, це проекти локального благоустрою, допомога певним соціальним категоріям населення тощо.

В Україні було б доцільно створити краудфандингову платформу для фінансування програм соціально-економічного розвитку регіонів, оскільки жителі кожного регіону зацікавлені у його розвитку й матимуть можливість зробити власний внесок на користь його розвитку [3].

Населення може робити внески в проекти соціально-економічного розвитку, який будуть реалізовувати відповідні місцеві або уповноважені органи чи проектні групи. Відповідно до цього, існує й зворотній зв'язок, оскільки в кінцевому результаті саме громада отримає певне благо для свого регіону. Проекти можуть виноситися на розгляд населення за допомогою мережі Інтернет. Відповідно, будуть обиратися найкращі проекти для фінансування (модернізація навчальних закладів, оновлення бази медичних закладів, будівництва та реконструкції об'єктів дорожньо-транспортної інфраструктури, модернізація багатоквартирних житлових будинків тощо).

Розглянемо фінансування однієї з актуальних соціально-жирових програм міста Івано-Франківська – програми модернізації багатоквартирних житлових будинків міста Івано-Франківська на 2016-2020 роки, згідно якої передбачено співфінансування з міського бюджету капітальних та поточних ремонтів житлових будинків. Фінансування програми здійснюється шляхом поєднання бюджетних та приватних інвестицій. Джерелами фінансування є [4], зокрема :

- кошти міського бюджету, виділені через відповідних розпорядників;
- власні кошти управителів житлового фонду комунальної власності;
- кошти пайової участі забудівників;
- кошти співвласників та наймачів об'єктів житлового фонду (квартир, кімнат в гуртожитку та нежитлових приміщень);
- спонсорські кошти та інші джерела.

Кошти співвласників квартир та квартиронаймачів залучаються, як правило, на умовах співфінансування з іншими інвесторами, в порядку, передбаченому для співфінансування поточних та капітальних ремонтів житлового фонду.

Програма економічного і соціального розвитку міста Івано-Франківська на 2017 рік [5] за напрямом «Житлово-комунальне господарство та житлова політика» містить наступні показники фінансування модернізації багатоквартирних житлових будинків у 2017 році (табл.1).

За даними про виконання Програми економічного і соціального розвитку міста Івано-Франківська за I півріччя 2017 року [6] станом на 1 липня поточного року у підпорядкуванні КП "Муниципальна інвестиційна управляюча компанія" знаходиться 650 багатоквартирних будинків. Загальна сума виконаних ремонтів – понад 5 мільйонів. З них 893 тисячі – поточний ремонт та понад 4 млн – роботи з капітального ремонту. Усі роботи виконувалися на умовах співфінансування та дольової участі мешканців. Принцип співфінансування та дольової участі мешканців ілюструє можливість

використовувати краудфандинг як спосіб колективного фінансування проєктів, при якому гроші на реалізацію надходять від його кінцевих споживачів.

Таблиця 1

Модернізація багатоквартирних житлових будинків у 2017 році

Назва заходу	Фінансування, тис.грн.
1. Будинкові трубопровідні мережі	5 000
2. Будинкові електромережі	3 700
3. Конструктивні елементи (ремонт дахів, фасадів, димовентиляційних систем тощо)	7 000
4. Ліфтове господарство (технічне обслуговування, заміна/ модернізація ліфтів)	4 000
5. Теплова модернізація будинків (заміна вікон на сходових, утеплення стінових панелей тощо)	8 500
Разом за програмою	28 200

Висновки. Створення краудфандингової платформи для фінансування програм соціально-економічного розвитку регіонів є доцільним та актуальним.

На сьогодні місцеві громади роблять перші кроки у використанні краудсорсингу і краудфандингу для фінансування проєктів соціально-економічного розвитку. Завдяки інноваційним характеристикам краудфандинг має всі підстави стати в найближчому майбутньому повноцінним гравцем на ринку фінансових ресурсів, потіснивши в конкурентній боротьбі банки та інших фінансових посередників. Крім того, має місце безпосередня свідома участь населення у розв'язанні пріоритетних проблем розвитку регіону зокрема та держави загалом.

Список використаних джерел:

1. Петрушенко Ю. М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проєктів соціально-економічного розвитку. – Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – №1 – С.172-182.

2. Спільнокошт – краудфандинг в Україні. – [Електронний ресурс]. Велика Ідея. – Режим доступу: <https://biggggidea.com>

3. Марченко О. С. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види. /О. С. Марченко// Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – Х. : Право, 2013. – № 4 (15). – с. 26 – 35.

4. Програма модернізації багатоквартирних житлових будинків міста Івано-Франківська на 2016-2020 роки. – [Електронний ресурс]. Нормативні акти Івано-Франківської міської ради. – Режим доступу: <http://www.namvk.if.ua/rishses/page/2>

5. Програма економічного і соціального розвитку міста Івано-Франківська на 2017 рік. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.mrada.if.ua/images/proekky_rishenj/9_sesia/30.pdf

6. Інформація про виконання Програми економічного і соціального розвитку міста Івано-Франківська за I півріччя 2017 року. – [Електронний ресурс]. Івано-Франківськ. Офіційний сайт міста. – Режим доступу: <http://www.mvk.if.ua/mvkprog/44959>

УДК 330.342.146(477)

СОЦІАЛЬНА СФЕРА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

О. Р. Західна

к.е.н., доцент кафедри державних та місцевих фінансів

e-mail: oksana.zaxidna@gmail.com

О. С. Щур-Живко

магістрант факультету управління фінансами та бізнесу

e-mail: oksy.shchur@ukr.net

М. В. Спалиляк

магістрант факультету управління фінансами та бізнесу

Львівський національний університет імені Івана Франка

Соціальна сфера — одна з найважливіших сфер життя суспільства і в багатьох розвинених країнах світу є лідером за місцем у валовому внутрішньому продукті. Виробляючи послуги, вона є основним джерелом соціального і науково-технічного прогресу, створення нематеріальних благ, сприяє гармонійному розвитку особистості, а також є важливим чинником інтегрування України у світовий економічний простір, оскільки впливає практично на всі показники розвитку економіки та підвищення добробуту життя населення.

Зважаючи на це, Україна, як і більшість держав у світі обрала соціальну спрямованість економіки. Твердження в Конституції, про те що, Україна є демократичною, соціальною та правовою державою, підтверджує той факт, що соціальна функція проголошена пріоритетною функцією держави. Саме тому, постає питання щодо ефективності її виконання, яка передбачає забезпечення високих стандартів рівня та якості життя громадян [1].

У великому економічному словнику соціальна сфера представлена як сукупність галузей, організацій підприємств, які безпосередньо пов'язані та визначають спосіб та рівень життя людей, їх добробут, споживання.

Значну увагу питанню функціонування соціальної сфери приділяють наступні науковці: В. І. Куценко, Л. Богущ, І. Опалева, Д. В. Полозенко, С. М. Гринецька, І. Кінаш та інші.

Вклад вчених у вивченні актуальних питань функціонування соціальної сфери є вагомим, але при цьому, слід звернути увагу на об'єктивну необхідність подальшого дослідження питань, що стосуються розвитку соціальної сфери у контексті євроінтеграційних процесів, оскільки нині Україна

за економічними показниками значно відстає від країн, членів Європейського Союзу [2].

Слід зазначити, що ефективний розвиток вітчизняної соціальної сфери ускладнюється діями таких чинників: відсутністю чітких стратегічних пріоритетів соціальної політики, недостатнім рівнем фінансування, слабкою соціальною спрямованістю бюджетної політики, глибоким соціальним розшаруванням та високою поляризацією доходів, недієздатністю трансфертної політики держави, значним погіршенням демографічних характеристик населення, погіршенням умов життя.

Проблемою також є неефективність видатків спрямованих на фінансування соціальної сфери. Наприклад частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення в Україні станом на 2016 рік склала понад 33 % Зведеного бюджету, що становить майже 11 % від ВВП. Другим за вагомістю напрямом у витрачанні державних коштів у соціальній сфері є освіта. Частка видатків на освіту станом на 2016 рік склала 13,7%, на охорону здоров'я – 7,1% [3].

Видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення, освіту, охорону здоров'я та з урахуванням міжбюджетних трансферів у цих сферах складають понад 50% Державного бюджету на 2017 рік. Найбільший приріст отримали бюджетні програми: на пенсійне забезпечення, на виплату субсидій населенню на оплату ЖКП, на соціальні виплати.

Проте такі великі суми витрат жодним чином не означають гідний рівень життя людей, які потребують соціальної підтримки від держави.

Наприклад, в середньому у 18 розвинутих країнах світу частка соціальних видатків у ВВП дорівнює приблизно 25 %, в тому числі в США – 21 %, а в Японії – близько 18 %. З 13 європейських країн Греція і Швейцарія відстають від середнього рівня, а 11 інших випереджають цей рівень [4].

Про неефективність державної політики щодо населення України свідчить і той факт, що за даними ПРООН, майже чверть населення України (24,5 %) перебуває за межею бідності, кожна третя (32,6 %) сім'я з дітьми є бідною і кожен п'ятий (20 %) працюючий є бідним. За словами Прем'єр-міністра Володимира Гройсмана, лише 25 % людей, які отримують соціальну допомогу від держави, дійсно її потребують [5].

З метою зниження в Україні масштабу бідності у березні 2016 року Урядом схвалено Стратегію подолання бідності на період до 2020 року. Зокрема, до кінця 2017 року передбачається здійснити комплекс заходів, спрямованих, насамперед, на: підвищення розмірів державних соціальних гарантій, грошових доходів від трудової діяльності, залучення громадян до ринку праці, забезпечення надання адресної допомоги та підвищення ефективності програм соціальної підтримки, підвищення рівня доступності населення до соціальних послуг незалежно від місця проживання.

Важливою подією в державній політиці розвитку соціальної сфери також стала ратифікація Україною 16 березня 2016 року Конвенції МОП про мінімальні норми соціального забезпечення № 102, що зобов'язує нашу державу виконувати встановлені вимоги у сфері соціального забезпечення і

щорічно звітувати про це. Крім того, важливими міжнародними документами, які Україна ратифікувала і відповідно до норм яких несе зобов'язання, є: конвенції Міжнародної організації праці; конвенції ООН про права дитини та права осіб з інвалідністю. У всіх цих документах є вагомі елементи, які стосуються зобов'язань держави у сфері соціального захисту і соціального забезпечення.

Завдяки позитивним зрушенням у реформуванні соціальної сфери Україна посіла 64 позицію в рівні соціального розвитку, зі 128 країн які досліджувались, за результатами американського рейтингу Social Progress Imperative.

Серед країн СНД Україна поступилася тільки Вірменії (59), яка за рік продемонструвала значний прогрес; на третьому місці Білорусь (65); на четвертому – Росія, яка так само, як і Вірменія, показала суттєвий прогрес. Остання сходинка серед країн СНД дісталася Таджикистану (92).

Серед критеріїв відзначали умови життя та захист прав людини, доступ до технологій, якість медицини і освіти, свободу слова й вибору, толерантність, санітарний стан докільця. Показово, що перше місце рейтингу зайняла Данія, яка характеризується значним рівнем впливу профспілкових організацій на процес управління державою.

Зокрема, позитивно на позицію України в рейтингу вплинуло виборене Федерацією профспілок України підвищення мінімальної заробітної плати до 3200 гривень, проте, такий рівень залишається дуже низьким, оскільки становить лише 44% від рівня середньої заробітної плати, яка станом на червень 2017 р. склала близько 7200 грн. (рекомендації МОП – не менше 50%, у країнах ЄС – 60%).

Для прикладу, мінімальна заробітна плата в Данії не визначена законодавством, а встановлюється угодою між профспілкою і роботодавцями. 60% громадян отримують середню зарплату, еквівалентну близько 100 000 гривень, останні 40% – більшу. Це один з найвищих показників у Європі [6].

Враховуючи курс України на євроінтеграцію, доцільно адаптувати певний досвід європейських країн з метою ефективного розвитку соціальної сфери, а саме: створення умов макроекономічної стабілізації, розробка напрямів щодо забезпечення соціальної орієнтації економіки, гармонізація соціальної і бюджетної політики, використання показників людського розвитку як індикаторів соціального ефекту державних програм. Впровадження у соціальну сферу європейських стандартів забезпечить високий рівень якості життя населення та відтворення людського капіталу.

Список використаних джерел:

1. Ситар Л.Й., Скриньковський Р.М. Сучасний стан та проблеми розвитку соціальної сфери України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3954>

2. Пігуль Н.Г., Люта О.В. Розвиток соціальної сфери України в умовах євроінтеграційних процесів // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1502/15lovrrss.pdf>

3. Н.І. Яресько. Структура видатків зведеного бюджету-2016 // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/document/BD-15.12.2015.pdf>

4. Швайко М.Л. Зарубіжний досвід бюджетного фінансування соціальної сфери та можливості його використання в Україні // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/55328/5/Shvaiko_Zarubizhnyi_dosvid.pdf.

5. Онуфрик М.С. Соціальна політика в Україні впродовж 25 років: стан, виклики і перспективи// [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kennankyiv.org/wp-content/uploads/2016/12/Onufryk.pdf>

6. Розвиток соціальної сфери – розвиток України /ФПУ news // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fpunews.org/rozvitok-sotsialnoyi-sferi-rozvitok-ukrayini/>

УДК 338.46:336.71

ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ СУПЕРМАРКЕТІВ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В. В. Костецький

Тернопільський національний економічний університет

e-mail: kvv.scales@gmail.com

Створення ефективного фінансового сектора економіки вимагає певного набору інституцій. Проблеми, з якими стикається сьогодні Україна в умовах утвердження ринкових взаємовідносин, виявили значну роль саме інституційних чинників у функціонуванні економіки. Ринкові механізми не можуть працювати ефективно в неадекватному інституційному середовищі, тому за трансформації фінансового сектора економіки України велика увага має бути приділена створенню відповідної інституційної організації.

Інституційну структуру фінансового ринку можна визначити як систему фінансових інститутів, яка регулює структуровані в часі та просторі відносини між економічними агентами, пов'язані з обміном прав власності на фінансові ресурси, а також забезпечує трансформацію якісних характеристик грошових потоків та перерозподіл фінансових ресурсів у межах економічної системи [1, с. 98]. У кожній країні з розвиненою ринковою економікою існує розгалужена мережа фінансових посередників. В Україні протягом останніх років спостерігається швидке зростання таких інституцій, на які покладається одне із важливих завдань державної інвестиційної політики – створення сприятливого середовища для нагромадження фінансових ресурсів суб'єктами економіки і забезпечення функціонування ефективного механізму їх трансформації в інвестиції. Їхня роль дедалі більше зростає, оскільки вони беруть на себе фінансові ризики підприємницької діяльності.

Реформування економічних відносин і трансформаційні процеси в економіці України активізували розвиток фінансового посередництва як

неминучого процесу, що забезпечує формування ринкової економіки, її ефективність. Тому проблеми ефективного функціонування фінансових посередників є на сьогодні актуальними питаннями, які повинні знаходитися в площині наукових досліджень.

Глобалізація є всеосяжним феноменом сучасної світової економіки. Сьогодні у галузі фінансів процеси глобалізації просунулися набагато далі, ніж в інших сферах суспільного життя. Фінансова глобалізація набула ознак складного та розвиненого процесу, який: по-перше, є результатом поглиблення фінансових зв'язків країни, лібералізації цін та інвестиційних потоків, створення глобальних транснаціональних фінансових груп, а, по-друге, проявляється в інтеграції фінансових інститутів у глобальну фінансову систему, в розповсюдженні фінансових інновацій, що призводять до зміни міжнародного бізнесу, у тому числі банківського, в зростаючому впливі глобальних валютно-фінансових інститутів на відтворювальні процеси у світовому господарстві та звичайно ж у всіх національних економіках [2, с. 82]. При цьому фінансові посередники (банки, страхові компанії, лізингові компанії та ін.) є стимуляторами або «двигунами» глобалізації завдяки сучасним новітнім інформаційним технологіям.

Еволюція розвитку фінансових посередників показує, що поступово відбувається зміна їх структури. У процесі розвитку фінансових посередників поступово змінюється їх структура – від окремих компаній до інтегрованих фінансових посередників – фінансових супермаркетів. У країнах Західної Європи, США, Японії дана ідея вже давно і досить успішно реалізується, на українському фінансовому ринку належного розвитку вона ще не отримала.

Фінансовий супермаркет ідентифікують як особливий вид фінансового посередництва, який створюється у результаті інтеграційно-конвергентних процесів з метою розширення спектра фінансових послуг шляхом розробки і реалізації спільних та інтегрованих продуктів, що дозволяє одночасно охопити різні сегменти фінансового ринку [3, с. 329]. Або як територіальне об'єднання прибуткових і стійких компаній, що є складною фінансовою структурою з надання різних послуг (банківських, страхових, інвестиційних, аудиторських, факторингових, лізингових, ріелтерських, юридичних, консультаційних, видавничих, туристичних тощо) [4, с. 194].

Ми розуміємо під фінансовим супермаркетом інтегровану форму фінансового інституту з наданням широкого набору фінансових продуктів, збалансований пакет послуг страхування, пенсійного забезпечення, банківського обслуговування, інвестування, консалтингу тощо.

Головне завдання інтегрованого фінансового посередника – завоювати прихильність клієнта шляхом комплексного надання йому банківських операцій (прийом вкладів, обмін валют, кредитування, обслуговування пластикових карт, переказ грошових коштів, сейфінг), а також небанківських фінансових послуг (розміщення коштів на фондовому ринку, паї інвестиційних фондів, різні види полісів страхування та ін.).

Фінансові супермаркети пропонують комплексний підхід до обслуговування клієнтів (максимальне збільшення обсягу перехресних продажів банківських і небанківських фінансових послуг), розвивають великі роздрібні мережі, підвищують якість обслуговування клієнтів. Взаємодія банків з небанківськими фінансовими посередниками в рамках створення фінансових супермаркетів сприяє досягненню стратегічної мети будь-якого успішного фінансового посередника – забезпечити комплексне фінансове обслуговування своїх клієнтів на високому рівні й отримати синергетичний ефект за рахунок об'єднання своїх конкурентних переваг.

Перспективи створення фінансових супермаркетів в Україні безпосередньо визначаються розвитком фінансового ринку, а саме розвитком діяльності банків та фінансових і страхових компаній, об'єднання яких і є основою створення фінансових супермаркетів. Активний розвиток цих двох суб'єктів за умови їхньої інтеграції сприятиме виникненню ефекту синергії, що забезпечить пришвидшення їхнього спільного розвитку, забезпеченню вищих і стабільних фінансових результатів їхньої спільної діяльності.

Поява на українському фінансовому ринку нових учасників – фінансових супермаркетів – може покращити реальний стан справ. Основними передумовами і причинами утворення фінансових супермаркетів є:

- перенасичення фінансового ринку великою кількістю учасників і, як наслідок, гостра конкуренція між ними;
- потреба у великих обсягах фінансових ресурсів;
- прагнення розширити сферу впливу і сектор ринку;
- прагнення збільшити фінансові результати та обсяги діяльності;
- прагнення мінімізувати витрати.

Відповідно, задля забезпечення ефективного розвитку фінансового ринку України перспективним є об'єднання діяльності фінансових посередників на основі тих суб'єктів господарювання, що займаються фінансовою і страховою діяльністю, із можливим приєднанням банківських установ, у фінансові супермаркети, оскільки в цьому разі вдасться об'єднати ресурси і забезпечити більш ефективно їхнє використання з одночасним підвищенням рівня задоволення потреб суспільства у послугах фінансового характеру [5, с. 172].

Відмінними рисами фінансового супермаркету від інших фінансових інститутів мають стати: можливість створення додаткової вартості; нові стандарти обслуговування (високий рівень сервісу та індивідуальний підхід до кожного клієнта); завищені вимоги до персоналу фінансового супермаркету; впровадження новітніх фінансових продуктів.

Для того щоб фінансовий супермаркет став по-справжньому орієнтованим на клієнта, в першу чергу, необхідно домогтися, щоб його корпоративна культура була орієнтована на клієнта. Це означає: увагу до потреб клієнтів; пропозицію найбільш зручних каналів надання послуг; ефективно обслуговування; мотивування персоналу.

Ключовими факторами, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності фінансових посередників при створенні спільного

проекту «Фінансовий супермаркет», є: єдиний погляд на стратегічні цілі та завдання співробітництва; більш широкий продуктовий ряд, адаптований до бажань клієнтів; ефективний процес комунікацій з клієнтами в залежності від каналу дистрибуції; зручний метод оплати страхової премії, проведення операцій з паями; оптимізація бізнес-процесів та адміністрування між банком і партнерами; ефективна маркетингова політика; невитратний спосіб розширення мережі продажів; можливість створення спільного продукту з урахуванням всіх потреб клієнта; можливість позиціонувати себе як універсальний магазин фінансових послуг для клієнта; отримання синергетичного ефекту від об'єднання збутових мереж банку і страхової або інвестиційної компанії; розробка ефективного комплексу маркетингу, розрахованого на новий клієнтський сегмент, утворений «на стику» банківських, інвестиційних та страхових послуг; зниження собівартості транзакцій між партнерами проекту, що призводить до здешевлення тарифної політики на фінансовому ринку і робить її більш гнучкою та конкурентоспроможною; наявність єдиних цілей діяльності та єдиного інформаційного простору, що веде до розширення спектру послуг; можливість запропонувати клієнтам не тільки пов'язані продукти, створені за допомогою пакетування, а й інтегровані послуги, які володіють якостями різних продуктів, але реалізовані в одному, і враховують запити конкретних клієнтів; додаткові вигоди від об'єднаної бази даних клієнтів і каналів поширення, які роблять повністю доступною інформацію про взаємини з клієнтом для маркетингового персоналу і служби роботи з клієнтом; можливість реалізувати конкурентну перевагу від синергії учасників і портфельного підходу до надання послуг.

Таким чином, головне завдання фінансового супермаркету полягає в наданні клієнтам повного пакету високоякісних фінансових послуг і, як результат, – отриманні від цього максимального прибутку. Для створення такого об'єднання існують як економічні передумови (здешевлення послуг, що надаються кожним з учасників; залучення нових і утримання старих клієнтів за рахунок реалізації індивідуального підходу до запитів клієнтів при мінімальних витратах зусиль і часу; формування іміджу групи, яка може вирішити усі проблеми клієнта; створення якісно нових продуктів, поєднуючи позитивні характеристики цілого ряду товарів (послуг) в єдине ціле; зменшення ризику та підвищення контролю над грошовими потоками усередині групи), так і правові засади (в Україні об'єднання господарської діяльності фінансових установ і юридичних осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати фінансові послуги, перспективно шляхом створення холдингу, що найбільше підходить під визначення «фінансового супермаркету» за законодавством ЄС).

Фінансові супермаркети надаючи можливість отримати фінансову підтримку новим і невеликим гравцям ринку, приведуть до деякого вирівнювання фінансового ринку, зростання обсягу фінансового ринку шляхом залучення додаткового числа клієнтів і за рахунок більш глибокого проникнення продуктів у клієнтську базу, а також підвищать власну фінансову стійкість масштабом діяльності.

Список використаних джерел:

1. Зимовець В.В. Фінансове посередництво: навч. посібник / В.В. Зимовець, С.П. Зубик. – К.: КНЕУ, 2004. – 288 с.
2. Ткаченко Н.В. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток фінансових посередників / Н.В. Ткаченко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2014. – Випуск 26. – С. 81-88.
3. Кремень В.М. Фінансові конгломерати в системі фінансових посередників / В.М. Кремень // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – 2009. – Т. 25. – С. 328-335.
4. Медведєва І.Б. Напрями інтеграційного розвитку банківської установи / І.Б. Медведєва, Ю.В. Смірнова // Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 193-197.
5. Коць О.О. Перспективи діяльності фінансових супермаркетів в Україні / О.О. Коць, І.І. Скробач // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 2(20). – С. 173-177.

УДК 336.717

**ВПЛИВ РИНКУ СЕК'ЮРИТИЗОВАНИХ АКТИВІВ
НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ КРАЇН ЄВРОПИ**

І. М. Крекотень

*Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка*

e-mail: Ikrekoten78@gmail.com

Використання механізму сек'юритизації набуло значного поширення у світовій практиці. Хоча до сьогодні не існує єдиного загальноприйнятого підходу до визначення сутності цього процесу, більшість експертів чітко вирізняє два її типи: реальна та синтетична. Реальна (традиційна) передбачає списання диверсифікованого пулу фінансових активів із балансу підприємства та його передачу спеціально створеній юридичній особі (Special Purpose Vehicle, SPV), що здійснює рефінансування шляхом випуску цінних паперів. Іншими словами, цей механізм передбачає перетворення низьколіквідних активів у цінні папери, що обертаються на міжнародному фінансовому ринку. Така сек'юритизація є більш поширеною в США де, відповідно до Закону Гласса-Стіголла, має місце чітке розмежування кредитно-депозитних та інвестиційних операцій.

Синтетична сек'юритизація використовується в європейських країнах, де законодавство не дозволяє передачу активів третім особам, чи мають місце інші обмеження. Вона може здійснюватись із використання кредитних деривативів і не потребує списання активів з балансу. Базельський комітет з нагляду розглядає синтетичну сек'юритизацію як інструмент управління кредитними ризиками: це «структуровані угоди, в яких банки використовують

кредитні деривативи для того, щоб передати кредитний ризик певного пулу активів третім особам, у тому числі страховим компаніям, банкам та іншим особам» [1].

Головна мета традиційної сек'юритизації – залучення дешевих ресурсів для рефінансування, синтетичної – хеджування кредитних ризиків.

Надмірний і часто неконтрольований розвиток сек'юритизаційних процесів став однією із передумов фінансової кризи, можливості цього інструменту кардинально змінили формат банківської діяльності, оскільки по суті відбулося перетворення неліквідних активів у ліквідні.

Скорочення європейського ринку сек'юритизації не було таким колосальним, як американського, адже він ще був у стадії розвитку. У 2007 р. обсяги американського ринку досягали 6,5 трлн дол. США, це був найбільший ринок цінних паперів з фіксованим доходом, ринок же корпоративних облігацій у цей період становив 5,4 трлн дол. США, ринок казначейських цінних паперів – 4,3 трлн дол. США. Найнижчий же об'єм американського ринку сек'юритизації був зафіксований у 2008 р. і нараховував близько 933 млрд. євро, тобто ринок скоротився практично втричі і повернувся до рівня 2000 р. [2].

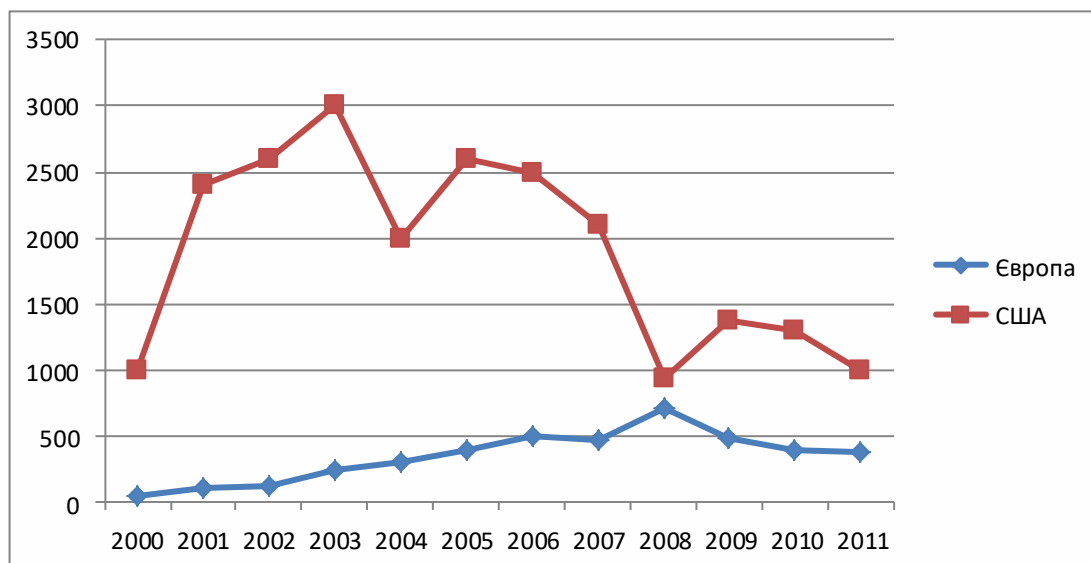


Рис. 1. Обсяг ринку сек'юритизації в Європі та США (млрд. євро) [2].

Сьогодні ринок сек'юритизації в ЄС перебуває у стані повільного розвитку: обсяги емісії дещо зростають, але ці показники далекі від передкризових. Обсяги емісії забезпечених цінних паперів в Європі представлені у таблиці 1.

Як можна побачити із таблиці 1 на європейському ринку сек'юритизації домінують житлові MBS (RMBS, Residential mortgage-backed securities). На другому місці є обсяги випуску ABS, тобто цінні папери, що забезпечені активами, на третьому – CDO, які використовуються у синтетичній сек'юритизації. І лише незначну частку складають випуск CMBS, тобто цінні папери, що забезпечені комерційними іпотечними кредитами.

Таблиця 1

**Емісія забезпечених (колатералізованих) цінних паперів у Європі
(млрд. євро) [3, 4, 5, 6].**

	2012	2013	2014	2015	2016
ABS (цінні папери, забезпечені активами)	52,3	71,6	47,6	64,8	70,6
CDO (облігації, забезпечені борговими зобов'язаннями)	0,8	9,2	14,3	14,2	21,2
CMBS (цінні папери, забезпечені комерційною нерухомістю)	18,4	9,5	6,1	5,9	3,7
RMBS (цінні папери, забезпечені житловою нерухомістю)	119,9	64,9	110,8	101,0	119,4

Сьогодні європейські підходи до сек'юритизації як фактора фінансово-банківської нестабільності змінилися – її почали розглядати як частину антикризових заходів. Вважається, що механізм сек'юритизації може бути використаний для зниження кредитного ризику та повернення до кредитної активності банків. Однак, при цьому не варто забувати, що саме неконтрольоване використання цього механізму стало одним із каталізаторів фінансової кризи. Сек'юритизація активів є одним із інструментів, що використовується для посткризового відновлення європейської банківської системи, адже він може значно розширити можливості щодо кредитування реальної економіки і створити альтернативу банківському кредитуванню. Використання цього інструменту дозволяє знизити залежність банку як від міжбанківського кредитування, так і від рефінансування центрального банку. Крім цього не слід забувати про його важливу соціальну роль, що полягає у здатності знизити вартість кредитних ресурсів.

У той же час даний механізм несе в собі низку потенційних загроз, адже завдяки ньому відбуватися спотворення показників ліквідності банків та поширення неліквідних інструментів. Використання механізму сек'юритизації є доцільним лише за умов високої якості активів, що використовуються. За таких умов виникає необхідність у проведенні об'єктивної оцінки ризиків інвестування та присвоєння кредитних рейтингів цінним паперів, випущених у результаті сек'юритизації активів, а також підвищення транспарентності та доступності інформації для потенційних інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Section 68, Consultative Document Asset Securitisation // Basel Committee on Banking Supervision, Supporting Document to the New Basel Capital Accord, 2001.
2. AFME, ESF, Securitisation Data Report Q1 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.sifma.org>
3. AFME, ESF, Securitisation Data Report Q4 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.sifma.org>

4. AFME, ESF, Securitisation Data Report Q4 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.sifma.org>
5. AFME, ESF, Securitisation Data Report Q4 2015.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.sifma.org>
6. AFME, ESF, Securitisation Data Report Q4 2016.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.sifma.org>

УДК 005.56 : 65.12.265

**ПАРТНЕРСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОРГАНІЗАЦІЙ: СУТНІСТЬ ТА
АЛГОРИТМ ОЦІНКИ**

Н. О. Крихівська

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: kryhivska@gmail.com*

При формуванні тристороннього партнерства участь приймають відповідно три рівноправні сторони і при неспроможності хоча б одної з ланок виконувати умови договору партнерських відносин ефективність роботи системи «виробництво – освіта – наука» буде під питанням. Тому, перш ніж офіційно визнати партнерські відносини такими, що сформувались необхідно виявити та оцінити рівень потенціалу організацій-партнерів, тобто рівень готовності до партнерства.

Оцінювання ступеню готовності організацій до участі у партнерських відносинах передбачає визначення рівня сукупного партнерського потенціалу, який враховує як матеріальну сторону взаємодії, так і адаптивну, тобто здатність до змін у відповідності до вимог партнерської стратегії, що визначає забезпечення синергетичного ефекту, перспектив розвитку та, як результат, досягнення стратегічної стійкості організацій-партнерів.

Як правило, перед оцінюванням доцільно детальніше розглянути тлумачення поняття «потенціал». Оцінка загальноновизнаних концепцій щодо трактування досліджуваної категорії, дозволяє виявити сукупність об'єднуючих чинників, серед яких можливість, здатність та ресурси [1]. Для забезпечення глибини і досконалості тлумачення поняття потенціал організації та можливостей його оцінювання, нами було опрацьовано підходи до визначення сутності даного поняття у якості кожного із запропонованих чинників[2].

Тому, опираючись на загальнонаукові трактування та, враховуючи сучасні складові розвитку економіки, специфіку діяльності досліджуваних організацій і цільове призначення досліджуваного партнерського потенціалу, визначимо його як сукупність можливостей організації, що обумовлені здатністю щодо формування партнерських відносин із іншими структурами та наявністю ресурсів для налагодження і провадження спільної діяльності, як результат їх оптимального поєднання.

Для полегшення сприйняття запропонованого тлумачення та подальшого його використання для здійснення оцінки готовності виробничих, освітніх та

наукових структур до участі у партнерських відносинах, доцільно детально розглянути систему показників оцінювання, яка представлена чотирирівневою ієрархічною структурою (рис. 1).

Як можна побачити із таблиці 1 на європейському ринку сек'юрітизації домінують житлові MBS (RMBS, Residential mortgage-backed securities). На другому місці є обсяги випуску ABS, тобто цінні папери, що забезпечені активами, на третьому – CDO, які використовуються у синтетичній сек'юрітизації. І лише незначну частку складаю є випуск CMBS, тобто цінні папери, що забезпечені комерційними іпотечними кредитами.

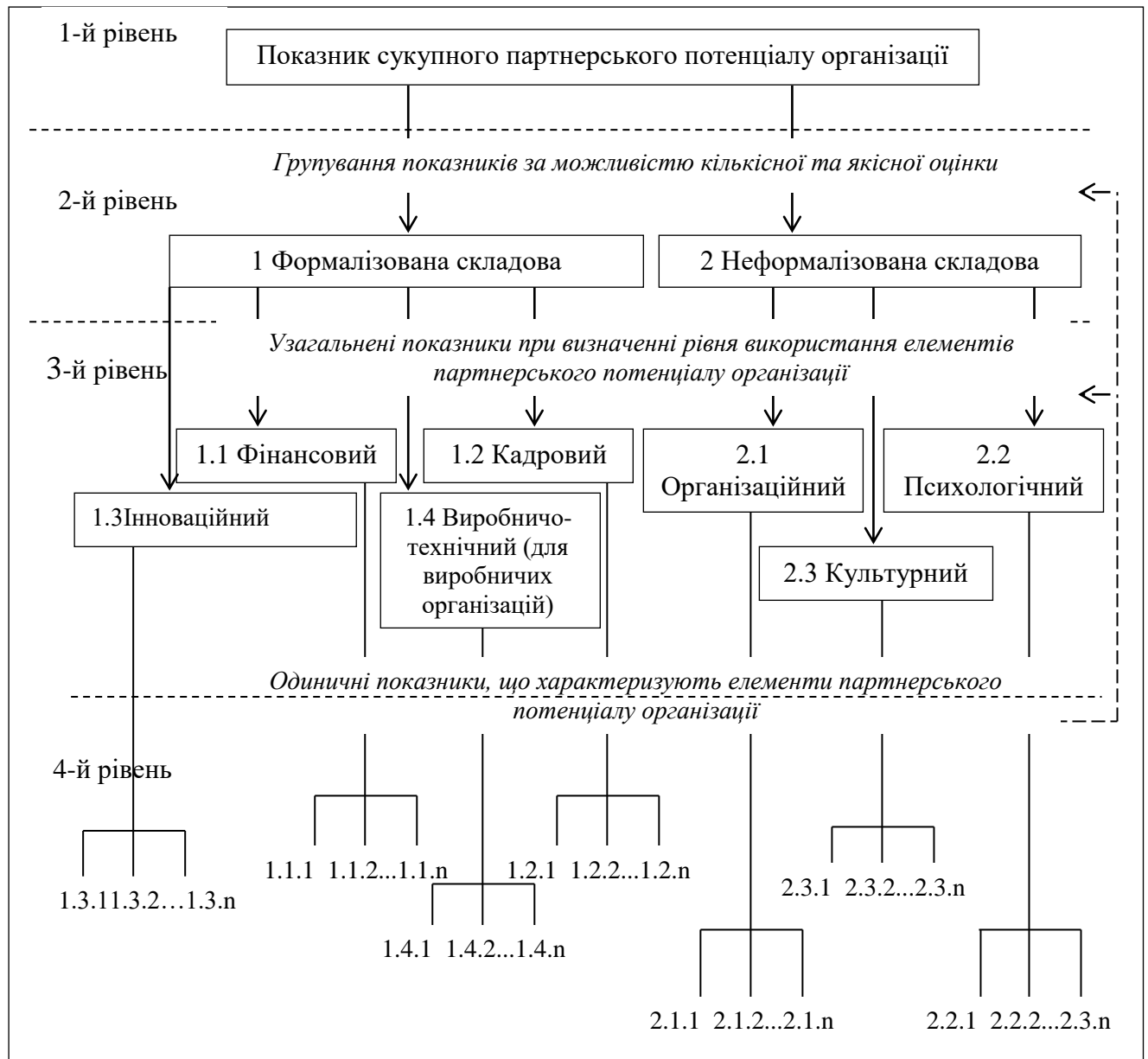


рис. 1 Ієрархічна структура системи показників оцінювання партнерського потенціалу організації*

*- доповнено автором на основі [3]

З метою застосування наведеної ієрархічної структури показників для оцінювання готовності організацій до партнерства, варто використовувати показники визначені в залежності від основної мети формування партнерських

відносин, а також особливостей діяльності досліджуваних структур-потенційних партнерів.

Основною метою застосування наведеного алгоритму для авторського дослідження є оцінювання готовності (партнерського потенціалу) виробничих, освітніх та наукових організацій нафтогазового комплексу.

На прикладі виробничих структур наведемо перелік показників для розрахунку значення сукупного партнерського потенціалу у табл. 1.

Таблиця 1

Перелік узагальнених та одиничних показників для оцінки партнерського потенціалу виробничих структур нафтогазового комплексу

Узагальнені показники оцінювання елементів потенціалу	Одиничні показники, характерні для виробничих підприємств
1 Формалізовані	
1.1 Фінансові	1.1.1 Коефіцієнт фінансової залежності 1.1.2 Коефіцієнт самофінансування 1.1.3 Коефіцієнт фінансового ризику
1.2 Кадрові	1.2.1 Загальна чисельність працівників 1.2.2 Коефіцієнт вікового цензу 1.2.3 Укомплектованість кадрового складу
1.3 Інноваційні	1.3.1 Середньорічна вартість нематеріальних активів 1.3.2 Наукоємність виробництва 1.3.3 Рівень фінансування витрат НДДКР
1.4 Виробничо-технічні	1.4.1 Середньорічна вартість необоротних активів 1.4.2 Коефіцієнт зносу основних засобів
2 Неформалізовані	
2.1 Організаційні	2.1.1 Попередній досвід співпраці з іншими потенційними учасниками відносин 2.1.2 Територіальна близькість розташування 2.1.3 Сумісність методів управління із організаціями іншими потенційними учасниками відносин
2.2 Психологічні	2.2.1 Готовність до змін 2.2.2 Довіра працівників до організації 2.2.3 Гнучкість в управлінні
2.3 Культурні	2.3.1 Сумісність корпоративних культур 2.3.2 Наявність особистісних та професійних контактів персоналу між організаціями –іншими потенційними учасниками відносин 2.3.3 Психологічний клімат у колективі

Зауважимо, що найбільш вдалим для оцінювання готовності організацій до участі у партнерських відносинах є застосування комплексного підходу до розрахунку рівня сукупного потенціалу досліджуваних структур, який поєднує кількісну та якісну компоненти оцінювання та потребує поруч із розрахунком одиничних показників на основі звітних результатів діяльності визначених організацій, застосування методу експертних оцінок із проведенням анкетування. Зазначимо також, що для встановлення рівня розрахованого

інтегрального показника сукупного партнерського потенціалу оптимальною є класична (в системі ECTS) шкала оцінювання.

Отже, рівень партнерського потенціалу варто визначити як результуючий показник, на який здійснює вплив значна кількість факторів, що потребують оцінювання. Крім того, детальний аналіз цих факторів дасть змогу виявити «вузькі» місця в діяльності організацій – потенційних партнерів, які необхідно зазначити та вирішити ще на етапі розробки партнерської стратегії.

Список використаних джерел:

1. Калюжна Н.Г. Потенціал суб'єкта господарювання як загальнонаукова та філософська категорія// Інноваційна економіка – 2011. – Випуск 22.
2. Крихівська Н.О. Підходи до визначення поняття «економічний потенціал підприємства»/Н.О. Крихівська//Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – №21. – С. 44-47
3. Пипенко І. С. Формування системи показників оцінювання потенціалу підприємства / І. С. Пипенко // Економіка транспортного комплексу. - 2015. - Вип. 25. - С. 99-111. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ektk_2015_25_10.

УДК 336.1:352

ВЕКТОРИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

І. Й. Круп'як

Тернопільський національний економічний університет

e-mail: Ridnuj@ukr.net

В сучасних умовах зростання диференціації інвестиційного забезпечення економічної сфери призводить до поглиблення територіального дисбалансу її розвитку. Причинами низького рівня інвестиційного забезпечення розвитку економіки окремих регіонів є загострення інвестиційної конкуренції між цими територіальними утвореннями, недостатня привабливість їх інвестиційного клімату та вичерпання потенціалу екстенсивного розвитку на фоні неефективних механізмів державного стимулювання залучення інвестицій. Відтак, виникає необхідність пошуку нових, відповідних сучасним реаліям шляхів удосконалення інвестиційного забезпечення розвитку економіки регіонів.

Інвестиції, як важливе джерело фінансових ресурсів у межах регіонів, не можуть бути отримані в достатньому обсязі без створення розгалуженої системи гарантійно-страхових фондів. Так, у Тернопільській області для створення гарантійних фондів потрібна активна участь з боку держави. Вважаємо, що механізмом такої підтримки є прямі бюджетні інвестиції, надання урядових гарантій при залученні іноземних інвестицій, державні дотації сільськогосподарським товаровиробникам на придбання техніки

шляхом компенсації їм частини вартості, компенсація державою відсотків за довгострокові кредити на придбання такої техніки, створення за участю державного бюджету лізингових фондів та надання інвестиційних податкових кредитів. У процесі реалізації програм залучення інвестицій в окремі регіони доцільно запровадити практику державного протекціонізму, звільняти учасників програми від оподаткування в розмірі відрахувань до місцевих бюджетів.

Важливим напрямом вдосконалення інвестиційного забезпечення розвитку економіки регіонів є також податкове стимулювання з використанням інвестиційного кредиту. При цьому проблемою отримання пільгових кредитів в окремих регіонах є високий ризик комерційних банків без достатніх гарантій їх повернення. Вважаємо, що впровадження практики інвестиційного кредитування в таких регіонах можливе лише за умови субсидування процентних ставок за інвестиційними кредитами при реалізації пріоритетних інвестиційних проектів з невеликим строком окупності. Однак, при реалізації інвестиційних проектів, що потребують значних капітальних вкладень, субсидування стає неефективним через відсутність в банках окремих регіонів вигідних довгострокових пасивів. У такій ситуації, доцільно було б застосувати змішані методи державного стимулювання інвестиційної діяльності шляхом надання інфраструктурних концесій приватним інвесторам, що доповнене субсидуванням процентних ставок за залученими кредитами і частковими державними гарантіями.

На думку Л.Б. Круп'як, стимулюючим фактором залучення іноземних інвестицій в економіку Тернопільської області може бути створення мережі інвестиційних фондів. Створення венчурних інвестиційних фондів за участю різних джерел, включаючи бюджетні кошти, має здійснюватись під конкретні проекти інвестиційного характеру, що передбачають концентрацію фінансових ресурсів на будівництво, реконструкцію, переобладнання потужностей у тих чи інших галузях виробництва або сфери послуг. На рівні регіонів такі фонди функціонують у багатьох країнах. В Україні реалізація проектів через венчурні інвестиційні фонди має цілий ряд переваг, зокрема, у можливості оперативної емісії цінних паперів, відносно спрощеної реєстрації, фактичного звільнення від сплати податків під час виконання робіт. У контексті даного процесу великого значення набуває надходження венчурного капіталу, який тісно пов'язаний із фінансуванням інновацій та науково-технічним прогресом. Ефективність інвестування через венчурні фонди досягається також завдяки наявності податкових пільг і стимулів. Це дає можливість реінвестувати кошти в межах діяльності фонду без проміжного оподаткування, за рахунок чого досягається максимальний результат інвестиції. Наявні можливості роблять венчурні фонди надзвичайно перспективними фінансовими інструментами як для великих холдингових компаній, так і для компаній та підприємців, що належать до сегменту малого та середнього бізнесу. Венчурний фонд може бути ефективним інструментом реалізації як окремого проекту, так і фінансовим

центром для здійснення інвестиційної діяльності компанії або групи компаній [1].

Для активізації інвестиційної діяльності окремих регіонів ефективними методами стимулювання можуть бути також лізинг, франчайзинг, страхування майнових і фінансових активів. Лізинг допомагає забезпечити оперативність і гнучкість у вирішенні виробничих завдань шляхом тимчасового використання устаткування, а не придбання його в повну власність. Фінансування у такий спосіб доцільно здійснювати у галузях з високим ступенем ризику ведення бізнесу, зокрема на нових ринках. При лізинговій операції несистематичний ризик для інвестора менший через те, що перехід права власності на об'єкт лізингу відбувається лише після повної сплати його вартості, а також при лізинговій операції краще контролювати цільове використання позичкових ресурсів, що дає можливість інвестору при розрахункові лізингового платежу застосовувати меншу відсоткову ставку на вкладений капітал.

Капітал (фінансові ресурси, нематеріальні активи), який можна залучити за допомогою франчайзингу, може набагато перевищити розмір капіталу, який залучають традиційним способом. Франшизодавець продає чи передає ліцензії – франшизи, що дають право на реалізацію продукції чи заняття бізнесом на певній депресивній території з використанням товарного знаку за умови дотримання франшизодержувачем вимог до якості й технології. Франшизу надає передова фірма з високим іміджем, яка намагається поєднати свої високі технології та ноу-хау з капіталом франшизодержувача, забезпечуючи цим трансфер передових технологій [2].

Таким чином, вдосконалення інвестиційного забезпечення розвитку економіки регіону, що базується на використанні системи пільг в оподаткуванні, визначенні пріоритетних напрямів інвестування та можливостей залучення кредитних ресурсів спрямоване на створення сприятливого інвестиційного клімату, підвищення інвестиційної активності суб'єктів інвестиційного процесу.

Список використаних джерел:

1. Круп'як Л.Б. Інвестиційне забезпечення розвитку економіки регіону / Л.Б. Круп'як, І.Й. Круп'як // Ефективна економіка. – 2015. – № 12 [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.economy.nauka.com.ua
2. Зянько В.В. Інвестиційна складова розвитку інноваційного підприємництва / В.В. Зянько // Проблеми системного підходу в економіці. Електронне наук. фах. вид. Зб. наук. пр. – № 4(208) – 2008. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zyanko.vk.vntu.edu.ua/file/statti/165ed227e71effbacc9bb085d2039647.pdf>
3. Савіна Н.Б. Інвестиційне забезпечення розвитку економічних систем [Електронний ресурс] / Н.Б. Савіна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 2 (12). – С. 101-110 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html>

УДК 338.4

**ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ В УПРАВЛІННІ
ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ**

Н. П. Лубкей

Тернопільський національний економічний університет

e-mail: lubkey@ukr.net

Попри те, що у процесі оцінки фінансових ризиків завжди пріоритетним було використання статистичних та розрахунково-аналітичних методів, останнім часом усе більшої популярності набувають методи експертної оцінки ризиків. Насамперед це пов'язано із динамічним розвитком економіки, збільшенням нових напрямків та видів діяльності, зростанням кількості запроваджених інновацій. У такому випадку оцінити фінансові ризики, пов'язані із якісно новими процесами і явищами, про які ще не сформована статистична база, практично неможливо за допомогою кількісних методів. Потреба ж в оцінці фінансових ризиків в даному разі є досить нагальною. Вирішити дану дилему можливо за допомогою експертних методів, які базуються на використанні інтуїції, знань та досвіду вчених і практиків, котрі працюють у відповідній галузі.

Методи експертної оцінки (або методи експертиз) – це методи, що ґрунтуються на припущенні про можливість проектування адекватної картини майбутнього розвитку з урахуванням всіх можливих відхилень і стрибків на основі думок спеціалістів у певній галузі знань [1, с. 31].

В умовах обмеженості або відсутності початкової інформації оцінка фінансових ризиків діяльності суб'єкта господарювання стає особливо актуальною та важливою, оскільки лише так можна вжити заходів для оптимізації ризику і підвищення ефективності управління підприємством.

Методи експертиз широко використовують у самих різноманітних сферах діяльності. Їх особливістю є те, що оцінка ризику здійснюється на основі думки експертів за відсутності чітко обґрунтованих математичних розрахунків та доказів. Оскільки оцінка експертів у даному випадку є суб'єктивною, то і результати можуть бути неточними, приблизними. Підвищити об'єктивність оцінки фінансових ризиків при використанні методу експертиз можливо шляхом залучення для її проведення висококваліфікованих спеціалістів та /або розширення кола експертів.

Експертні оцінки фінансових ризиків можуть бути індивідуальними та груповими. Індивідуальна оцінка фінансових ризиків передбачає врахування авторитетної думки лише одного експерта. В такому випадку скорочується час на її організацію й проведення, а відповідно і витрати на її здійснення є невисокими. З іншого боку, індивідуальна оцінка пов'язана із високим рівнем суб'єктивності.

Групові експертні оцінки фінансових ризиків здійснюються декількома експертами. Їх проведення можуть організовувати у різних формах, серед яких:

- відкрите обговорення об'єкта оцінки із наступним голосуванням. Недоліком в даному варіанті є існування певного впливу на думку експерта з боку інших експертів, особливо авторитетних особистостей;

- вільне висловлювання, генерування нових нестандартних ідей (метод “мозкового штурму”). У процесі проведення оцінки ризиків із використанням такого методу вітається висунення експертами нових шляхів вирішення проблеми, цікавих ідей. При цьому не прийнято критикувати висунуті колегами ідеї та погляди. На завершальному етапі серед висунутих ідей обирають найбільш привабливу;

- закриті обговорення з наступним закритим голосуванням чи заповненням анкет експертного опитування. В такому випадку обмежено зовнішній вплив на експерта з боку інших експертів, проте втрачаються переваги співпраці, яка сприяє можливості формування у експертів нового бачення проблеми, що може виникати у ході критичного перегляду власних переконань підчас дискусії.

В цілому групові експертні оцінки фінансових ризиків пов'язані з усередненням думок експертів [2].

Загалом групова експертна оцінка ризиків відбувається за нижче наведеною технологією та передбачає проходження таких етапів:

- підбір експертів та створення експертних груп;
- формулювання питань та складання анкет;
- робота з експертами;
- складання правил визначення загальних оцінок на основі оцінок окремих експертів;
- аналіз і обробка результатів експертних оцінок [3, с. 214].

Експертна оцінка фінансових ризиків передбачає: прогнозування можливого розвитку подій; виявлення причин та джерел фінансових ризиків, оцінювання ймовірності настання ризикових подій; аналіз результатів досліджень інших експертів; розроблення сценарію дій із нейтралізації фінансових ризиків.

Отже, експертні методи оцінки фінансових ризиків ефективно доповнюють статистичні та розрахунково-аналітичні методи такої оцінки, що сприяє підвищенню результативності управління фінансовими ризиками суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Грабовецький Б. Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : монографія / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.
2. Посохов І. М. Дослідження методів оцінки ризиків корпорацій / І. М. Посохов // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2 (15). – С. 211-217.
3. Зоріна О. А. Методи аналізу фінансових ризиків / О. А. Зоріна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///C:/Users/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%81/Downloads/43855-88706-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%81/Downloads/43855-88706-1-PB%20(1).pdf).

УДК: 336.717

ОПТИМІЗАЦІЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИМИ БАНКАМИ

Л. Р. Маринчак¹, Р. П. Сич², В. Т. Волочій³

^{1,3}Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

²НАК «Нафтогаз України»

e-mail: lmarunchak@yahoo.com

В сучасних умовах становлення і розвитку банківської системи України одним із найважливіших методів управління банком є розробка та впровадження ним депозитної політики, що дає можливість банку стабільно зростати, реалізовувати всі наявні можливості і виступає запорукою успіху його кредитно-інвестиційної діяльності. Депозитна політика є складовою банківської стратегії, яка реалізується через механізм фінансового менеджменту банку.

Переважно під депозитною політикою банку розуміють стратегію і тактику банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективнішої комбінації їх джерел. Оптимізація депозитної політики є досить складним завданням, при вирішенні якого слід враховувати інтереси економіки країни в цілому, банку як суб'єкта економічних відносин, клієнтів і персоналу банківської установи. Цілком зрозуміло, що їхні інтереси не завжди збігаються, тому оптимальна політика має на меті їх узгодження [1].

Найважливішими взаємопов'язаними елементами депозитної політики є стратегічні і тактичні процеси управління депозитною діяльністю банку. Початковою точкою процесу управління депозитною діяльністю банку є розробка депозитної стратегії. Цей процес передбачає планування обсягів та структури банківських депозитів, розробку заходів щодо їх залучення, а також створення моделі прийняття управлінських рішень у випадку настання несприятливих обставин [2].

Підвищення ефективності депозитної діяльності банку визначається таким рівнем організації залучення ресурсів, який дасть змогу забезпечити досягнення основних цілей депозитної політики банку – перш за все, формування необхідного обсягу залучених коштів банку у формі депозитів, що зумовлюється ефективністю проведення банком депозитних операцій.

Поряд із цим, прямим механізмом оптимізації є дотримання банківськими працівниками у процесі реалізації депозитної діяльності банку визначених правил і стандартів роботи у сфері депозитів, які диктуються депозитною політикою і забезпечують якісне обслуговування вкладників.

При цьому можна стверджувати, що за умов дії вищевказаного механізму ефективність депозитної політики банку вирішальним чином залежить від організації всебічного контролю (моніторингу) і спостереження за депозитною діяльністю банку як із точки зору відповідності загальної структури депозитного портфеля банку тим стратегічним напрямом, які визначаються депозитною програмою, так і з позиції мінімізації ризиків, притаманних для діяльності банків у сфері формування депозитної бази. Відтак, розробка

механізму застосування основних процедур контролю у банківській практиці є одним із основних елементів у процесі реалізації депозитної політики банку та досягнення поставленої мети [3].

На нашу думку, дотримання послідовності формування та впровадження депозитної політики в банківській установі є важливим кроком до успішної реалізації депозитної стратегії.

Ми виокремили основні етапи депозитної політики банку, котрі здійснюються відповідальними за їх виконання підрозділами (Рисунок 1).

Таким чином, формування чіткої та гнучкої депозитної політики банку за усіма вищевказаними напрямками та етапами слід вважати необхідною умовою раціональної організації діяльності банку у сфері залучення депозитів та відповідних відносин між банком та його вкладниками, що визначається, перш за все, правильною постановкою мети і стратегічних цілей депозитної політики банку, пріоритетів в обслуговуванні перспективних груп вкладників та використанні адекватних видів депозитних послуг як кінцевого банківського продукту, а також розробкою усіх необхідних технологічних процедур у вигляді спеціального алгоритму дій і заходів банківського персоналу та їх професійних обов'язків і повноважень у прийнятті рішень, що стосуються проведення депозитних операцій [4].



Рис. 1 Послідовність формування та реалізації депозитної політики банку

Розроблений банком депозитний меморандум, як детальний план дій, виступає вихідним елементом практичного втілення депозитної діяльності банку, що є своєрідним орієнтиром для організації роботи із залучення та подальшого ефективного розміщення коштів вкладників.

На практиці ефективність здійснення депозитної діяльності підтверджується високим ступенем довіри клієнтів до банківської установи та встановленням відносин на взаємовигідних умовах, тобто, враховуючи, що мета і цілі вкладника та банку відрізняються, потрібно віднайти ту збалансовану точку дотику, котра б забезпечила досягнення поставлених завдань обома сторонами депозитної угоди.

Слід також зазначити, що в сучасних умовах досить жорсткої конкурентної боротьби, що поглиблюється факторами невизначеності та фінансової нестабільності, банкам доводиться неабияк попрацювати над розробкою, а відтак успішною реалізацією депозитної політики, завданням якої є забезпечення мобілізації необхідних обсягів залучених ресурсів з одночасним дотриманням визначених Національним банком показників фінансової стійкості та ліквідності.

Список використаних джерел:

1. Дмитрієва О. А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку / О. А. Дмитрієва // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 138–145.
2. Банківський менеджмент: питання теорії і практики : моногр. / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак, О. М. Пожар. – Суми : ДВНЗ «УАБ С НБУ», 2011. – 152 с.
3. Маринчак Л. Р. Вектори розвитку депозитної політики банків у контексті відновлення довіри до фінансово-кредитних установ в умовах економічної і політичної невизначеності / Л. Р. Маринчак, А. О. Тимків // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 8. – С. 221– 225. – (Серія «Економічні науки»).
4. Маринчак Л. Р. Депозитна діяльність банків України: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 / Л. Маринчак. – Тернопіль, 2015. – 20 с.

УДК 336.648

ІНСТИТУТИ ТА ЇХ РОЛЬ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ ФІНАНСОВИМИ АКТИВАМИ

З. А. Мацук

***Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: zoriana_01@yahoo.com***

Торгівля фінансовими активами здійснюється з обмеженнями, які встановлюються державою та учасниками ринку цінних паперів. Зазвичай такі обмеження є корисними, оскільки в умовах асиметрії інформації дозволяють

здійснювати торговельні операції швидше та з меншими витратами. Проте, якщо говорити про неформальні обмеження в організації торгівлі фінансовими активами, все не так однозначно. Спрогнозувати поведінку учасників ринку цінних паперів в умовах невизначеності набагато складніше, а це збільшує час та витрати на прийняття необхідних фінансових рішень.

Класичне визначення інституту пов'язують із ім'ям У. Гамільтона, який стверджував, що інститути формують межі та форми людської діяльності та функціонують у формі певних відносин. Якщо вважати, що інститут – це стереотип думки, то його можна було б віднести до феноменів культури, проте в інституті органічно поєднуються не лише правила, нав'язані ззовні, але й результат переосмислення даних правил індивідами. Саме тому інститути можуть виступати інструментом аналізу економічних процесів у суспільстві [1, с.69].

Інститут – це правило чи сукупність правил із внутрішнім механізмом примусу індивідів до їх виконання. «Інститути – це «правила гри» в суспільстві, чи формально кажучи, створені людиною обмежувальні рамки, які організовують взаємодію між людьми» [2, с.17], це «правила, механізми, що забезпечують їх виконання, і норми поведінки, які структурують повторювальні взаємодії між людьми» [3, с.73], «формальні правила, неформальні обмеження та способи забезпечення дії обмежень» [4, с.307], чи «видумані людьми обмеження, які структурують взаємодії людей: формальні обмеження (правила, закони, конституції), неформальні обмеження (соціальні норми, умовності та прийнятні кодекси поведінки) та механізми примусу до їх виконання. В сукупності вони визначають структуру стимулів в суспільствах та їх економіках» [5, с.344].

На практиці можна використовувати будь-яке з даних визначень, якщо чітко пам'ятати, що механізм примусу до виконання «базового» правила в межах інституту, – це зовнішній механізм, сформований людьми для даної мети.

На ринку цінних паперів інститути виконують як мінімум дві функції: координаційна та розподільча. Координаційна функція інститутів полягає в тому, що знання відповідного правила дозволяють учасникам ринку здійснювати взаємовигідні дії, а також дії, без спротиву зі сторони інших учасників ринку чи дії супроводжені санкціями зі сторони гарантів правил. Учасники торгівлі фінансовими активами, діючи відповідно до правил в межах інституційного поля, не витрачають ресурси на вивчення та прогнозування поведінки своїх контрагентів. Переміщення витрат та вигод від одних економічних агентів до інших здійснюється внаслідок порушення правила. Тому практично з кожним інститутом пов'язані економічні інтереси різних учасників торгівлі фінансовими активами: одні зацікавлені в тому, щоб він продовжував функціонувати, оскільки одержують внаслідок цього вигоди, інші – в його трансформації, оскільки його функціонування пов'язане для них із витратами. І це абсолютно вірно, оскільки усі правила мають розподільчі наслідки. В результаті будь-якого правила витрати одних учасників ринку

цінних паперів стають доходами інших – лише тому, що правило так влаштовано. Тому в жодній країні світу не має оптимальної системи правил. Кожна з даних функцій інститутів є наслідком його обмежувального характеру: будь-яке правило обмежує численні можливі напрями використання ресурсів, зменшуючи цим самим потенціал поведінки учасників ринку цінних паперів.

Чи означає це, що інститути, маючи обмежувальну дію, не є корисними для ринку цінних паперів? Ні, не означає, оскільки зменшення безлічі можливостей зменшує невизначеність. Обмеження є корисними доти, доки вигоди від зменшення невизначеності перевищують витрати від зменшення різновидів варіантів використання ресурсів. Як тільки різниця між вигодами та витратами стає від'ємною, інститути стають гальмом розвитку торгівлі фінансовими активами.

Спираючись на неоінституційні теоретичні положення, інститути ринку цінних паперів України умовно можуть бути поділені на (рис. 1):

- інститути 1-го порядку – формальні норми: закони та нормативно-правові акти (Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р.; Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України від 30.10.1996 р. та інші);

- інститути 2-го порядку: неформальні правила (традиції, звичаї, діловий етикет, народна ментальність, кодекс фінансової поведінки учасників ринку цінних паперів, довіра інвесторів тощо).

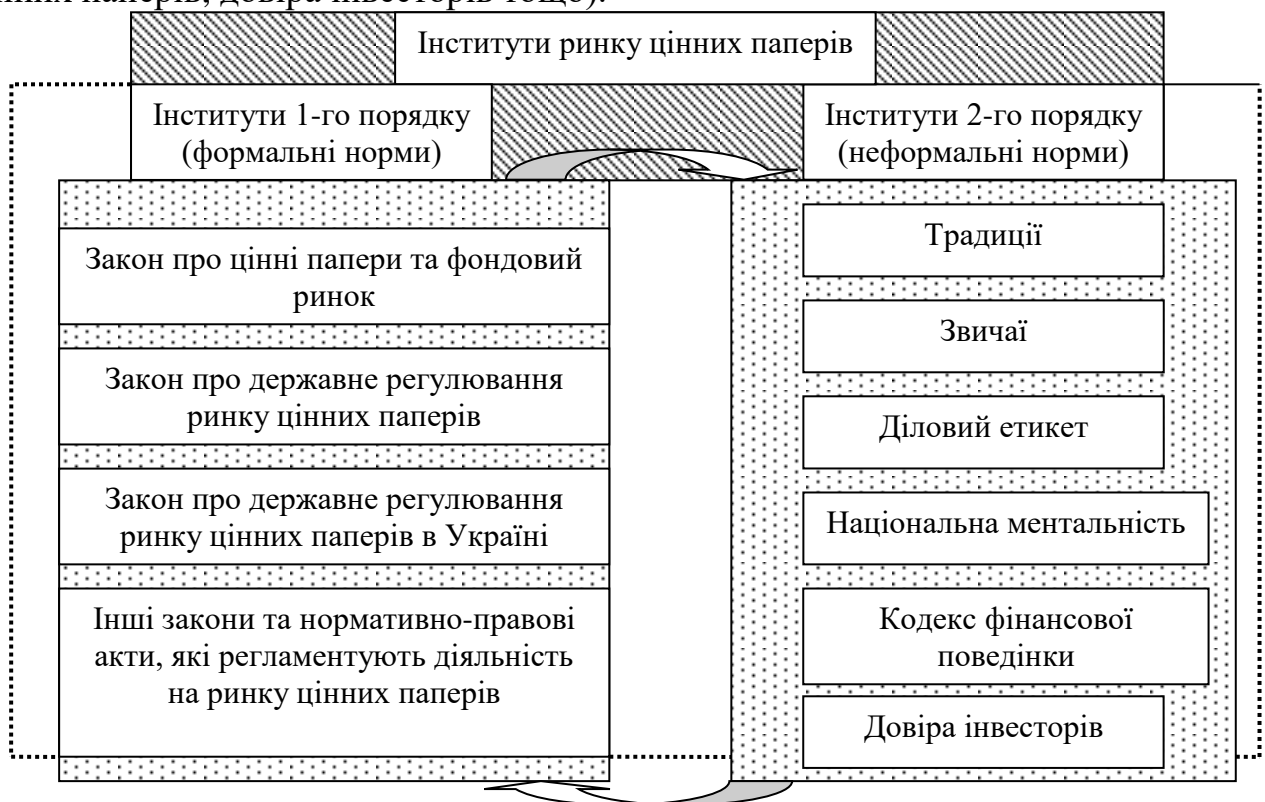


Рис. 1 Інститути ринку цінних паперів

Джерело: розроблено автором

Фундаментальна роль належить неформальним інститутам (2-го порядку), які в процесі еволюційного добробуту формують традиційну матрицю поведінки економічних суб'єктів та встановлюються стихійно, без жодного свідомого задуму, як побічний результат взаємодії учасників торгівлі фінансовими активами, котрі дбають про власні інтереси. Неформальні інститути забезпечують передачу стійких правил економічної поведінки учасників ринку з минулого в сучасність, «виникаючи як засіб координації стійких форм людської взаємодії ... є продовженням, розвитком та модифікацією формальних правил; соціально санкціонованими нормами поведінки; внутрішніми, обов'язковими для виконання, стандартами поведінки» [6]. Роль неформальних інститутів виконують етика, моральні практики, психологічні особливості економічної поведінки, релігійні норми, традиції, економічна культура, тощо.

Таким чином, інститути є тими елементами, котрі визначають вектор подальшого розвитку ринку цінних паперів, оскільки визначають характер відносин між учасниками ринку цінних паперів та дозволяють їм реалізувати свої фінансові інтереси та функції.

Безумовно, рівень розвитку інститутів ринку цінних паперів визначає культуру фінансової поведінки учасників торгівлі фінансовими активами. В Україні, на жаль, норми контрактної етики не стали загальним імперативом торговельного діяльності. Тому, значні трансакційні витрати, відсутність надійних інститутів, здатних захистити права суб'єктів ринку цінних паперів, перешкоджають подальшому його розвитку.

Список використаних джерел:

1. Паєнтко Т.В. Інституціоналізація фіскального регулювання фінансових потоків: монографія / Т.В. Паєнтко. – К.: «ДКС центр», 2013. – 294 с.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги. - М.: Начала, 1997. – 180 с.
3. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993.Т1. Вып. 2. – С.69-91.
4. Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики // От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик / Под. ред. Л.И. Пияшевой, Дж. А. Дорна. М.: Gatallaxy, 1993. – С.307-319.
5. North D. C. Epilogue: economic performance through time. – In: Alston L.J., Ezzertsson T. and North D.C. (eds.). Empirical Studies in Institutional Change. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
6. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance / North D. – New York: Cambridge University Press, 1990. – 179 p.

УДК 336.22

ДОМІНУЮЧІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИКОНАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

С. В. Надал

Тернопільська міська рада

Н. Я. Спасів

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: vladnat@gmail.com*

Домінантою та беззаперечною рисою бюджетної децентралізації є максимальне забезпечення фінансової незалежності та самодостатності регіонів через призму розмежування повноважень, функцій, відповідальності і ресурсів, основу яких складають доходи місцевих бюджетів.

Формування доходів місцевих бюджетів із урахуванням інтересів територіальної громади та спроможності адміністративно-територіальної одиниці є підвалиною економічного та соціального розвитку певної території, а, отже, і країни в цілому.

Загальновідомо, що виконання доходів значною мірою залежить від реальності встановлених планових показників, законодавчо визначеного розмежування податків та інших платежів між державними і місцевими бюджетами, головним критерієм чого є стабільність надходження, економічна ефективність розподілу після адміністрування та соціальний і фінансовий ефект внаслідок перерозподілу.

Враховуючи вищезазначене, розглянемо особливості виконання доходів бюджету м. Тернополя в розрізі загального та спеціального фондів (табл. 1). Відповідно, за загальним фондом у 2016 р. спостерігається незначне перевиконання бюджету м. Тернополя із показником 101,2% порівняно із показниками 2015 р., натомість по спеціальному фонду це перевиконання є вагомим на 31,5% у 2016 р. порівняно із 2015 р. В цілому, бюджет м. Тернополя за доходами виконано на 102,3%, що беззаперечно дозволяє констатувати про перевиконання запланованих показників доходів бюджету м. Тернополя, а це, в свою чергу, переконливо свідчить про позитивні наслідки бюджетної децентралізації в контексті набуття органами місцевого самоврядування фінансової самостійності, що створює можливості для додаткового розвитку м. Тернополя та забезпечення добробуту його мешканців.

Таблиця 1

Стан виконання бюджету м. Тернополя за загальним та спеціальним фондом упродовж 2015-2016 рр. (млн. грн.) [6]

Доходи	Факт 2015 р.	План 2016 р.	Факт 2016 р.	Відхилення 2016 р. від 2015 р. (+, -)	Виконання (%)
Усього доходів бюджету м. Тернополя, млн. грн. в т.ч.	1301,2	1690,8	1729,6	+428,4	102,3
- загальний фонд	1228,1	1630,3	1649,9	+421,8	101,2
- спеціальний фонд	73,1	60,6	79,6	+6,5	131,5

Оцінка доходів місцевих бюджетів та бюджету м. Тернополя після двох років запровадження децентралізації дозволяє визнати останню як прорив у місцевому самоврядуванні, оскільки місцеві бюджети наростили дохідну базу, оптимізували видаткову частину, що створило умови для набуття повної фінансової самостійності органами місцевого самоврядування та розвитку кожної територіальної громади і територіальної громади м. Тернополя, зокрема.

На наше переконання, подальші кроки на шляху децентралізації не повинні знищити здобутки двох років її впровадження, що ілюструють Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік», Закон України №1791 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році», Закон України №1795 «Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо підтримки літакобудівної галузі», Закон України №1797 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні», Закони України №1789 та №1794 «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України», а навпаки, закріпити дані досягнення та здійснювати реформування з метою нарощування доходів місцевих бюджетів, і бюджету м. Тернополя зокрема, шляхом:

- зарахування у повному обсязі надходжень податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів;

- запровадження прозорих процедур щодо отримання коштів на здійснення регіональних інвестиційних програм і проектів за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку та забезпечення контролю за даним процесом з боку територіальної громади;

- посилення контролю за об'єктами нарахування податку на нерухоме майно;

- не допущення відміни певних субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам, і тим самим перекладання фінансового тягаря на органи місцевого самоврядування, які не мають адекватних фінансових можливостей;

- створення реальних фінансових стимулів щодо об'єднання територіальних громад із метою збільшення фінансової самодостатності регіонів;

- забезпечення підготовки кваліфікованих кадрів для реалізації програми бюджетної та фінансової децентралізації.

Реальне втілення перелічених заходів уможливить розширення дохідної частини місцевих бюджетів, дозволить нейтралізувати негативні тенденції прийнятих законодавчих актів, не допустивши зведення досягнень двох років бюджетної децентралізації до вибіркового реформ з міркувань політичної доцільності.

Список використаних джерел:

1. Децентралізація – одна з найбільш прогресуючих реформ: Національна Рада реформ представила звіт за 9 місяців 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/3599>.
2. Місцеві бюджети 404 об'єднаних територіальних громад. 2016 рік: фінансово-аналітичні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/pics/attachments/Monitoring_OTG.pdf.
3. Спасів Н.Я. Доходи місцевих бюджетів у контексті децентралізації в Україні /Н.Я. Спасів, С.В. Надал/. Вісник Тернопільського національного економічного університету. Тернопіль: ТНЕУ– 2016. – №2. – С. 102–112.
4. Спасів Н.Я. Релевантність вітчизняної бюджетної децентралізації умовам сучасності /Н.Я. Спасів, С.В. Надал/. Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції «Національні особливості та світові тенденції управління та адміністрування на макро-, мезо- і мікрорівнях економіки» (Дніпропетровськ, 12-13 квітня 2016 р.). – Дніпропетровськ: Придніпровська державна академія будівництва та архітектури. – 2016. – С. 102-104.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу із <http://www.ukrstat.gov.ua>,
6. Офіційний сайт Тернопільської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу із <http://www.rada.te.ua>

УДК 336. 011

ФІНАНSOVA ІНКЛЮЗИВНІСТЬ ЯК ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Ю. В. Неміш

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: julijnemich@ukr.net*

Важливу роль у досягненні сталого розвитку регіонів України відіграє доступність базових фінансових послуг для населення. Інвестиційна привабливість регіонів здійснюється на основі характеристики системи показників, а саме які відображають виробничо-ресурсний потенціал, матеріальний, трудовий, фінансовий, науково-технічний. У зв'язку з цим активізується питання оцінки фінансової складової інвестиційної привабливості регіонів, що є важливим для бізнесу, банківських установ та населення, для забезпечення надання довгострокових позик, спектру фінансових послуг та збалансованості фінансових потоків.

Фінансова інклюзивність має не лише фінансову, але й соціальну спрямованість, коли частина населення через «фінансову виключність» фактично позбавлена можливостей для саморозвитку та забезпечення належної якості життя[1, с. 33]. В цьому контексті можливо виокремити детермінанти фінансової інклюзивності, а саме групи населення, не охоплені фінансовими послугами, за територіальною, віковою ознаками, рівнем освіти та іншим

поділ, що є вкрай важливим для формування та проведення реформ у фінансовому секторі в сучасних економічних умовах в Україні, посилення захисту прав споживачів на ринку фінансових послуг, попередження виникнення соціальних конфліктів та соціальної напруги [2, с. 9].

Разом із тим, фінансова інклюзивність являється складовою провідних міжнародних організацій, які пропонують запровадження, трилогії: захист прав – фінансова просвіта - фінансова інклюзивність. Одна складова не заміняє іншу, в ідеалі всі три складові повинні запроваджуватися одночасно. Пріоритетами фінансової інклюзивності є розкриття інформації та прозорість, відповідальна поведінка бізнесу та механізми розгляду скарг.

Спектр змін, які відбулися в банківському секторі України, суттєво обмежили основні види фінансових послуг для широких верств населення, насамперед у сільській місцевості. Складений за даними Національного банку України динаміку за 2014-2016 роки іпотечних кредитів свідчить, що у їх розвитку спостерігається спадна тенденція, що пояснюється низьким рівнем ВВП, низькою платоспроможністю населення та багатьма іншими факторами. А також суттєвий вплив на зниження користування населення фінансовими послугами є недостатня поінформованість. Для прикладу, у Франції один із найнижчих рівнів непрацюючих кредитів домогосподарств серед країн ЄС (3,65 %) та один із найвищих рівнів охоплення населення банківськими послугами (більше 99 %), а Нідерланди є однією із провідних країн щодо запровадження фінансової грамотності.

Вирішення цих питань безпосередньо пов'язано з вирішенням двох взаємозалежних проблем, по-перше, розширення сфери комунікацій фінансових установ з широким спектром фінансових послуг з метою підвищення відкритості, доступності і прозорості. По-друге, підвищення рівня фінансової освіти та фінансової грамотності населення.

На нашу думку, в сучасних умовах першочерговою проблемою для вирішення питання підвищення рівня інвестиційної привабливості регіонів є:

- підвищення рівня охоплення базовими фінансовими послугами широких верств населення;
- розширення переліку та покращення якості надання фінансових послуг тим споживачам, які вже мають до них відповідний доступ;
- розширити систему електронних пунктів самообслуговування (платіжних терміналів);
- посилити систему захисту прав споживачів, які отримують спектр фінансових послуг;
- оптимізувати структуру обслуговування споживачів фінансових послуг;
- посилити контроль за посередниками (Інтернет- банки та мобільні банки).

Отримані результати дослідження, дозволяють зробити висновок, що фінансова інклюзивність є суттєвою інвестиційною складовою привабливості регіонів.

Список використаних джерел:

1. Науменкова С.В. Фінансова інклюзивність та проблеми забезпечення доступу населення до базових фінансових послуг в Україні // Вісник Національного банку України. – 2014. – С. 31-37
2. Павлюк Т.І. Фінансова інклюзивність як характеристика рівня охоплення населення базовими фінансовими послугами / Т.І. Павлюк // Науковий диспут: питання економіки і фінансів: Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції. – Київ, Будапешт, Відень, 2015. – 71с.
3. Chidzero A., Ellis K., Kumar A. Indicators of access to finance through household level surveys: comparisons of data from six countries. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// worldbank.org](http://worldbank.org)
4. Good practices for financial inclusion. European Fund for the integration of third-country nationals // www.cespi.it

УДК 657

**НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА МЕХАНІЗМИ
РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ**

І. Я. Омецінська

Тернопільський національний економічний університет

e-mail: irinaomec@ukr.net

Порядок формування цін на продукцію (роботи, послуги) завжди був в центрі уваги адміністративного персоналу підприємств: і безпосереднього керівника, і працівників різних управлінських рівнів (служб маркетингу, відділів збуту, бухгалтерії, керівництва структурних підрозділів тощо). Це пов'язано зі значним впливом цін на конкурентоспроможність та прибутковість суб'єктів господарювання. Необґрунтована ціна на продукцію може призвести як до упущення підприємством частини свого доходу (якщо ціна встановлена нижче можливого рівня), втрати конкурентоспроможності (якщо ціна поставлена вище допустимої), так і до його збитковості та банкрутства (якщо ціна не покриває витрат, понесених на створення продукту).

Незважаючи на те, що ціни на переважну більшість продукції (робіт, послуг) формуються під впливом попиту та пропозиції, проте держава також контролює процес ціноутворення з метою захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму, належного розвитку конкурентних відносин. У ст. 10 Господарського кодексу України серед основних напрямків економічної політики, що визначаються державою, виокремлено цінову політику, що спрямована на регулювання державою відносин обміну між суб'єктами ринку з метою забезпечення еквівалентності в процесі реалізації національного продукту, дотримання необхідної паритетності цін між галузями та видами господарської діяльності, а також забезпечення стабільності оптових та роздрібних цін [1].

Основним законодавчим актом, що регулює ціноутворення в Україні, є Закон України «Про ціни і ціноутворення». Відповідно до цього закону суб'єкти господарювання у своїй господарській діяльності застосовують вільні ціни або державні регульовані ціни. Державні регульовані ціни запроваджуються на товари, які справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, мають істотну соціальну значущість, а також на товари, що виробляються суб'єктами, які займають монополіне (домінуюче) становище на ринку [2]. Державні регульовані ціни можуть формуватися на основі встановлених державою фіксованих чи граничних цін, граничних рівнів торговельної чи постачальницько-збутової надбавок, граничних нормативів рентабельності, розмірів доплат, знижок, постачальницької винагороди.

Процеси ціноутворення в вітчизняних підприємствах, окрім вищезазначених, регулюються також такими нормативно-правовими актами, як: Закон України «Про захист економічної конкуренції», Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» та ін.

Попри те, що держава може здійснювати прямий вплив безпосередньо на ціну, вона також регулює процес ціноутворення (зокрема й при формуванні вільних цін) за допомогою непрямих методів впливу, серед яких економічний, фінансово-кредитний та бюджетний механізми. На процес ціноутворення впливає також цілий ряд інших зовнішніх чинників, а також і внутрішніх. Внутрішні чинники, серед яких можна виділити собівартість продукції (робіт, послуг), облікову політику, післяпродажне обслуговування, використання обмежених ресурсів, якість продукції, бренд, територіальне розміщення, як правило контролювані підприємством. Зовнішні чинники є або неконтрольованими суб'єктом господарювання, або контролюваними частково. Серед них можна виділити попит на продукцію (роботи, послуги), обсяг продукції на ринку, якість продукції конкурентів, ціни на продукцію в конкурентів, ціни на аналогічну продукцію, надання переваги покупцем високій якості чи низькій ціні, сезонність попиту, податкова система, відсоткова ставка, вид ціни (вільні чи державні регульовані), платоспроможність населення, стан економіки країни.

Для встановлення ціни продукції (роботи, послуги) пропонується цілий ряд методів. До найбільш поширених відносять методи, за якими ціна орієнтована на попит, методи, за якими ціна орієнтована на конкурентів, та витратні методи. Формування ціни, що орієнтована на попит, здійснюється виходячи з вивчення споживчого попиту на продукцію (роботу, послугу). Такі дослідження дозволяють визначити максимальну ціну, яку покупці згодні заплатити за продукт. В основі методів, за якими ціна орієнтована на конкурентів, лежить цінова політика, що склалася на ринку.

Витратні методи нині піддаються критиці рядом науковців. Так, Н. В. Барахтян зазначає, що в умовах кардинальної зміни у підході та розумінні відносин власності, розвитком конкуренції діючий раніше витратний порядок ціноутворення виявився нездатним реагувати на зміни зовнішніх факторів [3]. Погоджуючись з позицією, що витратні методи не враховують зовнішніх

чинників впливу на ціну, проте вони є хорошим інструментом при розрахунку мінімальної ціни. Якщо ціна продукції не покриває витрати, визначені в системі бухгалтерського обліку, то підприємству слід шукати шляхи зниження собівартості або змінювати напрями своєї основної діяльності. Тому, незважаючи на обраний метод ціноутворення, кожне підприємство, як показує практика, розраховує мінімально прийнятну для нього ціну продукції, виходячи з витратних методів, а вже базуючись на цьому, визначає обґрунтовану та допустиму для усіх сторін ціну продукції, яка враховує дію внутрішніх і зовнішніх чинників.

В основі формування цін на основі витратних методів лежить собівартість продукції (робіт, послуг). Порядок формування собівартості регулюється Положенням (стандарт) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) 16 «Витрати», П(С)БО 18 «Будівельні контракти», П(С)БО 31 «Фінансові витрати», Методичними рекомендаціями з формування собівартості будівельно-монтажних робіт, Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг), Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств тощо.

Відповідно до П(С)БО16 «Витрати» до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [4]. Водночас в системі управлінського обліку для цілей ціноутворення на підприємстві визначають повну собівартість продукції (робіт, послуг), до якої, як правило, окрім вищезазначених витрат, включають адміністративні витрати та витрати на збут. На нашу думку, до повної собівартості продукції слід також включати інші витрати операційної діяльності, серед яких сумнівні та безнадійні борги, втрати від операційної курсової різниці, втрати від знецінення запасів, визнані штрафи, пені, неустойки тощо, оскільки такі витрати тісно пов'язані з основною діяльністю підприємства і повинні враховуватися при формуванні ціни на рівні з адміністративними витратами та витратами на збут.

Таким чином, для ефективного управління підприємством його керівництво повинно чітко розуміти той діапазон цін, в межах якого можуть бути максимально забезпечені вигоди суб'єкта господарювання. При цьому важлива роль в ціноутворенні виділяється обліковій системі, в якій формується інформація про собівартість продукції (робіт, послуг), що лежить в основі формування цін. Також важливу роль в ціноутворенні відіграє держава, так як саме вона повинна забезпечувати захист економічної конкуренції і ефективний розвиток економіки.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

2. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 21.06.2012 р. № 5007-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>

3. Барахтян Н. В. Проблеми правового регулювання ціноутворення в Україні / Н. В. Барахтян // Часопис Академії адвокатури України. – 2013. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chaau_2013_2_4

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

УДК 338.4

СТРАХУВАННЯ ЯК МЕТОД НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Т. В. Письменна

Тернопільський національний економічний університет

e-mail: tanya.pysmenna@i.ua

За умови виникнення ризикової ситуації суб'єкт господарювання може використати власні можливості та покрити отримані збитки за рахунок фінансових ресурсів, що зберігаються у спеціально створених ним фондах. У тому разі, коли суб'єкт господарювання не володіє достатнім обсягом таких ресурсів для покриття можливих втрат унаслідок настання ризику, він може скористатися фінансовими ресурсами страхової компанії.

У теорії до розкриття суті поняття «страхування фінансових ризиків» підходять з декількох позицій. Це означає, що досліджуване поняття може формулюватися по-різному, проте його суть залишається однаковою. Серед запропонованих вітчизняними науковцями дефініцій наведемо одну з них: страхування фінансових ризиків – це захист майнових інтересів підприємства при настанні страхового випадку, що здійснюється страховими компаніями за рахунок грошових фондів, які формуються ними шляхом отримання від даного суб'єкта господарювання страхових премій [1, с. 282]. За нашою оцінкою, визначення страхування фінансових ризиків, яке запропонував І. Бланк, можна вважати таким, що зрозуміло розкриває його суть.

З практикою страхування фінансових ризиків можна ознайомитися за результатами аналізу традиційних показників, зокрема, валових страхових премій та страхових виплат, а також рівня валових страхових виплат. Це доцільно зробити за 2012-2016 рр., що дасть змогу оцінити ступінь розвитку страхування фінансових ризиків на ринку страхових послуг України.

Як свідчать результати проведеного аналізу, за 2012-2013 рр. обсяг валових страхових премій зі страхування фінансових ризиків збільшився на

70,5%, а за 2013-2014 рр. – на 12,5%. Проте, за 2014-2015 рр. цей показник знизився на 17,1%, а за 2015-2016 рр. – на 0,1%.

Стосовно валових страхових виплат зі страхування фінансових ризиків, то у 2014-2015 рр. їхній обсяг збільшився на 2890,6% (з 46,9 млн. грн. до 1402,6 млн. грн.). Натомість, у 2012-2014 рр. і 2015-2016 рр. цей показник знизився, відповідно, на 78,9%, 60,7% і 33,3%.

Ще один показник – це рівень валових страхових виплат зі страхування фінансових ризиків, мав тенденцію до зростання тільки в 2014-2015 рр., зокрема, підвищився на 37,9 в. п. Загалом, упродовж досліджуваного періоду значення цього показника було найвищим у 2012 р. і 2015-2016 рр. (відповідно, 25%, 39,0% і 26,0%), а найнижчим – у 2013-2014 рр. (відповідно, 3,1% і 1,1%) [2].

На виконання відповідних положень Закону України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР страхові компанії можуть здійснювати різні види добровільного страхування фінансових ризиків – страхування кредитів (у тому числі відповідальності позичальника за непогашення кредиту); страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій; страхування інвестицій [3]. З предметом страхування різних видів фінансових ризиків можна ознайомитися на рис. 1.



Рис. 1. Предмет страхування різних видів фінансових ризиків

Примітка. Побудовано автором на основі [4].

На практиці, крім страхування кредитів, страхування гарантій та страхування інвестицій, реалізується багато інших видів страхування фінансових ризиків. Усі вони важливі, оскільки за умов посиленої ризикованості внутрішнього та зовнішнього середовища забезпечують захист майнових інтересів суб'єкта господарювання у разі настання різних страхових випадків.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
2. Підсумки діяльності страхових компаній за 2012-2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/stat>.
3. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80/page>.
4. Правила добровільного страхування фінансових ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pzu.com.ua/about/docs/pravyyla%20strakhuvannya.html>.

УДК 338.46

ШЛЯХИ ЕВОЛЮЦІЇ В УКРАЇНІ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

П. М. Рендович

Г. М. Кулина

Тернопільський національний економічний університет

e-mail: prend@rambler.ru

Участь України у системі світових господарських зв'язків зумовлює необхідність розвитку усіх компонентів страхового ринку. Пріоритетну роль серед них відводимо ринку страхування життя. Це дозволить державі, з одного боку, виконувати й надалі поставлені перед нею соціальні завдання, а з іншого, – активізує діяльність супутніх з ним галузей. Для громадян страхування життя є ефективним інструментом їх страхового захисту і джерелом майбутніх матеріальних благ. Тому формування в Україні високоорганізованого й ефективно функціонуючого ринку страхування життя з належною інфраструктурою, що відповідає обраному європейському вектору розвитку, є актуальним та важливим завданням сьогодення.

Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних засад функціонування ринку страхування життя внесли такі вітчизняні і зарубіжні науковці як: Т. Артюх, Н. Внукова, О. Кашкарьова, Г. Кулина, Н. Налукова, Д. Hofmann, Р. Пукала та ін. Віддаючи належне існуючим напрацюванням та не применшуючи їх вагомості, слід акцентувати увагу на пошуку можливих шляхів еволюції в Україні ринку страхування життя з метою подолання проблемних аспектів його функціонування та приведення у відповідність європейському вектору розвитку.

Поява страхування життя обумовлена розвитком страхування та необхідністю більш системного соціального захисту громадян. За своєю суттю воно втілює в собі цивільно-правові відносини між страховиками і страхувальниками, у результаті яких відбувається захист майнових інтересів застрахованих осіб, пов'язаних із забезпеченням їх життя і здоров'я, а також накопичення для них певного капіталу у формі страхової суми та

інвестиційного доходу. На відміну від класичного ризикового страхування, страхування життя “не забезпечує відшкодування матеріальних збитків, а дає змогу гарантовано одержати застрахованим громадянам або їх сім’ям грошову допомогу” [1, с. 10]. На нашу думку, страхування життя дозволяє громадянам вирішувати цілий комплекс соціально-економічних проблем у контексті: фінансового захисту сім’ї у разі втрати годувальника та доходу померлого члена сім’ї чи у разі тимчасової/постійної втрати працездатності; додаткового пенсійного забезпечення; акумулювання коштів з метою матеріальної підтримки дітей при досягненні ними повноліття; страхового захисту приватного бізнесу, спадщини тощо; збільшення особистих доходів за рахунок надання пільг з оподаткування премій і виплат зі страхування життя.

В світі ситуація щодо страхування життя також є неоднозначною. Зокрема, в індустріально розвинених країнах відбувається сповільнення темпів зростання його обсягу. І лише в країнах, що розвиваються, тенденція протилежна. Найбільшими страховими компаніями зі страхування життя 2016 року у світі були Аха, Zurich Insurance Group. Як результат відмітимо, що як регіональні, так і світовий ринки страхування життя активно розвиваються. Цьому сприяє зростання чисельності старіючого населення, природні катаклізми і техногенні катастрофи, наслідками яких є значні людські та матеріальні втрати. Домінуючі позиції на ринку займають Велика Британія, США і Японія, що обумовлено національними особливостями зазначених країн, менталітетом і страховою культурою населення [2, с. 102]. Україна також є активним учасником глобалізаційних та євроінтеграційних процесів. Це вимагає уніфікації основ функціонування ринку страхування життя із європейськими нормами і директивами. У цьому контексті необхідно:

1) по-перше, запровадження ефективного державного регулювання ринку страхування життя за стандартами ЄС з метою захисту інтересів споживачів страхових послуг та відновлення довіри до страховиків. Він має враховувати: а) критерії оцінювання ефективності державного регулювання: забезпечення високої якості страхових послуг; спрощення процедур врегулювання спорів; забезпечення добросовісної конкуренції серед страховиків; підвищення вимог до платоспроможності страхових компаній; б) індикатори оцінювання ефективності: відношення кількості скарг споживачів страхових послуг до кількості заходів регуляторного впливу, приріст індексу задоволеності споживачів страхових послуг; частку регульованих консенсусним способом справ шляхом досудового врегулювання спорів споживачів страхових послуг; відповідність власних коштів необхідному платоспроможному капіталу страховиків; в) комплекс заходів щодо відповідності стандартам ЄС [3, с. 55];

2) підвищення якості страхових продуктів зі страхування життя та кваліфікації страховиків у зазначеній сфері страхування, особливо медичних андеррайтерів. Активне запровадження послуг з мікрострахування життя;

3) покращення механізму управління ризиками через максимальну автоматизацію страхування життя, що дасть можливість страховикам швидко

обробляти великі масиви медичних баз даних (автоматичний андеррайтинг);

4) розвиток страхового посередництва в частині сприяння діяльності страхових брокерів зі страхування життя.

5) створення системи гарантування виплат за страховими угодами, що сприятиме реалізації європейського вектору розвитку ринку страхування життя, модернізації страхових програм і системи державного регулювання у вказаній сфері.

Список використаних джерел:

1. Артюх Т. М. Страхування життя в умовах сучасного страхового ринку України / Т. М. Артюх // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 9–15.

2. Налукова Н. І. Конкуренція як запорука успішного розвитку страхового ринку / Н. І. Налукова // Світ фінансів. – 2016. – № 3 (48). – С. 102–112.

3. Реформування ринків фінансових послуг в умовах інтеграції до європейського фінансового простору : монографія / наук. ред. канд. екон. наук Р. Пукала і докт. екон. наук, проф. Н. М. Внукова. – Харків : ТО Ексклюзив, 2016. – 166 с.

УДК: 336.13.051

ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ

О. М. Ромашко, Д. В. Король

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: les.rom@ukr.net, korol.diana99@gmail.com*

Ефективна система управління фінансовими ресурсами держави включає моніторинг сукупного фінансового потенціалу країни, який є однією із базових характеристик національної економіки.

Функціонування сукупного фінансового потенціалу країни як системи охоплює та пронизує всю національну фінансово-економічну систему та певним чином організовує відносини та зв'язки між усіма його елементами, починаючи від домогосподарств і закінчуючи державою.

В економічній літературі категорія «фінансовий потенціал» характеризується багатоаспектністю. В. Боронос та І. Карпенко вважають за доцільне розглядати економічну сутність даного терміну як сукупності чотирьох аспектів [1]:

1. Як здатність країни виробляти ресурсну базу для забезпечення виробничо-економічної діяльності, виконання соціальних завдань і забезпечення стійкого розвитку країни.

2. Як сукупність наявних на території фінансових та грошових ресурсів, необхідних для підтримки стійкості економічної діяльності країни.

3. Як результат економічних відносин країни.

4. Як резерв, можливий до використання для захисту розвитку країни від впливу факторів ризику та невизначеності.

Фінансовий потенціал країни розглядається досить часто як сукупність всіх видів фінансових ресурсів на її території. Разом з тим необхідно конкретизувати поняття фінансового потенціалу.

На нашу думку найбільш повним та змістовним є визначення С.С. Шумської [2], яка трактує дану дефініцію як «сукупність фінансових ресурсів усіх сфер фінансової системи, що формуються за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел, а також коштів і ресурсів із джерел, які з різних причин є недоступними чи незадіяними в межах часового періоду розгляду, що у цілому характеризують фінансові можливості як окремих суб'єктів економіки, так і країни загалом».

Наведене визначення фінансового потенціалу країни відрізняється тим, що:

– розглядає ширше трактування фінансових ресурсів, а саме “фінансові ресурси у широкому розумінні”;

– дає можливість включати у розгляд ресурси, що з різних об'єктивних чи суб'єктивних причин поки що не можуть бути враховані в обсязі наявних ресурсів (зокрема природних ресурсів, які на сьогодні не мають вартісної оцінки), але які за наявності необхідних механізмів та правового поля можуть стати джерелом формування реальних фінансових ресурсів;

– розглядає кошти й ресурси, виведені із обороту чи не враховані в офіційній статистиці (наприклад, обсяги відтоку капіталів та ресурсів, що обслуговують тіньовий оборот; іноземну готівку поза банками, гроші гастарбайтерів тощо).

Оскільки фінансовий потенціал перш за все є вартісною категорією, яка дозволяє виміряти наявні фінансові активи економічних суб'єктів, то його оцінка має базуватись на певній системі показників. Проте наукових робіт, присвячених аналізу сукупного фінансового потенціалу країни, зовсім небагато.

Вивчення та оцінка фінансового потенціалу, показників, які надають можливість визначити розміри його та окремих складових, дозволяє не лише досліджувати процес формування та використання фінансових активів економічних суб'єктів в процесі їх діяльності, але й виявити тенденції та механізм управління фінансовим потенціалом, що дозволить формувати умови для забезпечення оптимальності дій та заходів, відповідно пріоритетів та потреб економічних суб'єктів [3].

Як зазначено С. С. Шумською «на основі статистичної інформації Держкомстату, Міністерства фінансів України та Національного банку України у процесі підготовки наукової доповіді «Фінансові механізми забезпечення економічного зростання» в Інституті економіки та прогнозування НАНУ (керівник авторського колективу член-кореспондент НАНУ А. І. Даниленко) було зроблено кількісну оцінку фінансового потенціалу України» [2, с. 60–62]. За основу структуризації фінансів узято суб'єкти фінансових відносин – державу, юридичних та фізичних осіб, тобто фінансовий потенціал України формують такі складові:

1. Фінансові ресурси, що перебувають у розпорядженні органів державного управління.
2. Фінансові ресурси господарських підприємств, установ та організацій різних форм власності й видів діяльності.
3. Фінансові ресурси населення.

В роботі пораховано абсолютну величину фінансового потенціалу України та відносний показник – частку фінансового потенціалу у ВВП.

Портна О.В. [4, с. 322-323] пропонує здійснювати моніторинг сукупного фінансового потенціалу України через ресурсно-реалізаційні індикатори. На її думку, доцільно групувати індикатори сукупного фінансового потенціалу України на дві групи: відслідковуючі індикатори та характеристичні індикатори. До групи відслідковуючих індикаторів належать: індикатор співвідношення сукупного фінансового потенціалу України (СФПУ) та ВВП; СФПУ в розрахунку на одну особу; СФПУ на одного зайнятого; індикатори динаміки зазначених індикаторів сукупного фінансового потенціалу країни та його складових.

Друга група – це характеристичні індикатори, що дозволяють аналізувати загальну фінансово-економічну ситуацію сукупного фінансового потенціалу країни. Такі індикатори є супроводжувальними чи випереджаючими. Супроводжувальні – співвідношення фінансових можливостей та ресурсів складових сукупного фінансового потенціалу України, використаних на ВВП; динаміка ресурсів інституційних секторів економіки країни щодо утворення доходу, розподілу первинного доходу, вторинного розподілу доходів, використання наявного та скоригованого доходів, нагромадження. Випереджаючі – співставлення фактичних супроводжуючих індикаторів з нормативними чи плановими значеннями.

Таким чином, незважаючи на існуючі дослідження, на сьогоднішній день, відсутній чіткий загальний підхід до показників оцінки сукупного фінансового потенціалу країни. Рівень теоретичної та методичної розробки не дає можливості задовольнити потреби практичного застосування даної категорії.

Список використаних джерел:

1. Боронос В. Аналіз економічного змісту фінансового потенціалу регіону / В. Боронос, І. Карпенко // Схід. – 2011. – № 1(108). – С. 32-36.
2. Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С. С. Шумська // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 55-64. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2007_5_7.
3. Кучер Г. В. Фінансовий потенціал як економічна категорія / Г. В. Кучер // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9. – С. 46-52. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_9_6.
4. Портна О. В. Індикатори сукупного фінансового потенціалу України / О. В. Портна // Бізнес Інформ. – 2015. – № 9. – С. 320-324. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_9_52.

УДК 658.152

**АСИМЕТРІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В
КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ КРАЇНИ**

Л. М. Савчин, О. В. Тишківська

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: lsavchyn@ukr.net*

За поточних умов економічного розвитку держави в світлі подолання рецесії та стагнації, оптимізація національної фінансової системи, зміцнення виробничої діяльності усіх підприємств реального сектору економіки можливе про реалізації алгоритму інтенсивного залучення інвестиційних ресурсів, використання інноваційних технологій та мінімізації інвестиційних ризиків. Особливо важливим є здійснення країною вибору альтернативи джерел фінансування розвитку економіки країни: зовнішніх запозичень чи зовнішніх інвестицій. Адже інвестиції є важливим каталізатором виробничих процесів, невід'ємним компонентом стабільного економічного зростання окремих суб'єктів господарювання та держави в цілому. В той час, як залучення зовнішніх запозичень призводить до зростання витрат на обслуговування державного боргу та посилення квазіфіскального дефіциту бюджету держави.

Важливість інвестицій посилюється особливо у кризовий та посткризовий період, коли капіталовкладення є життєво необхідним джерелом збільшення обсягів виробництва господарюючими суб'єктами, стимулом інноваційної діяльності та високоефективної праці на макрорівні, що потребує створення нових робочих місць та дозволяє забезпечити сприятливе середовище для макроекономічної стабільності.

Серед вітчизняних науковців, в колі інтересів яких знаходиться дослідження інвестиційних ресурсів та інвестиційної активності підприємств, слід виділити роботи теоретиків та практиків І.Бланка, М.Білик, О.Василика, А.Загороднього, В.Клочко, М.Олексієнка, А.Пересади, І.Фадєєвої, А.Фукса. Помітне місце у розробці цих проблем займають дослідження західних вчених Є.Бріггема., Р.Брейлі, О.Ланге, М.Міллера, В.Солтера, Р.Дж.Хікса, У Шарпа та ін. Попри практичну актуальність цієї теми для кожної держави, наявні публікації достатньо висвітлюють проблематику кореляції обсягу зовнішніх інвестицій та управління обсягом державного боргу.

За умов, коли глобальна економіка переживає рецесію, інвестиційна активність в Україні досягла критичного мінімуму. Дані табл.1 свідчать, що негативні тенденції світової фінансової кризи зумовлюють фінансові та макроекономічні диспропорції в Україні та провокують зниження активності іноземних інвесторів (у 2016 р. лише 45% обсягу чистих прямих іноземних інвестицій 2009 р.), нарощування державного боргу (в 1,8 рази у 2016 р. порівняно із 2009 р.) на фоні падіння ВВП. Така ситуація є неприпустимою, оскільки показник боргової безпеки держави (державний борг/ВВП) перевищив у 2015-2017рр. критичну відмітку 60%. Політика управління державним боргом

має бути виваженою та забезпечити утримання його обсягу на економічно безпечному рівні з метою недопущення стрімкого падіння ВВП і зниження інвестиційної привабливості у країні.

Крім того в Україні спостерігається щорічне зменшення темпів приросту чистих прямих іноземних інвестицій: особливо за підсумками 2013р. (-43,3%) та 2014 р. (92,6%) на тлі виведення капіталовкладень, як з реального, так і з фінансового сектору економіки держави. Загальновідомо, що прямі інвестиції підсилюють міжнародну позицію держави, запобігають нарощуванню державного боргу, але у зв'язку зі зменшенням потоку прямих іноземних інвестицій чиста міжнародна позиція України погіршується.

Проблема залучення інвестицій до економіки України на даний момент вирішується в умовах світової економічної кризи, коли попит на інвестиції значно перевищує їх пропозицію, а при практично повній відсутності власних засобів дедалі гостріше постає питання нестачі інвестиційних ресурсів для розвитку провідних ланок економіки. Україна має досить негативний інвестиційний імідж, обумовлений політичними факторами, тому непомітним залишається те, що держава за останні роки зробила відчутні кроки в напрямку інтеграції в світову економіку: стала членом СОТ, з початку 2016р. увійшла до зони вільної торгівлі ЄС.

Таблиця 1
Динаміка обсягів ВВП, прямих іноземних інвестицій та державного боргу в Україні за період 2009-2016 рр.

Дата	Обсяг чистих прямих іноземних інвестицій, млн. USD*	Темп приросту чистих прямих іноземних інвестицій, у % відносно попереднього року	ВВП, млн. USD*, за підсумком попереднього року	Темп приросту ВВП, %	Обсяг державного боргу, млн. USD*	Темп росту державного боргу, %	Чисті прямі іноземні інвестиції / ВВП, %	Державний борг / ВВП, %
01.01.2010	4654		117228		39685		3,9	33,9
01.01.2011	5759	23,7	136419	16,4	54289,3	36,8	4,2	39,8
01.01.2012	7015	21,8	163160	19,6	59215,7	9,1	4,3	36,3
01.01.2013	7195	2,	175781	7,7	64495,3	8,9	4,1	36,7
01.01.2014	4079	-43,31	183310	4,3	73078,2	13,3	2,2	39,9
01.01.2015	299	-92,7	131805	-28,1	69794,8	-4,5	0,2	52,9
01.01.2016	3012	907,4	90615	-31,3	65505,7	-6,2	3,3	72,3
01.01.2017	2093	-30,5	93270	2,9	70970,9	8,3	2,2	76,1

Складено авторами за даними джерела 1,2

*Значення ВВП в млн. USD приводяться за даними Світового банку <http://www.worldbank.org/>

Варто зазначити, що впродовж 2009-2012 рр. нарощування обсягу іноземних інвестицій відбувалося за рахунок підвищення капіталізації дочірніх

банківських установ зарубіжними материнськими компаніями. Окрім банківського сектору основними об'єктами інтересу іноземних інвесторів стали підприємства торгівлі, металургії, будівельної та хімічної галузей. Вже тривалий період беззаперечним лідером серед країн-інвесторів є Кіпр – 40,4 %, Велика Британія – 22,5 %, Нідерланди – 10,8 %, та ін.. (за даними [1] за період січень-червень 2017 р). Відбувається повернення раніше виведеного вітчизняного капіталу з офшорних економічних зон. Однак не припиняється виведення капіталовкладень, пріоритетним напрямом прямих іноземних інвестицій з України є Кіпр (94 % 2016 р.) та РФ (2 %). Такий трансфер коштів вимагає додаткових ресурсів, які за сприятливого інвестиційного клімату функціонували б в межах фінансової системи України.

За даними НБУ чисті залучення реального сектору залишилися практично на рівні попередніх періодів 2014-2016 рр., проте збільшилися чисті зовнішні активи банківського сектору переважно за рахунок погашення урядом ОВДП, номінованих в іноземній валюті. Також уповільнилося скорочення надходження прямих іноземних інвестицій (до 137 млн. дол. США). Натомість збільшилися чисті запозичення реального сектору за торговими кредитами та позиками. Прямі іноземні інвестиції надходили переважно до реального сектору (98%) та, на відміну від 2015-2016рр, відбувалися у формі внесків в акціонерний капітал. Приплив боргового капіталу до реального сектору продовжував збільшуватися завдяки зменшенню виплат за міжбанківськими кредитами [2]. У структурі іноземних інвестицій переважають інвестиції у фінансовий, а не у реальний сектор. Інвестування у великі інфраструктурні проекти та проекти структурного реформування промисловості й сільського господарства з терміном окупності більше 3 років не входить до пріоритетів іноземних інвесторів.

Враховуючи вищезазначене, для інтенсивного розвитку інвестиційної діяльності та уникнення кризи неплатоспроможності через накопичення державного зовнішнього державного боргу, структурних диспропорцій та асиметрій в економічному та соціальному розвитку держави, доцільною є підтримка інвестиційних проектів, які направлені на розвиток приватного сектора (в першу чергу малих і середніх підприємств), які повинні одержати доступ до інвестиційних кредитів, та в першу чергу залучення внутрішніх інвестицій через:

1) проведення цільових інвестиційних регіональних програм, кожний регіон має право проводити політику залучення іноземних інвестицій з урахуванням своїх внутрішніх інтересів, виходячи з потреби реалізації тих чи інших місцевих цілей і завдань, наявності відповідних регіональних ресурсів;

2) докорінно переглянути існуючі [3] та запровадити в дію прогресивні вбудовані фінансові інструменти механізму детінізації доходів та заборони виведення капіталовкладень за межі країни в офшорні зони.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Статистичний збірник «Капітальні інвестиції в Україні». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Звіт НБУ. Макроекономічний та монетарний огляд. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=54560774>
3. ЗУ «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць від 06.09.2012 № 5205-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>

УДК: 336.71

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ НАГЛЯДУ НА ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ

Л. С. Тришак

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: fin@nung.edu.ua*

В умовах глобалізаційних процесів для банківських установ України вкрай важливим є міжнародний характер їхньої діяльності, що передбачає крім контролю з боку НБУ запровадження міжнародних стандартів нагляду. Проте, ще до середини 80-х років минулого століття у світовій практиці не було єдиного підходу до встановлення та дотримання певних показників достатності капіталу. Розбіжності з цього питання мали місце не лише між окремими країнами, а й між провідними банками та банківськими регуляторами всередині кожної країни. Найбільший внесок у розвиток регулювання банківської діяльності та банківських ризиків зробив Базельський комітет, який діє при Банку міжнародних розрахунків в м. Базелі.

Основними угодами про капітал Базельського комітету є: “Міжнародне наближення визначення капіталу та нормативів капіталу” (Базель I, 1988р.), що передбачає вимоги до формування й оцінки регулятивного капіталу і кредитного ризику; “Поправка щодо врахування ринкових ризиків” (1996р.); “Основні принципи ефективного банківського нагляду” (1997р.); “Нова концептуальна основа Угоди про капітал” (Базель II, 2004р.), яка посилила вимоги до оцінки кредитного, ринкового та операційного ризиків під час розрахунку мінімальних вимог до капіталу; “Базель III: Загальні регуляторні підходи до підвищення стійкості банків і банківських систем” та “Базель III: Міжнародні підходи до вимірювання ризику ліквідності, стандарти і моніторинг” (Базель III, 2010 р.).

Відзначимо, що положення Базель I стали основою формування системи регулювання банківської діяльності України, які зберігаються і до сьогодні, та закладені в Законі України “Про банки і банківську діяльність”, а їх застосування - в Інструкції НБУ “Про порядок регулювання діяльності банків в

Україні” від 28.08.2001 р. № 368. Зокрема, визначено сутність поняття “регулятивний капітал”, його призначення та складові, а також виділено, що регулятивний капітал є одним із найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі своєї діяльності. Регулятивний капітал складається з основного та додаткового капіталу, що рівнозначні капіталу першого та другого рівнів за Базелем I. А також такі вимоги Базель I як обсяг капіталу другого рівня не може перевищувати 100% капіталу першого рівня, а обсяг субординованого боргу - 50% капіталу першого рівня закріплені у вітчизняному банківському законодавстві.

Базель II запровадив новий концептуальний підхід до банківського нагляду.

Основною відмінністю Базель II від попередньої угоди Базель I є облік з метою визначення достатності капіталу не тільки кредитного та ринкових, а й операційного ризиків.

Для наближення банківської системи України до міжнародних стандартів та підвищення безпеки банківської діяльності, Національний банк України продовжує роботу щодо впровадження ключових документів Базельського комітету з банківського нагляду: “Основних принципів ефективного банківського нагляду” та “Міжнародного наближення оцінки капіталу і стандартів капіталу” (Базель I).

Наступним кроком Національного банку України у наближенні банківської системи України до міжнародних стандартів було започаткування роботи щодо підготовки поетапного запровадження нового документа Базельського комітету з банківського нагляду “Міжнародне наближення оцінки капіталу і стандартів капіталу: переглянута концептуальна основа” (Базель II), основними цілями якого є перетворення порядку оцінки капіталу на більш точний і чутливий до ризику процес та сприяння кращій практиці управління банківськими ризиками.

Головною метою нових банківських стандартів капіталу і ліквідності (Базель III) є підвищення якості, прозорості й удосконалення структури банківського капіталу, розширення практики покриття ризиків капіталом і стимулювання заходів щодо створення його резервних запасів. Базель III є доповненням до попередніх документів та удосконалює їх, а не скасовує.

Зазначимо, що однією із ключових відмінностей Базеля III є перехід від рекомендаційного характеру критеріїв попередніх стандартів до жорсткіших вимог, обов’язкових для виконання.

Оновлені вимоги Базель III фундаментально зміцнюють міжнародні банківські стандарти та мають низку переваг над Базель II, що стосуються посилення вимог до величини і якості власного капіталу, механізму регулювання та достатні часові рамки для переходу на нові стандарти.

Отже, важливою умовою функціонування на ринку фінансово стійких і надійних вітчизняних банків, з власними стратегіями та бізнес- моделями, які повноцінно виконуватимуть функції фінансового посередника відповідно до

потреб економічного розвитку незалежно від імовірних збурень у фінансовому середовищі в умовах глобалізаційних процесів є адаптація міжнародних стандартів банківського нагляду, що зорієнтовані на забезпечення процесу капіталізації банківських установ за допомогою нормативно-правової, організаційної та методичної документації.

УДК 638.36

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ У КОРПОРАЦІЯХ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ

І. Г. Фадєєва

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: i.fadyeyeva@gmail.com

Кравченко Н. В.

ПАТ «Укртрансгаз»

Незважаючи на позитивну динаміку розвитку, існує ряд проблем, які перешкоджають підвищенню виробничого потенціалу нафтогазового комплексу України.

За оцінками експертів, наслідком недостатньо розвинутої правової бази та інституційних основ бізнесу є непрозорість і ненадійність контрактів, низький рівень розкриття фінансової інформації, а також непередбачуваність змін у системі регулювання та оподаткування.

Основним конкурентним недоліком вітчизняних нафтових корпорацій є те, що результати їх діяльності значною мірою залежать від змін податкової системи країни. Існуюча система оподаткування призводить до диференціації рівнів податкового навантаження існуючих і новостворених нафтогазових підприємств, що перешкоджає їх ефективній діяльності.

Одним із шляхів підвищення ефективності діяльності є вдосконалення системи управління фінансами нафтогазових підприємств.

Проведені дослідження показали, що такі фінансові показники як коефіцієнт ліквідності, довгострокові зобов'язання, ринкова вартість акції, співвідношення «ціна/прибуток», недостатньо характеризують ефективність діяльності нафтогазових корпорацій.

Аналіз показав, що за допомогою системи «директ-костинг» можна виявити види робіт з вищою рентабельністю. Проте розподіл витрат на постійні та змінні за цією системою, ускладнюється тим, що в основному витрати на нафтогазових підприємствах є на півзмінними.

У зв'язку з цим, як альтернативу системі «директ-костинг», запропоновано систему фінансового контролінгу, яка включає в себе:

- створення у корпорації підрозділів – центрів відповідальності;
- постановка цілей і завдань цим підрозділам;
- оцінка ефективності діяльності підрозділів.

Встановлено також, що фінансові результати підрозділів зокрема і корпорації загалом визначаються специфікою використання трансфертного ціноутворення. Проте незалежно від методів трансфертного ціноутворення, що використовуються у корпорації, однією з найважливіших цілей є оптимізація оподаткування у корпораціях нафтогазового комплексу.

Проведений аналіз дозволив виявити негативні наслідки існуючої системи оподаткування видобутку корисних копалин. (табл.1)

Для визначення ступеня впливу ризиків на діяльність корпорації і наступним їх хеджуванням пропонується використовувати метод імітаційного імовірнісного моделювання, який забезпечує декілька переваг, важливих для підвищення надійності і обґрунтованості стратегічних планів корпорації, а саме:

- порівняння повернення на інвестиції у альтернативні проекти розвідки і видобування або технології;
- вибір спеціалізації на користь видобутку нафти і газу;
- оцінку стратегії інвестування у географічно розподілені проекти;
- аналіз доцільності придбання або продажу активів;

взаємне оцінювання і рівновагу між короткотерміновими цілями і вартістю у більш віддаленій перспективі.

Таблиця 1

Негативні наслідки зрівняльної системи оподаткування

Негативні наслідки у поточний момент	Негативні наслідки у майбутньому
Недовилучення великого обсягу надприбутку на великих родовищах	Скорочення інвестиційної привабливості, зменшення рівня прибутковості, недостача податкових надходжень до бюджету
Зниження рентабельності розробки малих і середніх за запасами родовищ	Припинення діяльності підприємств, які експлуатують малі та середні родовища
Дострокове припинення експлуатації родовищ і скорочення у зв'язку з цим обсягів запасів, що вилучаються	Дострокове припинення експлуатації родовищ, що знаходяться на пізніх стадіях розробки
Існуюча система оподаткування не дає змоги вести рентабельний видобуток запасів	Компаніям вигідніше вести вибірково розробку високопродуктивних дільниць, що призводить до знищення частини розвіданих запасів

При цьому виявлено, що будь-який захід, спрямований на зниження ризику, має свою цінність.

Таким чином, для підвищення ефективності міжбюджетних відносин в контексті управління фінансами у нафтогазовій корпорації, пропонується комплексна система управління фінансами корпорацій, основні засади якої полягають у наступному:

- управління фінансами розглядається як управління процесами, які включають у себе отримання фінансових ресурсів в якості виручки або залучення позикових засобів і розподіл їх між різними напрямками використання, а також визначення часових інтервалів, в котрих буде відбуватися формування і використання даних ресурсів; управління

фінансами полягає у прийнятті рішень про залучення та використання фінансових ресурсів за схемою: « мета - стратегія – тактика – управління та практичне застосування»;

- виробничі підрозділи наділяються самостійністю у прийнятті виробничих, поточних рішень тоді як стратегічні рішення у галузі управління капіталом концентруються у головній ланці корпорації, де приймаються рішення щодо розподілу інвестицій між філіями (підрозділами або дочірніми компаніями) відповідно до їх прибутковості. Як результат організаційно виокремлюються центри стратегічних та оперативних рішень.

На стратегічному рівні приймаються рішення, що стосуються великих довгострокових вкладень та методів їх фінансування, а також істотних змін у структурі корпорації і методах ведення бізнесу. Інструментом управління на цьому рівні є Річний бюджет.

На тактичному рівні приймаються рішення, пов'язані із забезпеченням абсолютної ліквідності. У межах системи тактичного управління фінансами задаються планові показники щодо виникнення та погашення фінансових зобов'язань і формуються детальні плани витрачання коштів.

Розроблено наступні взаємопов'язані функції системи управління фінансами корпорацій:

- планування поступлень, видатків та залишків платіжних засобів;
- виконання планів оплати видатків;
- облік зобов'язань, що виникають та погашаються, руху та залишків платіжних засобів;
- контроль виконання планів по виникненню і погашенню зобов'язань і витрачання платіжних засобів;
- план-факт аналіз даних щодо руху зобов'язань та платіжних засобів і виявлення причин відхилень.

Таким чином, нами запропоновані концептуальні положення по розробці заходів фінансового та організаційного характеру, як на рівні корпорації, так і на макроекономічному рівні з метою створення умов для підвищення виробничого потенціалу вітчизняних корпорацій на ринку вуглеводнів.

Список використаних джерел:

1. Беляєва С.А. Методи аналізу руху грошових коштів у корпорації / С.А. Беляєва// Теорія и практика финансов и банковского дела на современном этапе : Матер.УІ мехвуз.конф.асп и докт. – СПб.: СПбГИЕУ. – 2004. – с 25-28
2. Гринюк О.І. Теоретичні та прикладні аспекти ідентифікації ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств / О.І. Гринюк // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 63-78.
3. Fadyeyeva I. Models and Methods of Forecasting the Entity's Financial

Position /I.Fadyeyeva. – Scientific journal “Economics and Finance” Actual problems of modern economy development: Collection of scientific articles. – Thrope-Bowker, Melbourn. Australia, 2015. – P.212-217

УДК 338.46

**ІНСТИТУЦІЙНІ УЧАСНИКИ ФОНДОВОГО РИНКУ:
ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ**

І. М. Федорович

Тернопільський національний економічний університет

e-mail: irkafed_@ukr.net

Клюнь А. М.

ПАТ «Укртрансгаз»

Фондовий ринок є одним із вагомих елементів сучасної ринкової економіки і фінансової системи зокрема. Сукупність учасників, які функціонують на ринку цінних паперів відображають реальний стан фондового ринку. Зарубіжний досвід свідчить про вагомую роль усіх без виключення суб'єктів у забезпеченні ефективного функціонування ринку цінних паперів. Особливу роль відіграють такі суб'єкти як емітенти, інвестори, держава та фінансові посередники. Визначення особливостей взаємодії учасників на ринку цінних паперів та цілей їхньої діяльності у процесі формування та використання фінансових ресурсів є одним із важливих завдань фондового ринку.

Фондовий ринок є сукупністю економічних відносин між фізичними та юридичними особами, що здійснюють операції з приводу купівлі-продажу цінних паперів. У Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» визначено, що основними суб'єктами ринку цінних паперів є: емітенти, інвестори в цінні папери, саморегулювні організації професійних учасників фондового ринку, професійні учасники фондового ринку [1].

Згідно ст. 2 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», інвестори в цінні папери – це фізичні та юридичні особи, резиденти і нерезиденти, які набули права власності на цінні папери з метою отримання доходу від вкладених коштів та/або набуття відповідних прав, що надаються власнику цінних паперів відповідно до законодавства [1]. Інституційними інвесторами є інститути спільного інвестування, інвестиційні фонди, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, взаємні фонди інвестиційних компаній, а також інші фінансові установи, які проводять операції з фінансовими активами.

До саморегулювних організацій професійних учасників фондового ринку відносять неприбуткові об'єднання учасників ринку цінних паперів, котрі здійснюють професійну діяльність на фондовому ринку, з торгівлі цінними паперами, управління активами інституційних інвесторів, депозитарну діяльність, відповідно до вимог, встановлених Національною комісією з цінних

паперів та фондового ринку. Основною метою саморегулювальних організацій є забезпечення високого професійного рівня діяльності учасників фондового ринку, вдосконалення нормативно-правової бази ринку цінних паперів.

Професійними учасниками фондового ринку виступають юридичні особи, які здійснюють професійну діяльність, на підставі ліцензії, виданої Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Одним із вагомих факторів стабільного функціонування фондового ринку є достатній рівень конкуренції між його учасниками. Конкурентне середовище на фондовому ринку формується за допомогою безперервної діяльності суб'єктів, які функціонують на ньому та фінансових можливостей, які визначають потенціал отриманого прибутку. Тобто, до інститутів ринку цінних паперів можуть бути віднесені практично усі учасники фінансово-економічних відносин, пов'язані з процесом нагромадження, вкладання капіталу у всіх його формах з метою отримання фінансової вигоди.

Оскільки, механізм функціонування фондового ринку полягає у тісній взаємодії та взаємозв'язку різноманітних суб'єктів ринку до яких відносяться вищеназвані учасники, то ринок цінних паперів може функціонувати лише при участі держави, емітентів (фізичних та юридичних осіб), які емітують цінні папери та зацікавлені у мобілізації вільних коштів, інвесторів (юридичних та фізичних осіб), що мають фінансові ресурси, купують цінні папери і шукають вигідного їхнього розміщення, посередників (дилерів, брокерів, маклерів та ін.), які забезпечують обіг цінних паперів та здійснення різноманітних фондових операцій.

Відтак держава, емітенти, інвестори та фінансові посередники при укладанні угод є головними інститутами операцій на фондовому ринку, які сприяють переливанню коштів із сектора вільних фінансових ресурсів у сектор фондових цінностей, а Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку є основною ланкою в системі регулювання вітчизняного ринку цінних паперів.

Інституційні учасники фондового ринку за характером своєї діяльності можуть поділятися на інвестиційні фонди, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, банки. Кожен з цих фінансових інститутів використовує відмінні від інших способи залучення капіталу, а саме: шляхом емісії власних цінних паперів (ІСІ), шляхом надання послуг (ризикові страхові компанії), залучення коштів на контрактній основі (страхові компанії зі страхування життя і недержавні пенсійні фонди) або застосовуючи інші способи (банки, які для цього можуть використовувати депозитні кошти, кредити, власні кошти). При цьому кошти можуть надходити як від фізичних, так і юридичних осіб, а отже первинними інвесторами є індивідуальні і корпоративні клієнти [2, с. 119].

Інституційні учасники фондового ринку є посередниками між приватними інвесторами та емітентами, враховують інтереси як однієї сторони, так й іншої, забезпечуючи ефективний перерозподіл та накопичення капіталу.

На сьогодні, рівень розвитку інституційних учасників свідчить про слабо розвинену систему залучення накопичених коштів населення на фондовий

ринок, який не забезпечує надходження коштів у економіку, тим самим підвищуючи ризики появи фінансових пірамід і погіршуючи фінансову безпеку населення. Обсяг біржового фондового ринку України у 2017 році зменшується: кількість цінних паперів у біржових списках скоротилася на 17,6% (за рік – на 40,1%). Сукупний обсяг торгів на усіх біржах зменшився на 31,2% у 2-му кварталі 2017 року. Прискорене падіння загального обсягу було зумовлено, в основному, падінням активності торгів ОВДП [3].

На нашу думку, основними напрямками вдосконалення діяльності інституційних учасників фондового ринку в Україні є: використання обов'язкового електронного документообігу, що сприятиме поліпшенню якості контролю, зручності зберігання і пошуку документів; внесення змін до форми звітності, що дасть змогу проводити моніторинг фондового ринку; вдосконалення законодавства в сфері захисту прав інвесторів; удосконалення податкового регулювання, яке має бути направлено на збільшення обсягу інвестицій в реальний сектор економіки; підвищення ролі професійних саморегулювальних організацій, а також рейтингових агентств; створення сприятливих умов для залучення довгострокових інвестиційних ресурсів; розширення переліку ліквідних інструментів ринків капіталу; впровадження в практику стратегій управління активами з використанням інструментів термінового ринку; забезпечення реалізації положень законодавства щодо можливості придбання інституційними учасниками іноземних цінних паперів; посилення вимог до професіоналізму ризик-менеджерів в системі організації діяльності інституційних учасників фондового ринку.

Список використаних джерел:

1. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України № 3480-IV від 23.02.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
2. Пластун В. Л. Підходи до класифікації інституційних інвесторів / В. Л. Пластун, В. С. Домбровський // Бізнес Інформ. – 2012. – № 9. – С. 118–122.
3. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку України / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>.

УДК 368

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Л. З. Шуна

Тернопільський національний економічний університет

e-mail: ariell@ukr.net

Невирішеною проблемою розвитку добровільного медичного страхування є низька якість страхових послуг, яка обумовлена невідповідністю умов

страхового договору нагальним потребам страхувальника, відсутністю гарантій своєчасності та повноти страхових виплат, високою вартістю, незадовільною підготовкою і низьким рівнем кваліфікації учасників ринку ДМС, його недосконалою інфраструктурою. На кожному етапі формування і реалізації страхової послуги характерна невідповідність її стандартам якості.

Дослідженню перспективи розвитку ринку добровільного медичного страхування присвятили наукові доробки В. Базилевич, О. Гаманкова, О. Залетов, О. Кривицька, Н. Перловська, Н. Приказюк, Н. Ткаченко та інші.

Важливим чинником, що безумовно позначається на якості страхових послуг з ДМС є їх вартість. Так, досить висока ціна страхових послуг з добровільного медичного страхування, яка зростає в умовах економічної і політичної кризи в нашій країні, що зумовлено інфляцією, подорожчанням медикаментів та ліків, низьким рівнем доходів та бідністю населення, недовірою до страховиків та низькою страховою культурою, перешкоджає розвитку індивідуального ДМС. Проте, незважаючи на це, частка індивідуальних клієнтів у ДМС зростає впродовж 2008-2015 років за обсягом отриманих страхових премій від 46,3% до 51,8% та за кількістю укладених договорів – від 89,2% до 94,6%. Як правило, це громадяни з високим рівнем доходу, що мають проблеми зі здоров'ям та прагнуть зменшити обсяг витрат на лікування за рахунок страхування і забезпечити якісний рівень медичної допомоги в контексті обмеженого фінансування державою галузі охорони здоров'я. Поступове наповнення ринку новими страховими компаніями з ДМС, які запропонують стандартні програми медичного страхування сприятиме підвищенню конкуренції на ринку медичного страхування, що сприятиме зниженню ціни та зробить страховий продукт більш доступнішим для різних верств населення.

Підводячи підсумки, зазначимо, що першочерговим завданням реформування системи охорони здоров'я в Україні є запровадження загальнообов'язкового соціального медичного страхування В Україні поступово формується ринок добровільного медичного страхування, який потребує суттєвого удосконалення. У цьому контексті вважаємо за необхідне проведення низки заходів інституційно-правового характеру з метою вирішення таких важливих проблем його функціонування, як:

1. Забезпечення конкурентного середовища на ринку медичних послуг. Перші кроки уже зроблено шляхом впровадження сімейної медицини європейського взірця на базі первинної ланки української системи охорони здоров'я, що сприятиме підвищенню рівня медичного обслуговування у боротьбі за місце медпрацівника в галузі платної медицини.

2. Встановлення економічних стимулів щодо використання фінансових ресурсів роботодавців на добровільне медичне страхування своїх працівників шляхом внесення змін до податкового законодавства стосовно виведення страхових премій на добровільне медичне страхування з прибутку роботодавця, що підлягає оподаткуванню.

3. Забезпечення фінансової стійкості страховиків, що працюватимуть у системі добровільного медичного страхування, шляхом підвищення рівня їх капіталізації та ліквідності активів. У ході дослідження було відзначено високий рівень збитковості добровільного медичного страхування, що призводить до незацікавленості страховиків у його проведенні. Лише фінансово потужні страхові компанії спроможні нести відповідальність за ризиками з ДМС, що потребує пошуку джерел нарощування їх капіталів за рахунок інших видів страхування.

4. Створення умов для розвитку добровільного медичного страхування як ефективного доповнення до загальнообов'язкового соціального медичного страхування. Однією з умов запровадження страхової медицини є введення медико-економічних стандартів надання медичної допомоги, формування уніфікованої системи класифікації та ціноутворення на ринку медичних послуг з метою підвищення зацікавленості медичних закладів, роботодавців і громадян у проведенні добровільного медичного страхування. Як стверджує С. Чернишов, уніфікована медична інформаційна система дозволить вирішити такі проблеми [1, с. 13]: вести персоніфікований облік пацієнтів медичних установ всіх категорій, моніторинг показників здоров'я населення; визначати обсяги і вартість усіх видів наданої допомоги; створити інструменти контролю якості надання допомоги і проведення експертизи тимчасової втрати працездатності; здійснювати моніторинг стану фінансового забезпечення соціальних нормативів у сфері охорони здоров'я; створити методологічну базу для розробки єдиної та уніфікованої системи ціноутворення медичних послуг відповідно до рівнів надання медичної допомоги населенню. Це дозволить створити умови для найбільш повного задоволення потреб населення в одержанні доступної і якісної медичної допомоги, зменшить навантаження на державний і місцеві бюджети та частку тіньової медицини в системі медичного обслуговування, допоможе уникнути необґрунтованих витрат на надання зайвих медичних послуг з метою одержання додаткового прибутку, підвищить фінансовий стан працівників медичних установ [2].

5. Застосування ефективних методів сучасного менеджменту, спрямованих на підвищення якості страхових послуг з ДМС. У цьому контексті необхідними напрямками розвитку ринку ДМС є: формування клієнтоорієнтованої політики врегулювання страхових випадків; створення власного внутрішнього медичного асистансу, який дає змогу зберегти близько 20% тимчасово вільних коштів та підвищити імідж страховика за рахунок якісного медичного обслуговування; розроблення і оптимізація стандартів якості обслуговування клієнтів; впровадження системи кризового менеджменту, який є особливо важливим для страхових компаній в умовах погіршення економічної ситуації в країні та поглиблення фінансової і політичної криз.

Список використаних джерел:

1. Чернышов С. Задача медицинского страхования – создание саморегулируемой системы социальной защиты. *Insurance Top*. 2012. №1 (37). С. 12–13.
2. Окуньский А. Р. Медичне страхування в Україні: проблеми і перспективи. Матер. I Всеукр. наук.-практ. конф. (Львів, 19-20 квітня 2007 р.) URL: http://medicallaw.org.ua/uploads/media/01_203_04.pdf

СЕКЦІЯ 6

Економіко-екологічні орієнтири розвитку галузевих і регіональних суспільних систем

УДК 338. 24

ІННОВАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

У. Я. Андрусів

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

м. Івано-Франківськ, Україна

e-mail: andrusivu@ukr.net

О. Л. Гальцова

доктор економічних наук, професор,

завідувач кафедри національної та міжнародної економіки

Класичний приватний університет

Виробництво будівельних матеріалів є однією із найважливіших галузей промислового виробництва, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні, її сталого розвитку, і, водночас, потужним джерелом техногенного навантаження на довкілля. Поточний стан галузі будівельних матеріалів характеризується технологічною відсталістю, застосуванням більшістю підприємств морально застарілої й фізично зношеної техніки. За даними ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», щоб вивести галузь на сучасний міжнародний рівень, потрібні значні інвестиції [1, с. 12, 2, с. 34].

Однією з провідних підгалузей виробництва будівельних матеріалів є цементне виробництво. Цементне виробництво розвивається на власній сировинній базі. В Україні, мергель і вапняк видобувають у Донецькій, Харківській, Львівській, Чернігівській, Рівненській, Хмельницькій областях, АР Крим. Підприємства з виробництва цементу розміщені в Амвросіївці, Краматорську, Єнакієвому, Дніпродзержинську, Кривому Розі, Балаклії (Харківська область), Кам'янці-Подільському, Здолбунові, Миколаєві (Львівська область), с. Ямниці (Івано – Франківська область), Одесі, Бахчисараї та ін.

Існує три основні способи виготовлення цементу [3, с. 72]: мокрий, сухий і комбінований. Вибір способу виготовлення цементу залежить від особливостей приготування сировинної суміші.

У світі вважається, що сухий спосіб виготовлення цементу є більш передовою технологією з позицій економічності та екологічної безпеки тому, що при виробництві використовується значно менше енергоресурсів, а саме води та електроенергії [4]. Нажаль, в Україні основний технологічний спосіб виготовлення цементу – мокрий. На сьогодні за цим способом працює майже 80% усіх вітчизняних заводів, водночас, як у країнах Західної Європи домінує сухий спосіб виготовлення цементу, який становить 90% всього його

промислового виробництва. Однак, технологія його виготовлення в Україні потребує нагального удосконалення.

Тому для ефективної інноваційної діяльності досліджуваних підприємств доцільно застосовувати технологію форсайту - передбачення, прогнозування майбутнього, адже модернізація, реконструкція цементного виробництва дозволить як мінімум зменшити витрати паливно-енергетичних ресурсів так і збільшити обсяги виробництва цементу, також доцільно провести реінжиніринг бізнес-процесів, зокрема переведення підприємства на сухий спосіб виробництва.

На теперішній час в Україні за сухим способом виробництва цементу з підприємств, які входять до складу асоціації «Укрцемент» працюють тільки три заводи - це ПАТ «Хайдельберг – Цемент Україна», ПАТ «Дніпроцемент», ПАТ «Івано-Франківськцемент». На ПАТ «Подільський цемент» дана технологія тільки впроваджується.

Лідером по впровадженню нової технології за так званим «сухим» способом є ПАТ «Івано-Франківськцемент», адже на сьогоднішній момент ним збудовано та запущено в дію 2 технологічні лінії по виробництву цементу. Згідно статистичних даних [5] кожна 4 тонна цементу по Україні вироблена саме досліджуваним нами підприємством. Не зважаючи на значну вартість такої реконструкції, аргументи на користь прийняття такого рішення були беззаперечними. Дана технологія є найбільш сучасною і відповідає найвищому світовому рівню, її застосування дозволяє значно збільшити обсяг продукції, що виробляється підприємством, з одночасним зменшенням її собівартості. Витрати палива на виробництво однієї тонни цементу, порівняно із традиційною енергозатратною "мокрою" технологією, зменшуються більш ніж у два рази. Нова технологія дозволяє майже у 2,5 рази зменшити викиди твердих речовин в атмосферу і забезпечити відповідні показники на рівні нижчому, ніж цього вимагають не тільки українські, але і європейські норми. При випалюванні клінкеру за сухим способом різко скорочується витрата прісної води, що в останні роки також набуває важливого значення як природній ресурс.

Доцільність реконструкції на підприємствах асоціації «Укрцемент» є очевидною і зумовлена необхідністю виробництва будівельних матеріалів за енергозберігаючими та високоефективними технологіями, особливо в період енергетичної кризи. Тому доцільно провести реінжиніринг бізнес - процесів, зокрема переведення підприємства на сухий виробництва із використанням альтернативних джерел палива при випуску будівельних матеріалів.

Зниження споживання палива та енергії в усіх секторах економіки заявлене серед головних пріоритетів новоухваленої енергетичної стратегії сталого розвитку України на період до 2030 року [6]. На сьогодні політика дотримання принципів сталого розвитку є основою раціонального і цивілізованого розвитку суспільства. Основний акцент поставлено на збереження природних ресурсів у широкому розумінні слова, а саме: зменшення використання викопного природного палива (нафти, газу, вугілля), використання відновлювальних

джерел енергії (сонячної, вітрової, енергії з відходів та ін.), збереження різноманіття дикої природи та охорона довкілля (збереження якості атмосферного повітря, природних вод і ґрунтів) [7, с. 11, 8, с. 110].

Комплексна екологізація виробництва передбачає здійснення еколого-орієнтованих заходів у зовнішньому та внутрішньому середовищах виробничої системи. На рівні досліджуваного нами підприємства комплексна екологізація передбачає екологізацію як виробничої системи, так і системи управління нею. У свою чергу, екологізація виробничої системи передбачає: екологізацію всіх видів продукції, що виробляються на підприємстві, тобто розроблення таких видів, що найменше впливають на навколишнє середовище під час виготовлення, споживання та утилізації; перебудову технічної бази у напрямку еколого-орієнтованого виробництва, яке забезпечить економію і раціональне використання природних ресурсів та зменшить забруднення навколишнього середовища; утилізацію та перероблення відходів виробництва та споживання продукції.

Екологізація управлінської системи передбачає екологічно спрямовану структурну перебудову організаційних форм і методів управління (організаційних структур управління, функцій управління та його економічного механізму). Необхідно забезпечити врахування екологічного фактору при здійсненні процесів прогнозування та планування виробництва, його організації, матеріально-технічному забезпеченні, процесах інвестування, маркетингової діяльності, ціноутворення та стимулювання праці, що на ПАТ «Івано-Франківськцемент» активно здійснюється.

Список використаних джерел:

1. Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України. Режим доступу: www.rvps.kiev.ua/SPECVCH/Radamol.htm.
2. ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України». Режим доступу: www.sd-journal.org/derzhavna-ustanova-institut-ekonomiki-prirodok.
3. Снітинський В. В. Техногенне забруднення довкілля при виробництві цементу / В. В. Снітинський, Д.М. Пузенко, В.Ф. Якобенчук // Вісник Харківського державного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва: Ґрунтознавство, агрохімія, землеробство, лісове господарство. – 2001. – № 4. – С. 71-74.
4. Демчук Н. І. Эколого-экономические аспекты и особенности функционирования предприятий по производству строительных материалов / Н. І. Демчук // Уральський научний вестник // – 2015. – № 69 (173). – С. 7-12.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Енергетична стратегія сталого розвитку України на період до 2030 року. Режим доступу: energetyka.com.ua/.../384-energetichna-strategiya-ukrajini-na-period-do.2030.

7. Energetyczne wykorzystanie odpadów w przemyśle cementowym / J. Bień, M. Sanytsky, K. Rećko, S. Khrunyk // Budownictwo o zoptymalizowanym potencjale energetycznym. Praca zbiorowa / pod red. T. Bobko – Częstochowa (Poland). – 2007. – s. 11-16.

8. Мінерально-сировинна база України [Електронний ресурс] / Державний інформаційний геологічний фонд України. – Режим доступу: <http://www.geoinf.kiev.ua/base.htm>

УДК 349.6

ШЛЯХИ І НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

І. Б. Гобир, І. І. Василик

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: opv@nung.edu.ua

Проблема забруднення навколишнього природного середовища (НПС) є надзвичайно актуальною для всіх держав світу, оскільки їх обсяги зростають в геометричній прогресії. Забруднювати НПС відходами, як промисловими, так і побутовими, нерационально з екологічної та економічної точок зору. З екологічної (особливо у випадку забруднення ксенобіотиками – речовинами чужими, не властивими природі) – це безумовно вплив на екологічний стан НПС, на перебіг природних процесів (обмін речовин та енергії), біорізноманіття тощо; з економічної – це грошові втрати (оплата за місця для розташування відходів, екологічні податки тощо). Крім того, у відходи закладені певні ресурси – матеріальні, виробничі, трудові та ін.

До економічних методів стимулювання до охорони і раціонального використання природних ресурсів відносяться:

- прямі і непрямі субсидії приватним фірмам, регіональним і місцевим органам влади;
- займи з низькими відсотками; пільгове кредитування;
- надання фірмам режиму прискореної амортизації;
- зниження податків на устаткування, що призначено для захисту НПС від забруднення;
- гарантії по банківських позиках;
- пільгові ставки по непрямим податкам на продаж екотехніки або звільнення її від податку;
- податкові пільги в оподаткуванні нерухомості для природозахисних споруд, у податку на інвестиції в очисні споруди, торгівля скидами промстоків тощо;
- цінове стимулювання виробництва екологічно чистої продукції, врахування екологічних затрат при вирішенні питання обґрунтованості підвищення цін на споживчі товари [3].

У системі економічного регулювання природо - охоронної діяльності передбачено також заходи примусового характеру: штрафні санкції за недотримання природоохоронного законодавства, по рушення екологічних стандартів тощо; екологічний податок на прибуток тих товаровиробників, що застосовують екологонебезпечні технології; встановлення норм плати за ПК залежно від якісного стану природних ресурсів [4]

Згідно чинного законодавства запровадження ефективних природоохоронних заходів ґрунтується на економічних важелях: визначення джерел фінансування; встановлення лімітів використання природних ресурсів, викидів і скидів у НПС забруднюючих речовин; встановлення нормативів плати і розмірів платежів за використання природних ресурсів, податків за викиди і скиди забруднюючих речовин; надання податкових, кредитних та інших пільг; відшкодування збитків, завданих порушенням законодавства про охорону НПС.

Податковим кодексом України визначені наступні складові економічного механізму ПК: екологічний податок; рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктоводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України; рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні; плата за користування надрами; плата за землю; збір за користування радіочастотним ресурсом України; збір за спеціальне використання води; збір за спеціальне використання лісових ресурсів тощо.

З прийняттям Податкового кодексу України були внесені значні корективи в існуючу систему ПК. У Розділі VIII «Екологічний податок» більш чітко визначено коло платників вказаного податку, що дало і дає надалі можливість залучення до оподаткування потенційних платників. В цілому, суттєво змінено ставки податку як за викиди пересувними та стаціонарними джерелами забруднення, так і за скиди у водні об'єкти та розміщення відходів [1]. В цілому були створені всі передумови до мінімізації забруднень НПС і раціонального ПК.

Одними із шляхів реформування вітчизняної системи екологічного оподаткування є: лімітування забруднення НПС і відповідно зміна Порядку обрахунку екологічних податків; запровадження альтернативних податкових механізмів стимулювання до екологобезпечного розвитку підприємств; імплементація принципу розширеної відповідальності виробника за забруднення НПС в податкове законодавство України; застосування екологічних податків за «електронні» відходи.

Лімітування як чинник податкового регулювання екологічної безпеки. Відомо, що одним із напрямків забезпечення екологічної безпеки держави є нормування впливу господарської діяльності на стан НПС та здоров'я населення, що, відповідно, відображено в усіх нормативно-правових актах з питань ПК, прийнятих за роки незалежності нашої держави.

Пільгове оподаткування може застосовуватись для тих підприємств, які мають позитивну динаміку в мінімізації забруднень. Так, наприклад, якщо підприємство має в динаміці зменшення забруднення і в обсягах менших ніж

встановлено лімітами для подальшого стимулювання пропонується у формули розрахунків екологічних податків ввести коефіцієнти мінімізації (див. Табл.1) [2]

Таблиця 1

Значення коефіцієнту мінімізації екологічного податку відповідно до затвердженого ліміту

Значення коефіцієнту мінімізації	Обсяг забруднення, у % від ліміту (ГДС/ГДВ)
0,2	1-20
0,3	21-30
0,4	31-40
0,5	41-50
0,6	51-60
0,7	61-70
0,8	71-80
0,9	81-90

Отже, найбільш ефективним засобом стимулювання до природоохоронної діяльності суб'єктів підприємництва в Україні, виступає податкова система. Стратегія оподаткування повинна базуватися на довгостроковій програмі екологізації податкової системи. На нашу думку, основними принципами визначення екологічного податку повинні бути наступні:

- податок повинен стимулювати зменшення забруднення НПС, бережливе ставлення до нього під час здійснення господарської діяльності;
- обов'язкове лімітування і штрафні санкції за забруднення НПС;
- податок має сприяти впровадженню у виробництво екологічно чистих, ресурсоенергозберігаючих, маловідходних технологій, наприклад, за допомогою використання податкових пільг (введення коефіцієнту мінімізації, звільнення від оподаткування підприємств, що виконують Державну Програму мінімізації забруднень);
- система екологічного оподаткування повинна вписуватись у загальну податкову систему, але при цьому бути досить гнучкою на регіональному рівні для того, щоб забезпечити його сталий розвиток. Так, наприклад, сприяти басейновому принципу водокористування, який, на превеликий жаль, нівелюється Податковим кодексом України;

Удосконалення системи екологічного оподаткування в Україні забезпечить: створення відповідних умов для прискореного розвитку ринкових відносин та приведення всієї системи ПК в Україні у відповідності до практики найбільш розвинутих країн і міжнародних стандартів; стимулювання комплексного, раціонального використання природних ресурсів і створення для цього відповідних науково-технічних передумов; стале і достатнє фінансування робіт з охорони та відтворення природно-ресурсного потенціалу тощо.

Список використаних джерел:

1. Авраменко Н.Л. Екологічне оподаткування як складова державного регулювання екологічної безпеки України // Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища: монографія/ за ред. д.е.н., проф. О.І. Маслак. – Кременчук: Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2012. – С. 33-50.
2. Авраменко Н.Л. Шляхи удосконалення системи екологічного оподаткування в Україні / Н. Л. Авраменко, З. В. Шпильківська // Молодий вчений. - №2 (17). – 2015. – С. 58-62.
3. Максимович О.М. Економічний механізм управління природокористуванням в АПК / О. М. Максимович, П. М. Купчак // Вісник Сум-ДУ. – 2006. – № 7. – С. 203-209.
4. Приходько М.М. Система інтегрального управління природними ресурсами // Екологічний вісник. – № 2. – 2007. – С. 19-23.

УДК 502.313.33

УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

І. Б. Гобир, С. Ю. Стапінська

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: s.stapinska@gmail.com*

Незважаючи на численні спроби людської спільноти знизити антропогенний безпрецедентний пресинг на довкілля в Україні, екологічна ситуація продовжує залишатися негативною, що зумовлює актуальність спрямування зусилля на оптимізацію екологічних аспектів діяльності підприємств, які характеризуються обмеженістю можливості додаткового залучення фінансових ресурсів. Тому управління еколого - економічним потенціалом, що визначає стан і можливості розвитку підприємств, які мають високий ступінь впливу на довкілля, і розробка концептуальних основ даного процесу набуває особливої необхідності з метою максимально повної реалізації потенційних можливостей підприємств.

Однією з основних задач управління підприємством полягає у встановленні і підтримці балансу між різними складовими еколого-економічного потенціалу. Практично неможливо досягти якомога повного використання еколого-економічного потенціалу підприємства, маючи недосконалу систему управління. Формування системи управління економічним потенціалом, яка гарантує інтеграцію економічних процесів на підприємстві, відбиває можливості системи впорядкувати процеси формування потенціалу підприємства відповідно притаманним внутрішнім закономірностям господарської діяльності [2, с. 158].

Концепція побудови системи управління еколого-економічним потенціалом підприємства в сучасних умовах визначає:

- необхідність обов'язкового врахування аспекту (національний, регіональний, галузевий, рівень підприємства) багатогранного поняття - еколого-економічний потенціал, у якому він розглядається, при цьому еколого-економічний потенціал одного рівня обов'язково впливає на еколого-економічний потенціал іншого і здатний як гальмувати, так і стимулювати його зростання;

- різноманітні чинники, що впливають на розвиток еколого-економічного потенціалу системи, не обмежуються стандартними показниками еколого-економічної ефективності виробництва, а включають рівень інвестицій в економіку промисловості, рівень структурної перебудови і т. п.;

- відсутність позитивних і тривалих довгострокових ефектів результатів - навіть хоч в одній з взаємозалежних компонент підтверджує наявність негативних тенденцій, здатних надалі звести нанівець наявні позитивні зміни, оскільки дієве управління еколого-економічним потенціалом системи безпосередньо пов'язано з усіма компонентами розвитку національної і регіональної економіки і тим середовищем, у якому воно здійснюється;

- вибір пріоритетних напрямків розвитку еколого-економічного потенціалу, оскільки практичні товарно-грошові відносини між виробниками і споживачами товарів не можуть урахувати значної кількості еколого-економічних ефектів і наслідків навіть у межах поточного періоду [1, с. 136].

Процес формування еколого-економічного ретроспективний аналіз діяльності підприємства, виявлення резервів недостатнього використання внутрішніх ресурсів і зовнішніх можливостей, вибір перспективних напрямків діяльності і визначення стратегії реалізації програм і планів для досягнення оптимальних результатів [1, с. 138].

Серед принципів формування еколого-економічного потенціалу підприємства можна виділити класичні (наукової обґрунтованості, первинності прав власності, демократизації, сам планування) і новаторські, які базуються на сучасних теоріях менеджменту та економічної науки (врахування повного життєвого циклу товарів і послуг, що виробляються в регіоні; пріоритетність інноваційних підходів; гнучкість структур управління; варіативність і відносна простора реалізації заходів тощо). Тоді розподіл ресурсів, адаптація до зовнішнього середовища, внутрішня координація, створення ефективного організаційно-управлінського механізму можна віднести до функцій формування еколого-економічного потенціалу підприємства [3, с.7-8].

Отже, можемо зробити висновок, що еколого-економічний потенціал характеризує максимально можливе антропогенне навантаження на територію, технічно доступні для використання ресурси і властивості екологічних систем.

Крім цього, важливим при використанні еколого-економічного потенціалу є вагомим резервом підвищення конкурентоспроможності підприємства і утримання лідируючих позицій на ринку та забезпечення питання екологічно чистого виробництва.

Список використаних джерел:

1. Данилишин Б. М. Просторова організація продуктивних сил України: мезо- та мікро- регіональний рівень / Б. М. Данилишин, Л. Г. Чернюк, М. І. Фащевський – Вінниця : Книга-Вега, 2007. – 572 с.
2. Кислий В. М. Інтеграція соціо-еколого-економічних факторів у систему стратегічного управління регіонами / В. М. Кислий, С. М. Рибальченко // Механізм регулювання економіки. — 2010. — № 3. — Т. 1. — 253 с.
3. Добрянська Л. О. Методологічні аспекти дослідження екологізації стратегічного потенціалу просторового розвитку продуктивних сил України / Л. О. Добрянська, Є. В. Хлобистов // Агросвіт. – 2010. – № 7. – С. 7-8.

УДК 330.3:338.4:622

ХЕДЖУВАННЯ РИЗИКІВ ГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Л. Гораль, М. Шкварилюк

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: marta.shkvaryliuk@gmail.com

Проблема економічної безпеки держави є досить складною, а процеси, що відбуваються в цій сфері, протікають настільки непередбачено, що потрібні більш глибокі дослідження всього комплексу пов'язаних з цим питань з метою досягнення більш суттєвих загальнотеоретичних результатів і практичних рекомендацій., зокрема в частині ототожнення економічної та енергетичної безпеки.

В Енергетичній стратегії України на період до 2030 р. енергетичну безпеку розуміють як невід'ємну складову національної безпеки держави, яка передбачає досягнення стану технічно надійного, стабільного, економічно ефективного та екологічно безпечного забезпечення енергетичними ресурсами економіки і соціальної сфери держави. Даний різновид безпеки визначають як «спроможність держави забезпечити ефективне використання власної паливно-енергетичної бази, здійснити оптимальну диверсифікацію джерел і шляхів постачання в Україну енергоносіїв для забезпечення життєдіяльності населення та функціонування національної економіки у режимі звичайного, надзвичайного та стану війни, попередити різкі цінові коливання на паливно-енергетичні ресурси, або ж створити умови для безболісної адаптації національної економіки до нових цін на ці ресурси на світових ринках» [1].

Розпорядженням від 18 серпня 2017 р. № 605-р Уряд схвалив Енергетичну стратегію України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність». Події останніх років, що сталися в Україні, кардинально змінили ситуацію в енергетичному секторі, через що базовий стратегічний документ країни перестав відповідати реаліям сьогодення. Це обумовило потребу актуалізації Енергетичної стратегії України, яка б стала

дієвим документом із забезпечення енергетичної безпеки і сталого розвитку енергетичного сектору.

Розглядаючи газову складову енергетичної безпеки національної економіки слід зазначити її вагомий вплив, бо від ефективної роботи української

газотранспортної системи (ГТС) залежать не тільки доходи державного бюджету, стабільність газопостачання населення, промисловості, а й значною мірою енергетична безпека багатьох країн Європи. Дзьоба О. Г. цілком обґрунтовано стверджує, що стабільність функціонування ГТС та газозабезпеченість національної економіки України значною мірою будуть залежати від трьох основних чинників: прогнозних обсягів споживання газу національною економікою та країнами ЄС; наявності та рівня завантаження конкуруючих трубопровідних маршрутів; джерел та обсягів постачання газу. В ході деталізації зовнішніх ризиків ним виділено в їх складі дві підсистеми: національних або внутрішніх державних ризиків та наднаціональних або наддержавних регіональних та глобальних ризиків [2].

Слід звернути увагу і на фінансові ризики газотранспортних та газорозподільних підприємств, які пов'язані з нестабільною тарифною політикою, валютними ризиками чи ризиками падіння курсу цінних паперів.

Близько 90% вартості активів та виручки вертикально-інтегрованої компанії НАК «Нафтогаз України» припадає на газовий бізнес. Робота з управління ризикам в НАК «Нафтогаз України» та її дочірніх компаніях провадиться на всіх рівнях управління. Хоча наразі Нафтогаз не має відокремленого підрозділу з управління ризиками, роботу з внутрішнього контролю та управління ризиками інтегровано в інші процеси діяльності компанії в рамках існуючої організаційної структури.

Однак, ні в Законі України «Про ринок природного газу», ні в офіційних документах НАК «Нафтогаз» не відображено поняття, функції та механізм страхування ризиків діяльності, зокрема при транспортуванні, зберіганні та розподілі природного газу.

Серед науковців та практиків тривають дискусії щодо необхідності державної підтримки страхування підприємств газового сектору, обсягів транспортованого, збереженого та розподіленого газу, кількості ризиків, від яких повинно здійснюватись страхування, а також видів страхування, на які ця підтримка має бути розповсюджена.

Ризики в транспорті газу на відміну від інших подій характеризуються тим, що мають системний характер. Зокрема, стихійні втручання в газорозподільні системи, можливості руйнації газопроводів в гірській місцевості, на переходах через водні та залізничні перешкоди, перетоки газу в ПСГ тощо. Це веде до того, що страхові компанії, які формують страховий портфель, не мають достатньої мотивації страхувати об'єкти газопостачання у значній кількості, бо таким чином не виконується принцип диверсифікації ризиків. Однак захист від таких ризиків майже неможливий без втручання держави на ринок страхування газотранспортних та газопостачальних послуг.

І тут слід говорити про такі методи фінансового менеджменту для нейтралізації ризиків зміни цін на окремі елементи активів, як структурне балансування; управління розривом між чутливими активами та зобов'язаннями (геп-менеджмент); управління середньозваженим строком погашення (дюрація); укладення форвардних та ф'ючерсних угод з метою створення компенсуючої позиції; проведення операцій страхування за допомогою опціонів; обмін платежами згідно з балансовими характеристиками учасників угоди (своп-контракти), які є методами хеджування. Тобто необхідним є не тільки прийняття ЗУ «Про ринок природного газу», а створення діючого лібералізованого газового ринку, переходу на нову модель його функціонування для реалізації ефективної конкуренції.

Список використаних джерел:

1. Розпорядження КМУ «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» № 1071р від 24.07.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/n000212013>
2. Дзьоба О. Оцінювання ризиків як метод визначення рівня енергетичної безпеки // Електронне видання «Ефективна економіка», 2015. – №3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4170>
3. Закон України «Про ринок природного газу» / Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 27, ст.234

УДК: 005.370

КАДРОВИЙ АУДИТ ЯК ОДИН ІЗ СПОСОБІВ ВИЗНАЧЕННЯ ГОТОВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ДО ЗМІН

Г.О. Зелінська

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: zelinska_haluna@i.ua*

У системі сталого розвитку енергетика виступає важливим фактором, що здійснює безпосередній вплив на виробничі відносини, соціальний розвиток суспільства, стан довкілля. До енергозабезпечуючих галузей відносяться підприємства нафтогазового комплексу (НГК). Сьогодні перед підприємствами НГК постає ряд проблем, пов'язаних з наявністю конкурентів. Великого значення в нових умовах господарювання набуває питання визначення основних компонентів, що утворюють їх конкурентоздатність. Одним з таких формують компонентів є персонал підприємства. Наразі сьогодні у наукових дослідженнях замало уваги приділяється проблемам формування ефективної системи управління персоналом. Зокрема це стосується низки питань його готовності до організаційних змін в самій структурі управління, а звідси вивчення проблеми стресостійкості до таких змін.

Достовірна інформація про кадрову ситуацію є основою для прийняття зважених управлінських рішень, гарантією зниження підприємницького ризику. Традиційна економічна наука виділяє три фактори виробництва: капітал, природні ресурси і працю. Все частіше віддається перевага інформаційним ресурсам та технології. Разом з тим, варто зазначити, що практично однакові засоби виробництва, сировина і матеріали доступні усім конкурентам (підприємствам) на приблизно однакових умовах. Єдиним відмінним фактором всієї системи технологічного циклу підприємства виступає персонал організації. Хто більш раціонально управляє ним той і має конкурентні переваги. Як і будь-який інший процес, підвищення якісної складової кадрового потенціалу підприємства починається з оцінки персоналу. Це сьогодні є непростим завданням для абсолютної більшості вітчизняних підприємств НГК. Адже необхідно оцінити не тільки кожного члена колективу, але і зв'язки і відносини всередині підприємства і, звичайно, потенціал підприємства в цілому. Типовими проблемами сучасних вітчизняних підприємств, які недостатньо професійно добирають і оцінюють персонал, будують недосконалу систему управління ним є: висока плинність кадрів, низький рівень виконавської дисципліни, халатне відношення до праці, безініціативність співробітників, незадовільний морально-психологічний клімат.

Особливості управління діяльністю підприємствами НГК вимагають послідовного вирішення комплексу виробничих, організаційних, економічних та соціальних завдань. Сьогодні все більшої актуальності на підприємстві набувають кадровий менеджмент та аудит, а такі якості особистості як моральність, манери поведінки, поведінкові характеристики робочої сили, включаючи соціально-трудова відносини по вертикалі та горизонталі все частіше стають центом уваги науковців. Це зумовлено тим, що якісний рівень управління людськими ресурсами загалом й напями досягнення ефективності їх використання вимагають від менеджменту кадрових служб, найперше, проведення регулярного моніторингу за психологічним кліматом в колективах, вивчення потреб людини та адаптації її до стресових ситуацій.

Існує безліч підходів до оцінки персоналу, але всі вони мають одну ваду - суб'єктивізм. Результати оцінки залежать від того, хто виступав у ролі експерта і який метод оцінки використовувався. Виходом з цього пропонується використовувати відносно новий метод оцінки кадрової забезпеченості підприємства - кадровий аудит. Він включає в себе три основних компоненти: 1) аналіз організаційно-штатної структури; 2) аналіз існуючої системи управління персоналом; 3) аналіз кваліфікаційного рівня, компетентності та мотивованості персоналу.

Кадровий аудит є також способом вивчення ступеня готовності персоналу підприємства до змін шляхом оцінювання схильності співробітників дотримуватися певних норм поведінки. Процедура аудиту не повинна нести в собі якусь загрозу для колективу, здатну внести порушення в організацію роботи. Аудит покликаний стати додатковим чинником стабільності персоналу. Кадрова оцінка повинна бути багатоступеневою і поетапною

системою кадрової роботи, що охоплює всі стадії кадрового циклу і не носить одноразовий характер. Так, наймання на роботу нового співробітника має передбачати оцінку здатності здобувача влитися в колектив, адаптуватися до соціально-психологічних умов, сформованих в ньому, пристосуватися до системи комунікативних зв'язків, усталених в організації. Необхідно з'ясувати, який реальний кваліфікаційний рівень працівника, наскільки він відповідає висунутим вимогам; наскільки правильно фахівець розуміє завдання, поставлені перед ним керівництвом. При підвищенні, просуванні або функціональному переміщенні необхідно оцінити рівень підготовки кандидата, його здатність до виконання нових функціональних обов'язків. На етапі навчання, підготовки і перепідготовки необхідно оцінити рівень професійної компетенції; виявити стереотипи мислення, що заважають ефективно працювати або керувати; визначити напрямки, за якими має проходити навчання і розвиток.

Нині управлінський персонал нафтогазових підприємств не отримує необхідної консультативної та методичної допомоги вище стоячої організації і часто виконує функції, до яких професійно не готовий. Останнє приводить до превалювання авторитарних підходів під час формування стилю і методів управління (особливо керівного складу). Неготовність людських ресурсів до змін породжує, насамперед, інертність у прийнятті управлінського рішення. Тому, ефективна діяльність підприємства у зовнішньому середовищі залежатиме не стільки від розвитку його матеріально-технічної бази, скільки від розвитку людських ресурсів, від вкладених інвестицій у навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації персоналу.

Отже, кадровий аудит повинен дати відповідь на основне питання: яка ситуація є зараз, і в чому полягає невідповідність з тим як повинно бути.

Список використаних джерел:

1. Использование компетентностного подхода при отборе и подготовке управленческих кадров [Электронный ресурс]. — Загл. с экрана: www.vivakadry.com.
2. Мельник С. В. Сучасний стан та майбутнє працівників сфери інформації: професійно-класифікаційний аспект / С. В. Мельник // Информационное образование и профессионально-коммуникативные технологии XXI века: сб. мат. Междунар. научно-прак. конф., Одесса. — Одесса : Друк, 2009. — С. 28–35.
3. Ардальянова Е. Опасные кадры [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zrpress.ru/2004/006/b018.htm>

УДК 334.024

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ОСВІТИ ЯК ПЕРВИННИЙ ЧИННИК ТРАСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

І. П. Кінаш, Л. М. Савчук

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: reg@nung.edu.ua*

Екологізація – поняття, що розкриває процес проникнення екологічного підходу, екологічних принципів у різні види і сфери життєдіяльності людей. Суть цього феномену в науці полягає у виявленні і дослідженні зв'язків, що існують між об'єктом вивчення тієї чи іншої природничої чи соціально-економічної науки і природним середовищем [1].

У сучасному світі значення вищої освіти як найважливішого фактора формування нової якості не тільки економіки, а й суспільства в цілому постійно зростає. Тому розвиток освіти є глибоко соціальним і належить до пріоритетних завдань суспільного розвитку, що безпосередньо пов'язане з системою національних інтересів та підвищенням якості життя. При цьому вища освіта не повинна бути дзеркалом суспільних та економічних негараздів, а швидше інструментом їх усунення, вікном у майбутнє.

Ключовим завданням освіти, яке зазначено у «Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» є розвиток мислення, орієнтованого на майбутнє [2]. Відповідно, стратегія розвитку національної системи освіти повинна формуватися адекватно сучасним інтеграційним і глобалізаційним процесам, вимогам переходу суспільства до сталого розвитку. Тому цілком логічно, що серед завдань розвитку вітчизняної освіти визначено формування безпечного освітнього середовища, екологізації освіти; урахування світового досвіду та принципів сталого розвитку. На екологізації освіти акцентовано увагу і в Національній доктрині розвитку освіти України в XXI столітті [3].

Необхідність екологізації освіти нами розглядається як процес усвідомлення необхідності змін в освітній парадигмі з метою переходу до сталого розвитку суспільства, адже гл. 36 «Порядку денного на XXI століття» наголошує на тому, що «освіта є фундаментом сталого розвитку» [4].

У Конституції України записано: «Кожен має право на безпечне для життя і здоров'я навколишнє середовище і на компенсацію завданих порушенням цього права збитків» [5]. Отже, ці проблеми необхідно вивчати й знати.

Здобуттю таких знань сприятиме реалізація екологічних принципів сучасною освітою. В сучасних умовах особистість має можливість самостійно вибудовувати уявлення про реальність. При цьому змінюється позиція педагога – з «носія знань» на «організатора самостійної роботи», а здобувачі освіти мають стати свідомими, відповідальними суб'єктами, спроможними реалізувати проект свого життєвого шляху спираючись на екологічні цінності.

Освіта для сталого розвитку – це сучасний підхід до організації навчального процесу, який включає інформування членів суспільства про

основні проблеми сталого розвитку, формування світогляду, що базується на засадах сталості, переорієнтацію навчання з передачі знань на налагодження діалогу, орієнтацію на порушення та практичне розв'язання локальних проблем. Слід зазначити, що у вищих навчальних закладах України реалізовується політика екологізації освітнього процесу. Для цього в усі навчальні програми різних освітньо-кваліфікаційних рівнів (бакалавр, спеціаліст, магістр), напрямів і спеціальностей включаються питання охорони довкілля.

Оскільки рівень екологічної культури і свідомості визначається станом екологічної освіти, рівнем освіти для екологобезпечного розвитку, то є закономірним, що роль освіти у подоланні екологічних криз і розвитку еколого-збалансованого суспільства є надзвичайно високою. Лише екологічні знання спроможні створити передумови для формування керівної екологічно грамотної й свідомої еліти, яка відповідає за реалізацію вітчизняних ресурсів на благо своєї країни.

Проте, нині екологізація освіти в Україні ще не відповідає сучасним вимогам. Вона поступово втрачає колишні переваги у формальній сфері через наслідування чужих схем навчання. Новітні телекомунікаційні технології з використанням мережі Internet поки не знайшли широкого впровадження у навчальні процеси більшості ВНЗ України.

Освіта була і залишається однією з пріоритетних галузей соціально-економічного поступу, а екологізація освіти – важливим напрямом екологізації економіки. На сьогодні екологічна освіта як фактор формування ноосферного світогляду стає одним із основних важелів еколого-безпечного, гармонійного розвитку суспільства. Прогресивне суспільство XXI століття орієнтується на ноосферне мислення, новий спосіб життя та спирається на екологічну етику, домінування духовних потреб над матеріальними.

Стратегічною метою екологічної освіти є екологічний світогляд, а тактичною – формування духовних потреб особистості, яка самовдосконалюється, самореалізується, прагне і сповідує високі морально-еколого-етичні принципи. Тобто, в сучасних умовах вже виникають питання не про розвиток і вдосконалення екологічної освіти, а про новий її статус, коли формування екологічної етики та моралі набувають особливого значення. Адже низький рівень екологічної свідомості суспільства, призвели до значної деградації довкілля України, надмірного забруднення поверхневих і підземних вод, повітря і земель, нагромадження у дуже великих кількостях шкідливих, у тому числі високотоксичних, відходів виробництва. Такі процеси тривали десятиріччями і призвели до різкого погіршення стану здоров'я людей, зменшення народжуваності та збільшення смертності, а це загрожує вимиранням і біологічно-генетичною деградацією народу України.

Таким чином, освіта виступає початковим елементом трансформації суспільства до сталого розвитку, який буде забезпечувати потреби людства у втіленні своїх уявлень про сталий розвиток у реальність.

Список використаних джерел:

1. Морозова Н. В. Экологизация образования как средство формирования экологической культуры / Н. В. Морозова // *Фундаментальные исследования*. – 2012. – № 3 (часть 2). – С. 300–304.
2. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/344/2013>
3. Національна доктрина розвитку освіти України в XXI столітті [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/347/2002>
4. Програма дій «Порядок денний на XXI століття» / Перекл. з англ.: ВГО «Україна. Порядок денний на XXI століття». К., 2000.
5. Конституція України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

УДК 332.13:05.21

**АНАЛІЗ ТА ПЕРЕДУМОВИ ЗНИЖЕННЯ ПОКАЗНИКА
ЕНЕРГОМІСТКОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ З ПОЗИЦІЇ
ДОТРИМАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.**

І. В. Мельничук, С. А. Побігун

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: Iva99-84@ukr.net

Концепція сталого розвитку затвердила актуальні питання сьогодення: задоволення соціально-економічних потреб людства разом із збереженням та відтворенням навколишнього природного середовища. Урахування потреб людини і природи викликало необхідність дослідження ефективності функціонування еколого-соціально-економічних систем. Складовою сталою розвитку еколого-соціально-економічної системи є здатність до ефективного використання природних ресурсів, у тому числі паливно-енергетичних. Багатоаспектність еколого-соціально-економічних проблем України обумовлює необхідність перенесення стратегічних завдань сталого розвитку із глобального на національний рівень, де конкретні суб'єкти господарювання здійснюють своє функціонування, враховуючи особливості використання різних видів ресурсів[1].

Основи сталого розвитку диктують необхідність запровадження енергозберігаючих технологій, спрямованих на зниження потреби у енергоресурсах, а значить створюються передумови зниження енергоемності продукції, що свою чергу позитивно впливає на конкурентоздатність продукції та послуг не тільки окремих підприємств, а й держави в цілому.

Теоретичні та практичні аспекти пошуків шляхів зниження енергоемності висвітлені в працях та доповідях багатьох вчених, посадовців та керівників

промислових підприємств. Зокрема дану проблематику досліджували: Є. І. Крижівський, В. П. Петренко, М. О. Данилюк, В. М. Геєць, М. С. Кулик, Ю. П. Ященко, М. П. Ковалко, О. В. Редько, О. С. Літвінов та інші.

Фактором, який суттєво ускладнює дослідження проблем енергомосткості є неоднозначні статистичні дані щодо використання паливно-енергетичних ресурсів, наведені різними вітчизняними і міжнародними організаціями, які займаються вивченням ринку енергоресурсів або є його учасниками.

Динаміка зміни показника енергомосткості і ВВП свідчить про найкраще співвідношення у 2012 році, коли відбулось збільшення показника ВВП на 28,85% і зниження показника енергомосткості майже на 24% (рис.1).

Енергоємність ВВП України в 2010 р. склала 0,55 т у.п. на 1000 доларів ВВП у порівнянні з 0,1 - для Німеччини, 0,2 - для Польщі й 0,46 - для Росії. Висока енергоємність України є наслідком особливостей структури національної економіки, зміщеної у бік більш енергоємних галузей, істотного технологічного відставання більшості галузей економіки від рівня розвинених країн, а також цінових викривлень на внутрішніх енергетичних ринках [5]. Найважливішими завданнями в області підвищення енергоефективності економіки України за рахунок технологічних важелів є підвищення ефективності споживання електрики, газу, тепла, а також нафтопродуктів. Для забезпечення поставлених цілей необхідно розробити комплекс галузевих програм з підвищення енергоефективності, що включає в себе опис конкретних заходів із досягнення поставлених в Енергостратегії цілей і план впровадження ініціатив із зазначенням строків і відповідальних за їх виконання [2].

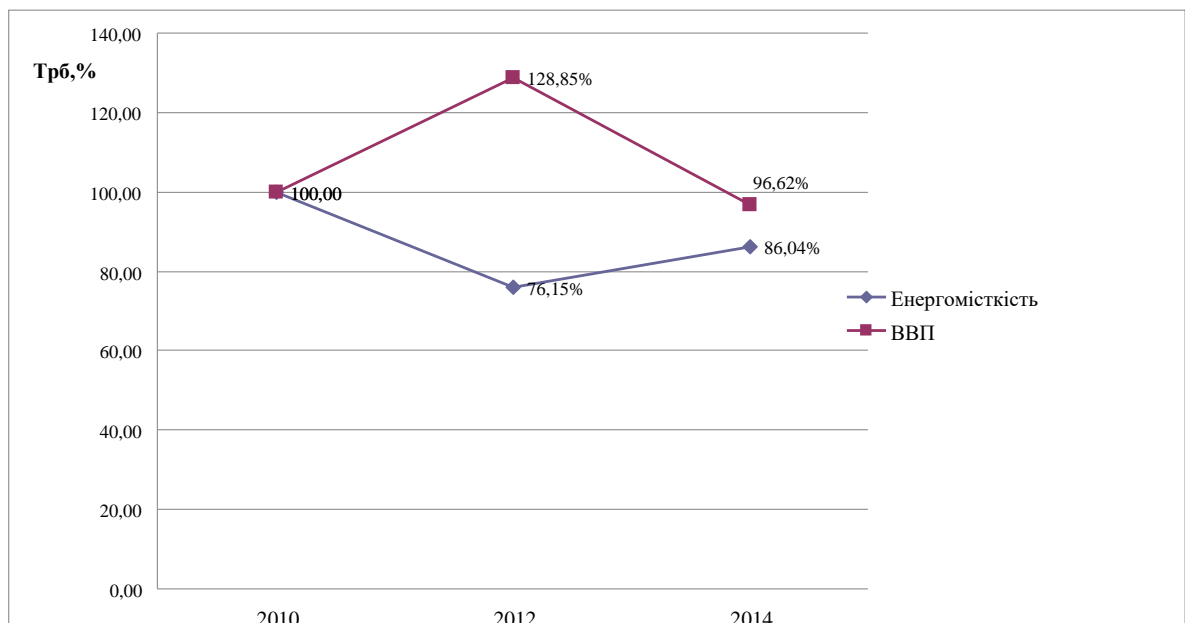


Рис. 1 - Динаміка показників енергомосткості і ВВП

Відповідно до [3] на виконання програми енергонезалежності основними цілями державної політики у сфері: зниження енергоємності валового внутрішнього продукту (на 20 відсотків до кінця 2020 року) шляхом

забезпечення (впровадження) 100 відсотків обов'язкового комерційного обліку споживання енергоресурсів (енергії та палива), переходу до використання енергоефективних технологій та обладнання, зокрема через механізм залучення енерго сервісних компаній, реалізації проектів з використанням альтернативних джерел енергії та ін.

Для забезпечення поставлених цілей необхідно розробити комплекс галузевих програм з підвищення енергоефективності, що включає в себе опис конкретних заходів із досягнення поставлених в Енергеичній стратегії і Стратегії сталого розвитку “Україна - 2020” цілей і план впровадження ініціатив із зазначенням строків і відповідальних за їх виконання, а також внести уточнення з огляду на зміну в структурі та динаміці експортно-імпортних операції з паливно-енергетичними ресурсами.

Список використаних джерел:

1. Салашенко Т.І. Особливості оцінки енергоефективності регіонів з позиції забезпечення їх сталого розвитку [Електронний ресурс] / Т.І.Салашенко // Ефективна економіка. – 2012. - №9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1397>

2. Гелетуша Г.Г. Аналіз енергетичних стратегій країн єс та світу і ролі в них відновлюваних джерел енергії / Г.Г. Гелетуша, Т.А. Железна, А. К. Праховнік // Аналітична записка БАУ №13 – 2015. Режим доступу: <http://www.uabio.org/img/files/docs/uabio-position-paper-13-ua.pdf>

3. Про Стратегію сталого розвитку “Україна – 2020” [Електронний ресурс] : Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. — Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.

УДК: 005:620.91

ЕНЕРГОНЕЗАЛЕЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

Т. М. Орищин

***Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: oryshchyn.t@gmail.com***

Діючий організаційно – економічний механізм державного управління ресурсним забезпеченням потребує вдосконалення в силу своєї невідповідності цільовому спрямуванню на підвищення забезпеченості енергоресурсами і незалежності країни та її суб'єктів господарської діяльності від закордонних поставок[1].

Глобальна ринкова економіка змінила умови і можливості використання вітчизняних енергетичних корисних копалин, різних видів палива та їх переробки, потенційні запаси яких можуть задовольнити потреби країни в енергоносіях. В зв'язку з цим, для вдосконалення механізму управління енергозабезпеченням необхідно сформулювати новітню концепцію, адекватну

економічним умовам, її принципи, методологічні й методичні підходи та напрями реалізації. Нові підходи передбачають не тільки активізацію видобутку, але й підвищення якості енергоресурсів та їх перетворення в інші ефективні види палива і розробку нових екологічних та економічних технологій використання.

Світовий досвід управління енергоресурсами та історико-економічні тенденції видобутку та використання енергоносіїв в Україні засвідчують, що формування ефективного управління в досліджуваній сфері є процесом, успішний розвиток якого має ґрунтуватися на узагальненні теоретичного та практичного досвіду зарубіжних країн і врахуванні особливостей та можливостей національної економіки[2].

Таким чином, розбудова сучасної незалежної держави неможлива без реформування структури ресурсного забезпечення, формування енергетичної стратегії, виходячи з вітчизняної ресурсної бази, вдосконалення механізму управління нею. Потенційні ресурсні можливості держави використовуються неефективно, що викликано повільним і необґрунтованим впровадженням нових технологій видобутку та переробки мінерального палива. Це, в свою чергу, має негативні виробничі та соціальні наслідки і загрожує національній безпеці в суспільно-політичній сфері. Сповільнення процесів розвитку енергетичної галузі призводить до соціально-економічних та виробничих втрат[3].

Структура енергоспоживання України та повна залежність її економіки від імпорту енергоносіїв об'єктивно вимагають сформулювати нову наукову концепцію управління процесом забезпечення енергоресурсами. За своєю сутністю вона передбачає взаємодію органів влади та виробників палива і енергії з метою надійного функціонування енергетичної системи країни на основі використання власних ресурсів і стабільного забезпечення суб'єктів діяльності необхідними видами палива і енергії, що дозволило б зменшити енергомісткість національної економіки та забезпечити інтеграцію української енергосистеми в європейську [4].

Реалізація обґрунтованої концепції ресурсного забезпечення передбачає визначення основних структурних елементів та принципів здійснення, обґрунтування напрямів вдосконалення структури споживання палива і розширення його різновидів на основі власних природних джерел енергоресурсів, формування методологічних підходів до управління їх використанням. До основних структурних елементів відносяться об'єкти та суб'єкти ресурсозабезпечення національної економіки, які діють на основі системного підходу, неперервності, самозабезпечення та збалансованості. Основу запропонованої концепції визначають сформульовані мета та завдання, визначені етапи та обрані засоби ресурсного забезпечення економіки.

Адекватна відповідь держави на всі виклики, пов'язані із зовнішніми поставками енергоресурсів, має ґрунтуватися на вдосконаленні відповідного організаційно-економічного механізму управління забезпеченням ресурсами. Процес вдосконалення полягає в розширенні використання вітчизняних

енергоресурсів і у розвитку взаємовигідних зв'язків та взаємодії суб'єктів та об'єктів господарської діяльності в енергетичній сфері.

Вдосконалений організаційно-економічний механізм має ґрунтуватися на запропонованій нами науковій концепції, яка враховує наведені нами вимоги та тенденції розвитку всіх елементів технологічного ланцюга від визначення способів та обсягів видобутку паливних корисних копалин, ступеню їх збагачення, варіантів диверсифікації в різні види палива до пошуку екологічно чистих раціональних способів споживання.

Практична реалізація концепції і вдосконалення організаційно-економічного механізму вимагають виявлення передумов відродження паливно-енергетичного комплексу та врахування їх поряд з тенденціями розвитку аналогічних комплексів в інших країнах з метою зменшення залежності національної економіки від імпорту палива.

Список використаних джерел:

1 Экономические подходы к эффективному использованию энергетических ресурсов /А.И.Амоша, В.Г.Федоренко, Н.Г.Белопольский, Д.К.Турченко //Економіка та держава. - 2008. №1 (61). – с.4-7

2 Михайленко І.Д. Політика енергозбереження: потенціальні можливості енергозбереження в Україні /І.Д. Михайленко //Енергозбереження. - 2006. - №1. –с.17-24

3 Пешко А.В. Повышение эффективности использования энергоресурсов Украины: [монография] /Пешко А.В., Белопольский Н.Г., Турченко Д.К. /Киев: СМП «Аверс», 2005. - 56с.

4 Турченко Д.К. Перспективи управління ресурсним забезпеченням енергетичної безпеки України. /Д.К.Турченко //Вісник економічної науки України. - 2007. - №1(11). – с.164-167

УДК 33.338.2

СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ «ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ»

М. В. Поленкова

Чернігівський національний технологічний університет

e-mail: matrena@ukr.net

Сучасний етап міжнародної економіки характеризується посиленням процесів глобалізації й регіоналізації в поєднанні з глибинною трансформацією суспільних відносин, актуалізує проблематику раціонального та безпечного природокористування й соціальної рівності у системі сталого розвитку. Радикальні зміни, які відбуваються протягом останніх двадцяти п'яти років суттєво змінили вектор розвитку людської цивілізації. Перед суспільством виникла мережа глобальних проблем, дослідження й вирішення яких потребує

прозорливого регулювання інноваційно-технологічного прогресу, трансформацію соціальних утворень та переорієнтацію суспільного розвитку.

Отже, стрімкий розвиток людства став занадто небезпечним для самого суспільства та природного середовища. Негативні наслідки недостатньо продуманої системи господарювання призвели до порушення глобальної природної рівноваги, що сприяло екологічній кризі, яка виникла з вини самого людства.

Основними складовими системної екологічної кризи є: порушення природної саморегуляції біосфери, що впливає на розбалансування кругообігу природних процесів; порушення сталості кліматичної системи; вимирання представників флори і фауни [1, с. 98].

Розвиток промисловості й висока урбанізація спровокували стійке забруднення води, повітря, земельних і лісових ресурсів, що спричинило появу не-якісних продуктів споживання й, нарешті, поширення масових захворювань людей. Таким чином, слід зазначити, що сили і форми антропогенного впливу на природне середовище постійно посилюються, прогресують у процесі розвитку суспільства.

Деградація довкілля підвищує нерівність через несприятливий вплив на фізичний і духовний стан людей. У свою чергу, нерівність людського розвитку посилює екологічну деградацію, зокрема внаслідок несформованості в суспільстві відповідних моральних і етичних настанов [2, с. 19].

Рішення екологічних проблем заради запобігання екологічної кризи й збереження екологічної безпеки неможливо здійснити тільки науково-технічними й інноваційними методами. Для формування сталого середовища необхідно удосконалювати та розвивати соціальну сфери, тобто підвищувати культурний і освітній рівень населення.

Соціальні доміанти сталого розвитку пов'язані з одним із найактуальніших завдань сучасності – пошуком інструментарію подолання обмежень так званого суспільного споживання, в якому дедалі більше пригнічується особистість: втрачається раціональність споживчого попиту, відбувається розрив між споживанням і задоволенням реальних потреб людини, формуються “хибні” потреби, визначальним мотивом яких стає незмірне бажання “мати”. Культура споживання повинна знайти вираження у недопущенні засмічення природного середовища, прагненні відмовитись від тих видів транспортних засобів і побутових матеріалів, що істотно погіршують екологічну ситуацію [2, с. 19].

У 20-му столітті відбувається різке погіршення якості навколишнього середовища під впливом не тільки появи токсичних речовин, але тому, що економічний розвиток не сприяв переробці відходів виробничої системи і життєдіяльності населення до потрібного рівня. Отже, слід зазначити, що за минулі десятиліття людство створювало нові багатства на основі антиекологічної моделі “коричневої” економіки.

Таким чином, враховуючи екологічні обмеження, суспільство здатне модернізувати правила ведення господарської діяльності і розробити новий вектор розвитку, який був запропонований у 2008 році.

Сучасна ситуація призвела до обґрунтування Програмою ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП) у 2008 році Глобального зеленого нового курсу (ГЗНК), спрямованого на сприяння оздоровленню фінансової системи, подолання рецесії в економіці, переведення після кризового розвитку на шлях екологічно чистого і стабільного розвитку, збільшення кількості робочих місць [4, с. 211].

За визначенням “зелена економіка”, яке в доповідях Програми ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП), визначається як економіка, яка підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість і при цьому істотно знижує ризики для навколишнього середовища і перспективи її деградації. Важливі риси такої економіки - ефективне використання природних ресурсів, збереження та збільшення природного капіталу, зменшення забруднення, низькі вуглецеві викиди, запобігання втрати екосистемних послуг і біорізноманіття, зростання доходів і зайнятості.

Концепція “зеленої” економіки не замінює собою концепцію сталого розвитку. Однак, зараз все ширше визнається той факт, що досягнення стійкості майже повністю залежить від формування “правильної” економіки.

Список використаних джерел:

1. Бут Ю.С. Концептуальні підходи до вивчення навколишнього середовища як фактору міжнародної економіки [Електронний ресурс] /Ю.С. Бут// Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2011.– Випуск 101 (Частина II) – С. 98–105.- :D:/наука%20с%202017%20док/док/статьи%20для%20док/арmv_2011_101(2).

2. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К.: Державна установа Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України. - 2012. – 72 с.

3. Стадник М.Є. “Зелена економіка” – основа зміцнення національної безпеки країни [Електронний ресурс] /М.Є. Стадник//Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького. – 2013 – Том15№1(55), Частина 5 – С. 214-217. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/v/zelena-ekonomika-osnova-zmitsnennya>.

4 Бережна Ю.С. Концепція “зеленої економіки”: міжнародний аспект / Ю.С. Бережна // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Юридические науки». – 2012. - Том 25 (64). №1 – С.210-215.

УДК 631.115.11

ЗНАЧУЩІСТЬ АГРАРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ

А. Ж. Сакун, Т. О. Гакал

Херсонський державний аграрний університет

e-mail: agorg@ukr.net

Значну роль в українському суспільстві відіграють особисті селянські господарства (господарства населення). І справа не тільки в тім, що вони виробляють майже половину валової продукції сільського господарства. Від успіху їх господарської діяльності у великій мірі визначається розвиток і соціальна облаштованість сільських територій. Господарства населення у цілому і передусім особисті селянські господарства – перспективна форма господарювання та ефективний спосіб розв’язання проблем зайнятості на селі, а також невід’ємна частина аграрного сектору країни. В умовах трансформаційних процесів в аграрній сфері України господарства населення стали таким же вагомим сектором сільської економіки та джерелом формування товарних ресурсів продовольства, як і сільськогосподарські підприємства.

В Україні налічується близько 15,0 мільйонів домогосподарств. Їх внесок у сільськогосподарське виробництво становить за підсумками 2016 року 43,0%. Оскільки генеральна сукупність є дуже різномірною за індивідуальним розміром площі землі домогосподарств, для більш адекватного відображення її складу домогосподарства розбиті на три основні групи – малі домогосподарства з площею землі до 0,5 гектара включно, середні домогосподарства з площею землі 0,51 – 1,0 гектара, великі домогосподарства з площею землі понад 1 гектар.

Таблиця 1

Групування землі сільських домогосподарств за розміром площі землі в 2016 р.(у відсотках)

Домогосподарства з площею землі, га:	Співвідношення домогосподарств	
	за кількістю	за площею землі
0,50 і менше, з них	51,1	11,8
до 0,25	24,2	3,3
0,26 – 0,50	26,9	8,5
0,51 – 1,00	27,0	15,6
1,01 і більше, з них	21,9	72,6
1,01 – 5,00	18,3	30,0
5,01 – 10,00	2,2	12,3
10,01 і більше	1,4	30,3

Джерело: [1].

Зауважимо, що для господарств населення не постала проблема пошуку початкового капіталу, на них меншою мірою вплинув диспаритет цін, вони

практично уникнули податкового тиску, не брали участі в утриманні виробничої інфраструктури.

Таблиця 2

Частка основних категорій господарств у виробництві продукції сільського господарства (у відсотках)

Роки	Продукція сільського господарства			Продукція рослинництва			Продукція тваринництва		
	господарства усіх категорій	у т. ч.		господарства усіх категорій	у т. ч.		господарства усіх категорій	у тому числі	
		сільськогосподарські підприємства	господарства населення		сільськогосподарські підприємства	господарства населення		сільськогосподарські підприємства	господарства населення
2010	100,0	48,4	51,6	100,0	53,8	46,2	100,0	38,7	61,3
2011	100,0	52,0	48,0	100,0	56,8	43,2	100,0	40,6	59,4
2012	100,0	50,8	49,2	100,0	55,2	44,8	100,0	41,9	58,1
2013	100,0	54,3	45,7	100,0	58,8	41,2	100,0	43,8	56,2
2014	100,0	55,3	44,7	100,0	59,4	40,6	100,0	45,5	54,5
2015	100,0	55,1	44,9	100,0	59,1	40,9	100,0	45,5	54,5
2016	100,0	57,0	43,0	100,0	61,3	38,7	100,0	45,6	54,4

Джерело: [1].

Важливо наголосити, що для господарств населення ефективність виробництва не має такого значення, як для крупних товаровиробників, головна їх мета полягає у самозабезпеченні продуктами харчування власників господарств і членів їх родин. Стабільність і певне збільшення обсягів виробництва у секторі господарств населення зумовлені спадом сільськогосподарського виробництва у суспільному секторі, що змусило мешканців сільських поселень зосередитися на праці у своїх господарствах. Слід зважити і на ту обставину, що значно зросла площа сільськогосподарських угідь, що використовуються господарствами населення завдяки реформуванню земельних відносин.

Слід погодитися і з думкою тих дослідників та практиків, які вважають, що прикметною особливістю розвитку господарств населення є те, що обсяги виробництва тут збільшуються без залучення будь-яких інвестицій, кредитних ресурсів і підтримки з боку держави [2].

За нашим переконанням, у найближчій перспективі роль господарств населення не послабиться, оскільки фермерство в Україні з багатьох як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, поки що не набуло широкомасштабного розвитку. Тому в умовах спаду виробництва у секторі крупних і середніх підприємств, господарства населення об'єктивно стають помітними виробниками сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел:

1. Статистичний збірник України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
2. Березін О.В. Взаємозв'язок соціально-економічної та продовольчої безпеки у формуванні відносин підприємств АПК / О.В. Березін, Л.М. Березіна // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 104-109.

З.Месель-Веселяк В.Я. *Форми господарювання в сільському господарстві України (результати, проблеми, вирішення) / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2012. – №1. – С. 19*

УДК 330.342:622.691.4

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ГАЗОВОГО РИНКУ

Т. В. Семенютина

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: t.semeniutina@gmail.com*

Подолання наслідків економічної кризи в Україні та вихід на траєкторію стабільного зростання значною мірою залежать від здатності вітчизняних суб'єктів господарювання оперативно адаптуватись до високодинамічних змін сучасного ринкового простору, раціонально використовуючи при цьому сукупність наявних ресурсів і компетенцій в контексті оптимального використання сприятливих можливостей задля досягнення встановлених цілей в умовах посилення невизначеності, інтенсифікації ризиків, небезпек та загроз. Проблема ефективного управління, підвищення фінансової стійкості та забезпечення сталого розвитку є особливо актуальною для газотранспортних підприємств (ГТП) як основних структуроформуючих елементів газотранспортної системи (ГТС) України, що істотно впливають на рівень енергобезпеки держави.

Аналіз діяльності вітчизняних ГТП засвідчив, що починаючи з 2004-2005 років спостерігається доволі невтішна тенденція стійкого зниження обсягів наданих газотранспортних послуг (рис. 1).

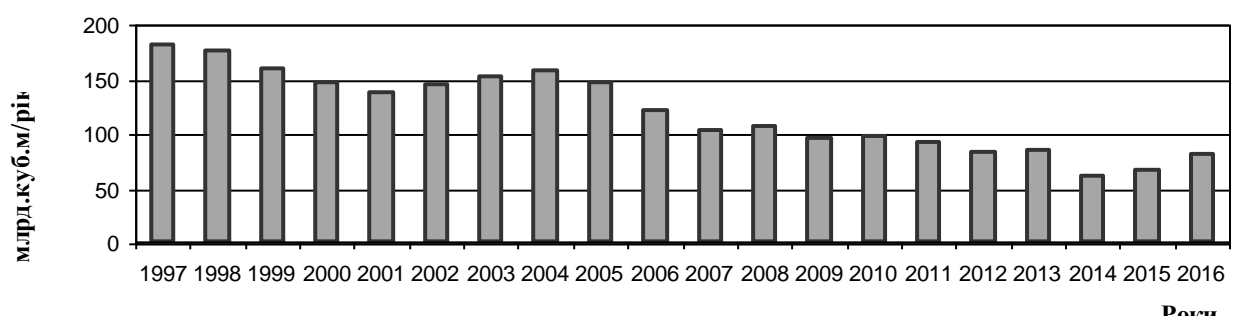


Рис. 1 – Обсяги транзиту природного газу через ГТС України в 1997-2016 роках

Падіння обсягів виробництва цілком логічно супроводжується погіршенням економічних і фінансових показників газотранспортних підприємств. Істотно ускладнює ситуацію й те, що ГТС України знаходиться на пізній стадії експлуатації та є однією із найстаріших в Європі. Так, станом на 01.01.2016 року 31 % ГРС перебувають в експлуатації більше 30 років, 66 % – знаходяться в експлуатації від 11 до 30 років і лише 3 % – експлуатуються 10 років і менше [1]. При цьому в структурі парку ГПА значну частку становлять

високозатратні та недосконалі в енергетичному плані типи газотурбінних агрегатів і газомотокомпресорів з низьким коефіцієнтом корисної дії та високими питомими витратами паливного газу. Фізичне і моральне зношення магістральних газопроводів призводить до зростання витрат на їх утримання. Подальша експлуатація технологічно застарілого газоперекачувального обладнання з низьким коефіцієнтом корисної дії зумовлює зниження енергетичної ефективності та зростання енергоемності транспортування газу.

Разом з тим, вже традиційною для діяльності газотранспортних підприємств є недостатність фінансових ресурсів для здійснення необхідних обсягів інвестування в оновлення матеріально-технічної бази виробництва та інноваційні технології. При цьому позитивним моментом є те, що в 2016-2017 рр. спостерігалось істотне зростання обсягів капітальних інвестицій і поточних витрат ПАТ «Укртрансгаз» на ремонт та обслуговування вітчизняної ГТС (рис. 2).

До кінця 2017 р. оператор газотранспортної системи України планує власними силами провести реконструкцію магістрального трубопроводу «Уренгой-Помари-Ужгород» на ділянці між компресорними станціями Іллінці та Бар, після чого розпочати реконструкцію наступних чотирьох ділянок за кошти міжнародних фінансових організацій. Разом з тим, треба розуміти, що залучення довгострокових зовнішніх інвестицій потребує формування прозорого та ліквідного демонополізованого газового ринку.

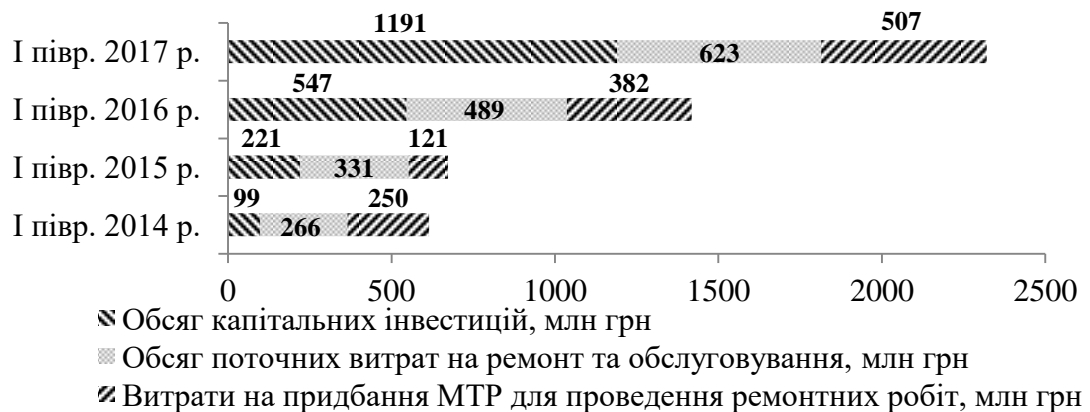


Рис. 2 – Обсяг капітальних інвестицій та поточних витрат ПАТ «Укртрансгаз» на ремонт та обслуговування ГТС України у першому півріччі 2014-2017 років [2]

Основними зовнішніми чинниками негативного впливу на функціонування газотранспортних підприємств є висока залежність від імпорту природного газу, жорсткий конкурентний механізм міжнародних ринкових відносин в газовій сфері, складний процес трансформації економічних та політичних відносин в Україні, недосконалість вітчизняного законодавства, відсутність виваженої та послідовної, орієнтованої на довгострокову перспективу, державної енергетичної політики в умовах досить агресивної інформаційної війни Росії в напрямку дискредитації України як надійного партнера на міжнародному газовому ринку у сфері газотранзиту;

створення нових трубопровідних газотранспортних маршрутів в обхід території України; труднощі із експлуатацією ГТС на окупованій території і т.д. При цьому ключовим фактором ризику, на наш погляд, є введення в експлуатацію газопроводу «Північний потік-2», потенційно здатного забезпечити створення компенсаційних магістральних потужностей для перекидання основних обсягів газотранзиту, які здійснюються сьогодні через українську ГТС. Таким чином, має місце пряма загроза припинення транзиту природного газу через територію України після 2019 року.

Наведений вище аналіз свідчить про гостру необхідність активної трансформації та інтеграції вітчизняної газотранспортної системи в європейську газотранспортну мережу, що забезпечить створення передумов для збільшення пропускних потужностей постачання природного газу в Україну за іншими, відмінними від російського, напрямками. Приєднання України до Договору про заснування Енергетичного Співтовариства зумовлює необхідність поступової імплементації правових норм Євросоюзу у сфері енергетики в законодавство України. При цьому одним із ключових законодавчих актів, що декларує загальні «правила гри» у вітчизняному газовому секторі є сьогодні Закон України «Про ринок природного газу» [3], яким передбачено необхідність відокремлення операторів транспортування, розподілу та зберігання природного газу, а також забезпечення рівного доступу всіх учасників ринку до газотранспортної системи України. Слід зазначити, що ухваленням у 2015 р. даного Закону було визначено основні риси оновленої моделі лібералізованого газового ринку, створено дієві організаційно-економічні передумови для забезпечення конкурентного середовища у сегменті промислових газоспоживачів. Зокрема започатковано формування абсолютно нової для України переломної тенденції щодо поступового зменшення частки постачання газу промисловим споживачам НАК «Нафтогаз України», монополіста, який досі був єдиним вагомим гравцем у переважній більшості сфер господарської діяльності нафтогазової сфери (пошук, видобування, розподіл, транспортування, постачання нафти та газу, експортно-імпортні операції тощо). Як наслідок, впродовж останніх років спостерігаємо збільшення кількості іноземних газових трейдерів (в т.ч. дочірніх компаній іноземних газотрейдерів - резидентів України), які постачають (мають намір постачати) природний газ українським компаніям [4].

Завдяки успішно проведеній реформі газового сектору Україна матиме можливість: організаційно трансформувати ГТС відповідно до принципу розділення бізнесу (unbundling); змінити схему приймання-передачі транзитних обсягів газу, переорієнтувавши її із західного на східний кордон України за сприяння Європейської комісії; оптимізувати потужності ГТС відповідно до прогнозованого зменшення обсягів попиту [5]. При цьому для того, щоб стати повноцінним рівноправним партнером на європейському газовому ринку, потрібно активно розвивати спільні інфраструктурні проекти, забезпечуючи цим збільшення обсягів транспортування природного газу з використанням української газотранспортної системи як з Північно-Західної Європи в країни

ЦСЄ і Балкан, так і в зворотному напрямку. Першим вагомим кроком в даному контексті є будівництво інтерконектору Польща-Україна, планове завершення якого в 2020 р. дозволить приєднатись Україні до створюваної в ЄС мережі сполучуваних прикордонних інтерконекторів, що забезпечить більш оперативне управління газотранспортними потоками в країнах Євросоюзу та дасть змогу збільшити обсяги транспортування газу через українсько ГТС з використанням реверсної схеми.

Підсумовуючи, зазначимо, що в середньо- та довгостроковій перспективі діяльність газотранспортних підприємств України істотно залежатиме від тенденцій розвитку європейського газового ринку, значний вплив на які матиме політична складова (відповідно домінуватимуть політичні ризики, ризики операторів ГТС конкуруючих транзитних маршрутів, ризики постачальників газу тощо). Разом з тим, успішне реформування газового сектору України, імплементація європейського енергетичного законодавства, синхронізація газотранспортних систем України та ЄС може стати передумовою для формування в Україні газового хабу, що посилить позиції України на міжнародному енергетичному ринку та забезпечить збереження газотранзиту через ГТС України.

Список використаних джерел:

1. Технічний паспорт ПАТ «Укртрансгаз» станом на 01.01.2016 р. – К.: ПАТ «Укртрансгаз», 2016. – 116 с.
2. Офіційний сайт ПАТ „Укртрансгаз” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://utg.ua/utg/media/news/2017/08/capital-investment-in-gts-grew-twice-in-2017.html>
3. Закон України «Про ринок природного газу» № 329-VIII від 09.04.2015 р. (поточна редакція від 01.11.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/329-19/page>
4. Чалий О., Уніговський Л. Український газовий ринок. Шанс на прискорення / О. Чалий, Л. Уніговський // Матеріали II Українського газового форуму (м. Київ, 12–13 жовтня 2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://utg.ua/utg/media/news/2016/10/ukrainian-gas-market.html>
5. Трансформація енергетичних ринків // Національна безпека і оборона. – Центр Разумкова. – 2015. – №1(150). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://razumkov.org.ua/ukr/journal.php?y=2015&cat=212>

УДК 004.896:633/635

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМ АВТОМАТИЗОВАНОГО ПОЛИВУ РОСЛИН

І. В. Соломаха

Чернігівський національний технологічний університет

e-mail: iveria60@gmail.com

В останні десятиліття відбувається інтенсивний розвиток техніки, пов'язаний з впровадженням нових технологій – Інтернету, мобільного зв'язку, цифрового телебачення, які мають широку сферу застосування. Сьогодні все більшої популярності набувають системи автоматизації з можливістю віддаленого доступу до різних об'єктів і систем, які раніше вимагали безпосередньої участі людини. Такі технології можуть бути використані, зокрема, в побудові "розумного будинку". У даному дослідженні основна увага приділяється системам автоматизації забезпечення життєдіяльності рослин. Основні компоненти даного комплексу включають автоматичну систему поливу і зволоження ґрунту, зволоження повітря, регулювання освітленості і температури.

Єдиних автоматизованих мінікомплексів по догляду за рослинами в приватному секторі на даний момент не існує. Автоматичний полив, зволожувач повітря, освітлення і термостат встановлюються і управляються зазвичай окремо.

До переваг систем автоматичного поливу ми відносимо приховане функціонування системи, що здійснює полив повністю автоматично тільки в необхідний період часу і строго нормованої кількості води в залежності від біології конкретного виду рослини, будь то полив газону, горщиківих рослин або дерев. Система автоматичного поливу складається з наступних основних елементів: поливальні зрошувачі для рівномірного розпилення, від самих маленьких для поливу горщиківих квітів, до найбільших, для поливу спортивних майданчиків; електромагнітні клапани, згруповані в зони і заховані під землею і електронний контролер, який включає і відключає систему. Функціонування здійснюється повністю автоматично.

В процесі пошуку існуючих аналогічних систем були знайдені такі системи автоматизованого поливу рослин (САПР):

- автоматична система крапельного зрошення для кімнатних рослин Gardena 1265/ 1266 (*Німеччина*);
- автоматична система крапельного зрошення для кімнатних рослин Hozelock AquaPod 5 (*Великобританія*);
- система поливу для теплиць Elgo Ready2Drip MGS/ MGS 8 (*Ізраїль*);
- система автоматичного поливу Rain Smar (*Росія*);
- автоматична система крапельного зрошення для кімнатних рослин G.F. AcquaGenius (*Італія*);
- система автоматичного поливу для теплиць-оранжерей Tropf Blumat (*Австрія*);

- автоматична система мікрокрапельного поливу для теплиць Аква Дуся (Білорусь);
- датчик для вимірювання Parrot Flower Power (Франція).

Зазначені системи не мають інтерфейсу управління (за винятком Parrot Flower Power). Всі вони мають таймер поливу що ускладнює вибір потрібного режиму поливу (табл.1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика представлених на електронному ринку САПР за основними параметрами

Тип системи	Наявність крапельного поливу	Електроживлення	Кількість зон поливу	Датчики мікроклімату	Джерело води	наявність віддаленого управління
Gardena	+	електромережа	36	–	бак	–
AquaPod 5	+	електромережа	5	–	централізоване водопостачання	–
Ready2 Drip	+	електромережа	24(50)	–	централізоване водопостачання	–
Rain Smar	+	електромережа	50	–	централізоване водопостачання	–
AcquaGenius	+	елемент живлення 9В	16	–	централізоване водопостачання	–
Tropf Blumat	+	електромережа	50	+	централізоване водопостачання	–
АкваДуся	+	електромережа	50	+	бак	–
Flower Power	+	елемент живлення 1,5В	–	+	-	+

Проаналізувати апаратну і програмну складові немає можливості, оскільки всі системи є платними, причому досить дорогими. Інформації про них дуже мало і деякі з них не реалізуються на ринку України.

Відтак, основним завданням на вітчизняному ринку систем автоматичного поливу є розробка та впровадження системи по догляду за кімнатними і тепличними рослинам, управляти якою можна віддалено, через web-інтерфейс або мобільний додаток, яка буде мати такі можливості:

- віддалене керування системою;
- наявність web-інтерфейсу додатку;
- наявність бази даних;
- наявність контролера управління системами поливу, зволоження, контролем температури;
- універсальність (можливість застосування для різних видів рослин);
- наявність авторизації;
- крапельний полив;
- харчування від електромережі;
- джерело води водопровід;

- кількість зон поливу не менше 25 – для кімнатних рослин та 50 – для прибудинкових теплиць та приватних оранжерей;
- наявність датчиків мікроклімату.

Застосування сучасних технологій поливу в «розумному будинку» дозволить: підвищити врожайність, зменшити собівартість, знизити потребу в субстратах на органічній основі, виключити всі технологічні операції, пов'язані з обробкою ґрунту; поліпшити фітосанітарні умови в приватних мінітеплицях, знизити захворюваність рослин; повністю автоматизувати процеси поливу.

УДК 621.311:502.5

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЕНЕРГЕТИКИ ТА АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ

І. М. Хвостіна, О. Л. Струтинський

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: olehwarface@gmail.com

Екологізація енергетики є одним із основних способів розвитку енергетичної промисловості в Україні. Проблемою у вирішенні цього питання є рівень забруднення енергетичною промисловістю в Україні, який перевищує Європейські стандарти в 5 разів. Для подолання даної ситуації потрібно впроваджувати заходи щодо підвищення ефективності використання існуючих на даний момент енергетичних потужностей. Одним із найкращих шляхів є використання альтернативних джерел енергії. За дослідженнями проведеними НІСД в Україні загальний річний технічно досяжний енергетичний потенціал альтернативних джерел енергії в перерахунку на умовне паливо становить близько 63 млн. тон. Частка енергії добутої за рахунок альтернативних джерел становить 3%. Згідно з українською енергетичною стратегією до 2030 р. частка альтернативної енергетики на загальному енергобалансі країни буде становити до 20%. Основними та найбільш ефективними напрямками відновлювальної енергії в Україні є: вітроенергетика, сонячна енергетика, біоенергетика, гідроенергетика.

Україна визначила орієнтир розвитку на прикладі таких країн як США, Німеччина, Іспанія, Данія, Японія та Швеція, які планують до 2020 р. довести частку відновлювальних джерел енергії до 20-50%.

Екологізація енергетики в Україні є на досить низькому рівні в порівнянні із розвиненими країнами Європи та світу загалом. Хоча Україна вже ввела систему пільг для підприємств, які використовують альтернативні джерела енергії, збільшила фінансування та надала певний поштовх в сторону розвитку альтернативних джерел енергії, цього все ще не достатньо. На сьогодні ефективність використання вже наявних можливостей дуже низька.

Сьогодні в Україні працює шість вітрових електростанцій, їхня загальна потужність, що генерується, становить більше 70 МВт. Потенціал геліоенергетики – близько 1400 кВт год./м², що знаходиться на одному рівні з

країнами, які активно використовують сонячну енергію (США, Німеччина, Швеція тощо), і дає можливість зекономити щорічно близько 2,5 млн. тон умовного палива. Слід зазначити, що середньорічний потенціал сонячної енергії в Україні (1235 кВт год./м) є достатньо високим і набагато вищим ніж, наприклад, у Німеччині – 1000 кВт год./м, Польщі – 1080 кВт год./м [1].

Таблиця 1

Прогнозні показники розвитку використання нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії за основними напрямками освоєння, млн у. п. тон/рік

Напрями освоєння НВДЕ	Рівень розвитку НВДЕ по роках			
	2005 р.	2010 р.	2020 р.	2030 р.
Позабалансові джерела енергії, всього	13,85	15,96	18,5	22,2
У тому числі шахтний метан	0,05	0,96	2,8	5,8
Відновлювальні джерела енергії, всього	1,661	3,842	12,054	35,53
У тому числі: Біоенергетика	1,3	2,7	6,3	9,2
Сонячна енергетика	0,003	0,032	0,284	1,1
Мала гідроенергетика	0,12	0,52	0,85	1,13
Геотермальна енергетика	0,02	0,08	0,19	0,7
Вітроенергетика	0,018	0,21	0,53	0,7
Енергія довілля	0,2	0,3	3,9	22,7
Усього	15,51	19,83	30,55	57,73

Джерело: [4]

Обмеженість підтримки держави, фінансування та низький рівень технологій не дозволяє його повністю використовувати наявний потенціал у цій галузі. Для покращення ситуації необхідно в першу чергу:

- створити ефективне законодавство, спрямоване на підтримку та розвиток альтернативних джерел енергії;
- створити діючу систему ефективного використання енергетичного потенціалу;
- перейти на екологічно безпечні моделі і технології енергоспоживання;
- провести модернізацію існуючих потужностей;
- сприяти створенню служб контролю за розвитком та використанням альтернативних джерел енергії;
- підвищити фінансування системи енергетики;
- використовувати вже наявні приклади ефективного використання енергетики та правильної інтеграції альтернативних джерел енергії на прикладі країн лідерів в плані енергетики.

Отже, нинішні проблеми лежать у площині докорінної перебудови всієї технології господарювання шляхом забезпечення режиму екологізації. Необхідно формувати сприятливе середовище для реалізації зазначених інструментів Це динамічний процес і він має бути спрямований на розкриття

енергетичного потенціалу України, що в свою чергу покращить економічний, соціальне та екологічний стан країни.

Список використаних джерел:

1. О. Дудченко "Альтернативні джерела енергоресурсів в Українському Причорномор'ї". Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/232/>
2. Закон України Про альтернативні джерела енергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/555-15>
3. П.Р. Олексійович „Розвиток альтернативної енергетики в Україні [Електроннийресурс].Режимдоступу:http://osvita.ua/school/lessons_summary/education/46284/
4. Енергетична стратегія України на період 2030 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-1>

УДК 658.37

ІНТЕГРАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКУ ВИНИКНЕННЯ АВАРІЙНИХ СИТУАЦІЙ НА НАФТОПРОВОДАХ

І. М. Хвостіна, Т. Б. Яськевич

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: inesa.hvostina@gmail.com*

В складних умовах експлуатації нафтопроводів підтримка надійності та безпеки є досить важливим завданням, яке повинно вирішити питання збереження чистоти навколишнього середовища та відсутності непередбачувальних витрат на позаплановий ремонт трубопроводів. Забезпечення безпеки неможливо без комплексного підходу, що включає в себе дослідження закономірностей зміни стану нафтопроводів в процесі експлуатації та оцінку ризику виникнення аварійних ситуацій.

Процес оцінки ризику ґрунтується на двох основних компонентах: характеристиці впливу та характеристиці експозиції. Вони є напрямом для визначення наступних етапів проведення оцінки ризику: формування проблеми; своєчасна ідентифікація ризиків; проведення якісного аналізу ризику; оцінка експозиції ризику, що визначає чутливість до ризику; визначення величини ризику; оцінка позитивних та негативних ефектів ризику; визначення заходів щодо нівелювання негативних впливів та зменшення ризиків.

Процес ідентифікації ризиків у нашому дослідженні полягає у встановленні причин ризику виникнення аварійних ситуацій на нафтопроводах, передбаченні можливих наслідків, ідентифікації суб'єктів, яким загрожує ризик, визначенні можливих видів ризику.

Виділяють такі основні причини виникнення аварійних ситуацій на нафтопроводах: їх розгерметизація, внаслідок чого на рельєф місцевості, в тому числі і водні об'єкти, виливається значна кількість нафти і пластової води;

передчасний вихід з експлуатації нафтопроводів внаслідок зростання перерізу трубопроводу продуктами корозії, що призводить до різкого зниження пропускної здатності; аварії з організаційних причин, що виникають при зборі і підготовці нафти внаслідок порушення технології виробничого процесу і недотримання правил пожежної безпеки; аварії з технологічних причин – відхилення від проектів при монтажі устаткування збору і підготовки нафти. Відмови нафтопроводів приводять до серйозних ускладнень в розробці нафтових родовищ, збільшують витрати матеріально-технічних ресурсів, погіршують стан навколишнього середовища, умови і безпеку роботи обслуговуючого персоналу.

Проведення якісної оцінки ризиків дозволить визначити міру ймовірності виникнення аварійних ситуацій та розміру втрат від них. Типовий кількісний аналіз з використанням статистичних методів, розрахунково-аналітичних та експертних процедур дозволяє кількісно визначити величину ризику. Але кількісне визначення ризику носить об'єктивний характер і тому при оцінці ризиків аварійних ситуацій на нафтопроводах часом непросто проводити дослідження статистичними методами, які спираються на розподілі багатовимірної випадкової величини, адже число доступних спостережень, які містяться в сукупності даних, як правило, невелике .

На наш погляд, існуючі методи оцінки ризиків не дають цілісну характеристику явищам і процесам, які відбуваються в процесі експлуатації нафтопроводів, не є універсальними та не враховують специфіку галузі, що обмежують можливості їх застосування в практичних цілях. У таких випадках проведення оцінки ризиків традиційними методами значно ускладнюється або стає неможливим.

Пропонуємо у контексті окресленої проблеми виділити таксономічні процедури та методи факторного аналізу, які дозволять провести комплексну оцінку ризиків виникнення аварійних ситуацій та врахувати специфіку експлуатації нафтопроводів. На основі методу таксономії можливою є побудова узагальнюючої оцінки складного об'єкта або процесу. На відміну від інших традиційних методів таксономічний аналіз відрізняються простотою математичного апарата, відсутністю будь-яких вимог до сукупності досліджуваних об'єктів та більш зручним масштабом отримання оцінок, що полегшує аналіз об'єктів. Дозволяє врахувати вплив значень всіх індивідуальних показників [1, с. 42], комплексно оцінити рівень ризику, взявши за основу максимальну кількість факторів, що спричиняють виникнення ризику. Пропонується наступна схема процесу оцінки ризиків за наступними етапами:

- На першому етапі формується гіпотеза щодо видів ризиків, які будуть розглядатися. Для цього з усієї множини ризиків необхідно виділити ті, які найбільш потенційно небезпечні і містять у собі високу ймовірність втрати.

Джерела інформації, які використовуються для вибору індикативних факторів, що спричиняють ризик, повинні бути надійними та максимально об'єктивними. У свою чергу, висувається ряд вимог до самих індикативних

факторів, зокрема: вони повинні бути вимірюваними (в натуральних або вартісних одиницях тощо); враховувати періодичність та циклічність явищ і процесів, які протікають; відповідати вимогам регулярності відслідковування; бути практичними та доступними при зборі (вартість інформації повинна бути невисокою); давати можливість бути перевіреними незалежною оцінкою чи іншими методами.

- Наступний етап полягає у формуванні інформаційного простору дослідження. Для цільової спрямованості дослідження нами виділено наступний напрямок: проведення експертного аналізу та вибір системи показників для кожної конкретної аварійної ситуації з метою визначення ролі та місця різних видів ризиків у процесі експлуатації нафтопроводів.

- На третьому етапі проводиться ідентифікація ризиків за різними рівнями деталізації дії факторів впливу, враховуючи специфіку експлуатації нафтопромислових нафтопроводів. Процес ідентифікації ризиків полягає у встановленні причин ризику, розробці системи індикаторів ризику відповідно до звітності підприємства з метою систематизації ризиків та формування інформаційно-аналітичної бази для прийняття ефективних управлінських рішень.

- Наступним етапом є визначення модифікованого показника ризику за допомогою таксономічних процедур. Розрахунок модифікованого показника рівня ризику описує динаміку зміни досліджуваних факторів, що спричиняють ризик, надає узагальнену картину змін, що відбуваються, та характеризує рівень ризику виникнення аварійних ситуацій на нафтопроводах.

Прийоми кореляційного аналізу дозволяють визначити зміну результативного показника під впливом різних видів факторів, що впливають на експлуатацію нафтопроводів, та встановити відносний ступінь залежності загального показника рівня ризику від кожного часткового показника.

Таким чином, практична значимість результатів дослідження полягає в тому, що науково - методичний підхід оцінки ризиків виникнення аварійних ситуацій на промислових нафтопроводах з використанням методу таксономії та факторного аналізу охоплює повний аналіз причин виникнення аварійних ситуацій на нафтопроводах, дозволяє виділити певні групи ризиків, враховуючи специфіку експлуатації нафтопроводів, створює фундамент для їх оцінки та прогнозу їх динаміки.

Список використаних джерел:

1. Дутченко О. М. Аналіз тенденцій розвитку промисловості України / О. М. Дутченко, І. В. Белова, О. О. Дутченко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 4. – С. 41 – 43.
2. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / Пер. с научной редакции В. М. Жуковой. – М. : Статистика, 1980. – 151
3. Khvostina I. Taxonomic analysis as a methodological reception of risk evaluation of oil and gas sector companies / I. Khvostina // Promising problems of

Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції «Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем»

economics and management: Collection of scientific articles: - Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2015.- P. 413-416

СЕКЦІЯ 7

Маркетинговий інструментарій забезпечення соціально-економічного розвитку

УДК 339.138:61

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

М. Булка-Максисько

Поморська академія м. Слупськ, Польща

e-mail: mirosława@apsl.edu.pl

Зі зростанням ролі приватного сектору у процесі надання медичних послуг посилюється необхідність аналізу потреб споживачів не лише з погляду безпосередньо здоров'я, але й для забезпечення комерційних цілей підприємства.

Медична галузь має ряд особливостей, що ускладнюють можливості застосування традиційного маркетингового інструментарію і зумовлюють необхідність виділення дещо відмінних підходів до формування маркетингового комплексу.

Першою такою особливістю є специфіка самої послуги. На відміну від ринку побутових послуг, споживач в медицині часто має більш абстрактне уявлення про особливості послуги, механізм її надання. Відповідно частіше спостерігається розрив між очікуваннями споживача і можливостями надавача послуг. У найбільш загальному розумінні споживачів на ринок медичних послуг приводить потреба у забезпеченні та підтриманні здоров'я. Тут не взяті до уваги специфічні, наприклад, косметологічні, послуги. Але здоров'я як таке не може бути об'єктом ринку в галузі охорони здоров'я, оскільки, маючи споживчу цінність воно не володіє міноюю вартістю. Відповідно об'єктами ринку виступають медичні товари та послуги, а очікування споживачів пов'язані з певними змінами у рівні самопочуття та здоров'я. Наявний розрив призводить до зниження рівня задоволеності споживачів і, в свою чергу, знижує рівень досягнення першої складової двоєдиної мети маркетингу.

Формування продуктової політики ускладнюється не лише через згаданий вище розрив. Другою особливістю є значно вища, ніж у інших галузях ціна помилки надавача послуг. Відповідно підвищуються вимоги до якісних характеристик як самих послуг, так і надавачів. Вища якість послуг, в свою чергу, призведе до підвищення цін на послуги. А тотальне підвищення цін на ринку медичних послуг призведе до порушення принципу загальнодоступності таких послуг для населення, що є черговою особливістю ринку охорони здоров'я.

Наступною особливістю ринку медичних послуг є низька еластичність попиту за ціною. В процесі формування цінової політики це дає більше можливостей для формування та утримання високої ціни на приватні послуги, особливо з урахуванням того, що більшість таких ринків є олігополістичними. Проте така ситуація обмежує можливості нарощення обсягів надання послуг

через зниження цін. Використання знижок на ринку медичних послуг застосовується скоріше для формування та збереження лояльності споживачів, ніж як інструмент цінової політики чи засіб стимулювання збуту.

Ще однією особливістю ринку медичних послуг, що впливає на комунікаційну діяльність підприємства, є наявність суттєвих обмежень стосовно реклами. Перелік таких обмежень відрізняється у різних країнах, проте присутній у більшості з них. Обмеження можуть стосуватися як змісту повідомлень, так і можливостей (часових і просторових) їх розміщення.

Слід зазначити, що рівень довіри традиційним маркетинговим каналам розповсюдження інформації на ринку медичних послуг є суттєво нижчим ніж на ринку побутових послуг. Основним джерелом розповсюдження інформації є так звана «циганська пошта», тобто рекомендації друзів, знайомих чи, в окремих випадках, терапевтів та сімейних лікарів. Використання традиційних каналів розповсюдження інформації доцільно у якості нагаду вальної реклами або для просування нових закладів чи послуг.

Також ведеться дискусія щодо акцентів просування на ринку медичних послуг. Найбільш застосовувані три підходи: просування закладу, просування типу послуг чи просування конкретних осіб (найчастіше – лікарів). Вважається, що політика просування провідних спеціалістів у сфері надання медичних послуг найшвидше приводить до успіху (у випадку відповідності інформаційних повідомлень реальному стану речей), проте така політика несе в собі ризик втрати частки ринку у випадку звільнення цих спеціалістів.

Розвиток цифрових комунікацій також сформував свій внесок у маркетингову діяльність медичних закладів. Запровадження систем електронної реєстрації та електронної підтримки пацієнтів дав змогу скоротити виробничий цикл, покращити якість обслуговування та, в окремих випадках, скоротити канали розподілу. Проте збільшення інформаційної доступності призвело до ускладнення процесу надання послуг. Черговою особливістю ринку медичних послуг є наявність розриву у рівні поінформованості надавача і споживача. На відміну від інших ринків, споживач, що ознайомився з процедурою і особливостями надання послуги через мережу Інтернет не стане таким самим обізнаним, як надавач, але процес надання послуги такому споживачеві ускладниться і, з високою ймовірністю, збільшиться рівень незадоволеності. Щоб його ліквідувати надавачові необхідно прикласти значно більше зусиль на переконання і роз'яснювальну роботу, ніж у звичайних умовах. Така ситуація пов'язана з тим, що ознайомлення з матеріалами в Інтернет-мережі не замінє фахової освіти і, зазвичай, формує спотворене уявлення споживача про послугу, оскільки популярні медичні статті в мережі вкрай рідко написані фахівцями з охорони здоров'я.

Також розвиток електронних комунікацій призвів до загострення конкуренції на ринку медичних послуг через збільшення поінформованості споживачів про особливості і якість надання медичних послуг у різних закладах та різними фахівцями. Проте електронні комунікації дають можливість також оперативно реагувати на проблеми незадоволених споживачів і оперативніше

отримувати фахові консультації чи збирати консилиуми у нестандартних випадках.

Загалом відкритим залишається питання про те, хто має обслуговувати сферу електронних комунікацій зі споживачами, враховуючи темпи тиражування і розповсюдження інформації. З одного боку, найфаховіше можуть дати реакцію лікарі вищих категорій, з іншого – електронні комунікації не мають відривати їх від основної діяльності, тому їх безперебійну роботу пропонують покласти на молодший медичний персонал.

Підсумовуючи слід наголосити на тому, що ринок медичних послуг функціонує дещо відмінно від інших у зв'язку з особливостями проблем і споживчих запитів, які він виконує, тому формування комплексу маркетингу має своє відмінності в усіх своїх складових. Більшу роль маркетинг відіграє для приватного сектору ринку медичних послуг, проте частково маркетингова діяльність провадиться і державними закладами охорони здоров'я. Особливо у сфері комунікацій.

Список використаних джерел:

1. Vishal Gandhi. 4 P's of Marketing Plan for Medical Practices [on-line] // LinkedIn. – Available at: <https://www.linkedin.com/pulse/4-ps-marketing-plan-medical-practices-vishal-gandhi>

2. Jigar Shah. Hospital marketing mix [on-line] // SCRIBD. – Available at: <https://www.scribd.com/document/44535737/Hospital-Marketing-Mix>

УДК 65.011:622.32

АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ НГК

О. Б. Василик, М. О. Іванова

***Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
vasylykoksana77@gmail.com, margaretivanova777@gmail.com***

В сучасному світі суспільство, бізнес та влада поступово значну частину свого життя переносять в Інтернет-середовище. Кількість інформації, яка отримується з найрізноманітнішою метою за допомогою комунікаційних технологій зростає щодня. Тому, говорячи про ефективність будь-якого підприємства, потрібно пам'ятати, що інформаційна перевага є надзвичайно важливим елементом його конкурентоспроможності.

Важливе значення для компанії має володіння інформацією про конкурентів, покупців, інші складові зовнішнього середовища. Проте, ведучи мову про інформаційну конкурентоспроможність, в першу чергу маємо на увазі доступність і якість інформації, яку можуть отримати користувачі, зацікавлені у купівлі товарів і послуг підприємства або у співпраці з ним.

Виходячи з цього, важливими є низка аспектів: розміщення інформації про підприємство на різних ресурсах (спеціалізованих, довідкових та в

соцмережах); інформація про товари та послуги; контактна інформація та добрий зворотній зв'язок з підприємством тощо. Для забезпечення своєї присутності в Інтернет-середовищі (з врахуванням названих аспектів) компанії потрібно подбати про внесення інформації про себе у відповідні довідники, відкрити сторінки в соцмережах та створити веб-сайт.

В Україні на сьогодні ситуація з присутністю підприємства в Інтернет-середовищі бажає кращого. Підприємці продовжують вважати, що особисті зв'язки вирішують все, а тому власний сайт має лише 45% всіх українських компаній з доступом до мережі [1]. Підтвердженням такого ставлення підприємств є зменшення кількості середніх та великих підприємств, які мають власний сайт (табл. 1)

Таблиця 1

Динаміка та структура підприємств України, що представлені в Інтернет-середовищі через веб-сайт (за матеріалами [2])

Види підприємств	Кількість підприємств			Питома вага, %			Темп приросту, %
	2011	2015	Абсолют. приріст	2011	2015	структурні зрушення, п.п.	
Малі (кількість працюючих до 50 осіб)	30221	30533	312	68,9	74,9	6,0	1,0
Середні (кількість працюючих від 50 до 249 осіб)	10739	8096	-2643	24,5	19,9	-4,6	-24,6
Великі (кількість працюючих 250 і більше осіб)	2887	2118	-769	6,6	5,2	-1,4	-26,6
Усього	43847	40747	-3100	100,0	100,0	X	-7,1

Нерозуміння вітчизняними підприємствами значення інформаційних технологій привело до зменшення їхнього представлення в мережі на 7% за 4 роки. При цьому найбільше скорочення відбулось саме на великих підприємствах.

Така ж тенденція спостерігається і на нафтогазових підприємствах України (табл. 2).

Таблиця 2

Присутність провідних підприємств НГК в Інтернет-середовищі

Спосіб присутності	Кількість підприємств				Частка підприємств, %			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
Мають власний веб-сайт	10	8	7	7	50	57	44	44
Згадані на сайті материнського підприємства чи основному сайті групи компаній, до якої належать	6	5	4	4	30	36	25	25
Основна інформація щодо назви, місця реєстрації, коду ЄДРПОУ та виду економічної діяльності знаходиться на сайтах баз даних	4	1	5	5	20	7	31	31
Разом	20	14	16	16	100	100	100	100

Зауважимо, що в таблиці показано результати лише тих компаній, які за аналізований період увійшли в перелік кращих компаній, що здійснювали видобуток нафти, газу та газового конденсату. Оскільки серед всіх підприємств НГК мають власний сайт або представлені на сайті материнського підприємства лише 32% [1], що набагато гірше, ніж загалом по Україні.

Бачимо, що останні два роки частка підприємств, зацікавлених у відкритому веденні бізнесу та донесенні інформації про себе, зменшилась. Мабуть, це пояснюється недосконалістю політичної та економічної ситуації в державі і ставленням до цього суспільства. Адже, якщо говорити про розвинені держави, які чудово розуміють залежність між використанням інформаційних технологій та процвітанням і дбають про відкритість свого бізнесу, всі компанії, не лише топові, мають власні сайти. Звісно, складно порівнювати Україну, наприклад, з Канадою. Можемо провести порівняння із Росією. За підсумками 2016 р. серед кращих 20 компаній НГК [3] лише 2 не мали власного сайту (один із них – на реконструкції).

Також варто зазначити, що державні компанії НГК України всі мають власні сторінки в мережі, навіть ті, що не входять до переліку кращих. Серед приватних компаній таких лише 7. В інших країнах і державні і приватні компанії представлені однаково якісно.

В Україні на сьогодні більшість приватних компаній не зацікавлена з певних причин у відкритому веденні бізнесу та представленні інформації про себе за допомогою інтернет-ресурсів. Хоча саме такий підхід забезпечує компаніям в інших країнах довіру влади, суспільства та процвітання.

Список використаних джерел:

1. Василик О.Б. Використання показників розвитку інформаційних технологій для оцінки рівня розвитку підприємств НГК та суспільства в цілому / О. Б. Василик, М. О. Іванова // Економіко-культурологічне позиціонування України в світовому глобалізованому просторі: матеріали II Міжнар. науково-практичної конференції (Кошице, 21-23 лютого 2017 року) – Ч.1. - Кошице, 2017

2. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/metaopus/2015/1-3_03_00_02_2015.htm

3. РБК 500: Рейтинг крупнейших по выручке компаний России – Режим доступу: <http://www.rbc.ru/rbc500/>

УДК 339.138:332.146.2

**РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Н. Ю. Гречаник

*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
e-mail: natali.gre@gmail.com*

Процеси глобалізації, що активізувалися на рубежі століть, вимагають формування відповідного рівня конкурентоспроможності економіки. У зв'язку з цим останнім часом помітно посилюється увага не тільки до міждержавного аспекту конкуренції, але й до конкуренції регіонів всередині країн. Регіональна тематика стає все більш насиченою і актуальною саме в Україні, де становище країни у світовій економіці все більшою мірою визначається регіонами.

Регіон як самостійна територіально організована економічна система поступово стає не тільки окремим економічним агентом національної економіки, але також вступає в світові конкурентні процеси. Роль територіально організованих економічних систем в цьому випадку залежить не тільки від макроекономічних умов або можливостей самих регіонів, але також від конкурентних переваг, механізмів конкурентної взаємодії регіонів і позицій регіону в цій взаємодії.

На сьогодні до найістотніших перешкод використання конкурентних переваг регіонів України відносяться: просторово-структурні диспропорції та деформації; регіональна асиметрія системи міжбюджетних відносин; надмірна і загрозлива для цілісності й безпеки держави диференціація регіонів за рівнем економічного розвитку та якістю життя людей; нераціональна залежність економіки від кон'юнктурних коливань на зовнішніх ринках та стабільності розвитку від динаміки експорту і критичного імпорту стратегічних ресурсів.

Забезпечення сталого розвитку держави потребує активізації ринкових перетворень та державної регіональної політики, головним критерієм ефективності якої є конкурентоспроможність економіки регіонів.

Сталий розвиток регіонів країни має бути орієнтований на забезпечення умов, які дозволять кожному регіону країни мати необхідні та достатні ресурси для забезпечення гідних умов життя населення, комплексного розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки.

Зміст регіональної політики сталого розвитку - взаємоузгоджена цілеспрямована діяльність органів державного та регіонального управління і місцевого самоврядування на створення умов для забезпечення збалансованості економічної, соціальної та екологічної сфер регіону у відповідності до стратегічних орієнтирів його розвитку [1, с.8].

Під розвитком регіону прийнято розуміти прогресивну зміну соціально-економічної структури регіону, що забезпечує економічне використання його ресурсів і максимальне задоволення виробничих потреб території [2, с. 11].

Якщо зміна кількісна, необхідно говорити про економічне зростання. При якісній зміні мова може йти про структурні зміни або про набування економічною системою нових характеристик. Причому в більшості випадків разом з чисто економічними характеристиками нерідко розглядають соціальні параметри розвитку. Розвиток завжди має спрямованість, визначену метою або системою цілей. Якщо ця спрямованість позитивна, то говорять про прогрес, якщо негативна, то про регрес, або про деградацію. Іншими словами, природа розвитку регіонів завжди припускає певну мету або декілька цілей, а це стає можливим при побудові чіткої маркетингової стратегії.

Маркетингова стратегія регіону повинна інтегруватись у комплексні, стратегічні плани розвитку регіону на визначений період, що мають чітко визначену мету, пріоритети, цілі та завдання. Маркетингова стратегія регіону – це послідовність та логічність організації маркетингової діяльності стосовно визначених та конкретизованих пріоритетних напрямів розвитку регіону, прийняття ефективних управлінських рішень.

Проблеми, що вирішуються в кожному регіоні, значною мірою повинні відповідати загальнодержавним завданням, але при цьому необхідно враховувати особливості, притаманні конкретному регіону:

- наявність чи відсутність природних ресурсів;
- структура господарства;
- рівень економічного і соціального розвитку;
- ступінь розвитку виробничої і соціальної інфраструктури;
- демографічна ситуація;
- екологічний стан регіону.

Сталий розвиток регіону означає підвищення рівня подолання ним несприятливих соціальних, економічних і екологічних ризиків та тенденцій, із спроможністю регіону забезпечувати збалансований розвиток, саморегулювання, самовдосконалення із максимальним використанням внутрішніх, а також зовнішніх позикових ресурсів для задоволення потреб населення регіону. Маркетингова стратегія сталого розвитку регіону полягає у визначенні цілей соціального розвитку та виявлення умов щодо їх досягнення, при яких економічні цілі є похідними від соціальних цілей і є засобом забезпечення сталого розвитку регіону в цілому.

Глобалізація та зміцнення взаємозв'язків національних економік і їх регіональних компонент актуалізують проблеми підвищення їх конкурентоспроможності, як необхідної і достатньої передумови сталого розвитку регіону в жорсткому конкурентному середовищі. Проте варто зазначити, що глобалізація посилює не лише надбання людства, але й загрози.

Глобалізація – це об'єктивний соціальний процес, змістом якого є дедалі більший взаємозв'язок та взаємозалежність національних економік, їх політичних і соціальних систем, екологічних питань, національних культур. Дійсно, глобалізація економічної діяльності є однією з головних тенденцій в розвитку сучасного світу, що значно впливає не лише на економічне життя, але

й тягне за собою політичні (внутрішні і міжнародні), соціальні, екологічні наслідки.

Так як Україна, яка є центром Європи, не може уникнути втягнення у глобалізаційні процеси, тому політичну та економічну політику держави треба формувати відповідно до глобальних викликів сучасності, максимізуючи вигоди та уникаючи ризиків від процесу глобалізації.

Сталий розвиток регіону можливий за умов сформованих та діючих програм стратегічного та оперативного маркетингу, метою яких є обґрунтування основних напрямів переходу регіонів до сталого розвитку із врахуванням їх ефективної участі при реалізації цього процесу, вирішення складних соціально – економічних проблем, підтримку існуючих конкурентних переваг та нарощення потенційних.

Розробка маркетингових стратегій має відображати регіональні аспекти сталого розвитку, що реалізуються як у рамках діючої системи державних прогнозів та програм соціально - економічного розвитку так і окремих документах, що направлені на вирішення найбільш проблемних ситуацій у даному регіоні. Маркетинг допомагає розкривати потенційні можливості регіону. Термінальною метою стратегічного маркетингу регіону є підвищення якості життя населення цього регіону при забезпеченні оптимальної взаємодії, гармонізації всіх компонент сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: Монографія / З.В.Герасимчук. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 528 с.
2. Стратегія та механізми зміцнення просторово-структурної конкурентоспроможності регіону : Монографія / За ред. А.І. Мокія, Т.Г. Васильціва. – Львів: Ліга Прес, 2010. – 488 с.
3. Національна парадигма сталого розвитку України [Текст] / за заг. ред. Б. Є. Патона. - К.: Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України", 2012. - 72 с.

УДК 338.246:[614.215+338.487]

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМОЮ КУРОРТІВ І ТУРИЗМУ

В. В. Гуменюк

***Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: grc@ukr.net***

На даний час в інформаційному просторі України спостерігається масова реклама іноземних курортів Болгарії, Чорногорії, Ізраїлю, Туреччини тощо. Водночас потужної реклами українських курортів і внутрішнього туризму немає, вона практично непомітна.

Перспективним напрямом підвищення ефективності державного управління економікою, що потребує значної уваги є розробка заходів з регулювання реклами туризму, стимулювання засобами реклами внутрішньо-ринкового попиту й залучення іноземних туристів до курортної рекреації в Україні. Слід зауважити, що реклама курортів є складним об'єктом державного регулювання не тільки на ринку курортно-рекреаційних послуг але й на ринках туристичних, медичних послуг, авіаперевезень тощо.

Реклама іноземних курортів виступає ключовим інструментом маркетингової діяльності туристичних операторів, які спеціалізуються на виїзному туризмі, отримали необхідну для такого виду економічної діяльності ліцензію, активно працюють на туристичному ринку і обмежувати їх рекламну діяльність адміністративними методами є недоцільно. Крім того, практика дискримінації реклами зарубіжних курортів є неприпустимою в умовах формування глобального туристичного ринку з урахуванням можливої відповідної чи асиметричної реакції в зарубіжних країнах. Вихід з цієї ситуації – потрібно всіляко стимулювати розвиток конкурентоспроможної реклами українських курортів на внутрішньому та міжнародних ринках.

Переважна кількість профільних суб'єктів ринку курортно-рекреаційних послуг в силу низької конкурентоспроможності та обмежених фінансових ресурсів надзвичайно слабо представляють ринкову пропозицію в рекламно-інформаційному просторі на внутрішньому ринку і ще слабше на закордоном. Очевидно що з цією проблемою самотужки виробники курортно-рекреаційних послуг (переважно розробляють інформаційні ресурси та подають їх в мережі інтернет) справитися не можуть. Потрібна системна державна підтримка реклами українських курортів, яка може бути реалізована:

по-перше – через створення потужної соціальної реклами українських курортів для залучення внутрішніх споживачів курортно-рекреаційних послуг (до цього часу жодного проекту соціальної реклами з приводу ведення здорового способу життя, активізації курортно-рекреаційного туризму Міністерством інформаційної політики не розроблено та не реалізовано);

по-друге – потрібно нарешті розробити державний інформаційно-рекламний портал українських оздоровниць (раніше до 2014 року рекламу курортів через засоби масової інформації, найбільш активно проводив Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності);

по-третє, в напрямі активізації реклами курортно-рекреаційного туризму мають активніше працювати центральні та місцеві органи державної влади у співпраці з підприємницьким та третім сектором – неприбутковими організаціями, асоціаціями, спілками.

На даний час в наукових колах а також на рівні державних та громадських інституцій, які займаються розробкою напрямів розвитку туризму і курортів в Україні, обговорюються проблеми фінансового забезпечення маркетингової діяльності Національної туристичної організації, відкриття іноземних представництв закордоном для популяризації українських курортів і туризму, які у певній мірі забезпечуватимуть і рекламно-маркетингові функції. У зв'язку

з цим виникають питання і щодо принципів організації та фінансового забезпечення діяльності такого типу структур – фінансувати з державного бюджету чи традиційно збирати кошти з суб'єктів ринку.

Окремо слід розглянути питання популяризації українських курортів закордоном з використанням маркетингового інструментарію. Зокрема, враховуючи те, що курортно-рекреаційний туризм може стати засобом м'якої сили у міжнародній дипломатії, саме Міністерству закордонних справ України потрібно використовувати його як інструмент зміцнення національної безпеки, всіляко популяризувати курортно-рекреаційний потенціал України на міжнародній арені для залучення потенційних іноземних туристів та інвесторів. Йде мова не лише про необхідність формального розміщення на офіційній веб-сторінці рекламно-інформаційних ресурсів українських оздоровниць та пропозицій для іноземних інвесторів в тих країнах, що підтримують вектор європейської інтеграції України, але й про належну освітню підготовку співробітників економічних відділів Посольства України закордоном з питань ведення зовнішньоекономічної політики, спрямованої на розвиток туризму і курортів в Україні.

Отже, реалізація запропонованих напрямів підвищення ефективності державного управління рекламою курортів і туризму сприятиме активізації внутрішнього ринку, розвитку міжнародного туризму, зміцненню туристичної конкурентоспроможності України.

УДК 339.138

МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ ІДЕНТИЧНОСТІ БРЕНДУ

О. Я. Малинка, А. О. Устенко

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: ok.framboise@gmail.com

Ідентичність бренду ми розглядаємо як внутрішню оболонку «ДНК» бренду, зміст бренду, який закладається його розробниками [1].

Ідентичність бренду є центром усіх маркетингових комунікацій. В результаті неспроможності компанії чітко виразити зміст, який буде передано потенційним споживачам, виникає проблема розфокусування бренду [2].

Від того, наскільки продумана структура «ДНК» бренду, тобто наскільки розробникам бренду вдалося донести до споживача зміст бренду (ідентичність), переданий його атрибутами, залежить прихильність споживача до бренду, а отже, частота його контактів з брендом (купівель), що приносить підприємству прибуток. Таким чином, компоненти ідентичності бренду створюють свій ефект на визначеному ринковому сегменті. Запропоновані підходи до визначення цього ефекту коротко подані в таблиці 1, де розглядаються інструменти, за допомогою яких можна досліджувати даний компонент бренду, критерії ефективності та показники, які визначають межі, суть і складові частини одного узагальненого критерію ефективності.

Ефект, створений компонентами ідентичності бренду [3]

Компоненти ідентичності бренду	Інструменти аналізу, які найчастіше використовуються	Критерії ефективності	Показники ефективності
1	2	3	4
1) АСОЦІАЦІЇ	- формування довільних асоціацій - розгорнуті запитання - шкали - проєктивні методики (тест Роршаха, заповнення рамок, порівняння) - карти брендового сприйняття	діапазон асоціацій марки	- сила - приємність - унікальність - стійкість - виразність - послідовність - ступінь прихильного ставлення споживача до бренду, ототожнення його з самим собою
2) ІМІДЖ	- проєктивні методики (підбір картинок, побудова колажів) - модель Brand Asset Valuator - спільний аналіз	комплекс відчуттів і емоцій, викликаних брендом	- сила і приємність асоціацій, пов'язаних із атрибутами марки
3) ІНДИВІДУАЛЬНІСТЬ	- проєктивні методики (персоніфікація бренду) - шкала індивідуальності бренду (BPS – "Велика п'ятірка") - метод Brand Relationship Quality	набір характеристик бренду	- сила і приємність окремих характеристик бренду, виділених споживачами
4) ПОЗИЦІЯ	- бренд-меппінг (польовий, радіальний) - аналіз суб'єктивної класифікації брендів - карта візуального сприйняття рішення товарів	важливість окремих аспектів брендової пропозиції	- стійкість позиції бренду у свідомості споживача - сильні сторони брендової пропозиції - цінність окремих властивостей бренду для споживача
5) СПРИЙНЯТЯ ЯКІСТЬ	- метод шкал - методика EquiTrend	ступінь задоволення споживачів від контакту з товаром (послугою)	- відсоток респондентів, які мають позитивну думку про властивості товару - ступінь довіри споживачів до бренду - відсоток споживачів серед активних користувачів брендованого товару, які високо оцінюють його якість
6) ЦІННІСТЬ	- карти визначення номінальної цінності - матриця розгортання якісних функцій - модель очікуваної цінності бренду - тестування сприйняття і впізнавання атрибутів		- відсоток споживачів, які визнали певні характеристики брендованого товару (послуги) цінними для себе - ступінь задоволеності споживачів визначеними параметрами товару

1	2	3	4
	марки - тестування легкості пригадування марки (самостійного і пригадування з підказкою) - тестування лояльності до бренду - тестування можливості заміни бренду	набір параметрів товару (послуги), значущих для споживача	(послуги) - ступінь впізнавання і пригадування марки - відсоток лояльних до марки споживачів - кількість споживачів, які останнього разу купили дану марку і планують повторні купівлі
7) ЯДРО	- контент-аналіз - фонетичний аналіз - психосемантика	розуміння споживачами ключової ідеї бренду	- відсоток споживачів, які пам'ятають основну ідею бренду або можуть її згадати з підказкою - приємність асоціацій, пов'язаних з ключовою ідеєю бренду - ступінь сприйняття споживачами ключового повідомлення бренду

Тому необхідно відповісти на запитання: як потенційні споживачі розпізнають марки і яким чином відрізняють один бренд від іншого? Інструментом для одержання цієї важливої інформації є Репертуарний тест особистісних конструктів, який запропонував у 1955 р. Джордж Келлі. Метод заснований на тому, що людина, описуючи відмінності між предметами або явищами, сама створює категорії (конструкти), на основі яких вона сприймає та оцінює ці предмети або явища. У результаті дослідження вибудовується так звана репертуарна решітка, яка наочно показує основні відмінності однієї марки від інших у товарній категорії [4]. Така інформація є дуже корисною для виявлення ніші у сприйнятті і відмінності марок, щоб споживач зміг відрізнити марку як за формальними атрибутами, так і за змістовними ознаками.

Правильно складена концепція позиціонування бренду може бути сформульована у вигляді наступної формули [5]: [Товарна категорія] [назва бренду], призначений для [функціональне призначення], найкраще підходить для [цільова група споживачів], тому що він [основна перевага] у порівнянні з [конкурентний товар/товарна категорія/ усереднений товар/товар-замінник/штучне порівняння].

Список використаних джерел:

1. Малинка О. Я. Концептуальная модель идентичности бренда / О. Я. Малинка // Бизнес Информ. – 2007. – №8. – С. 158 – 163.
2. ЛеПла Ф. Дж. Интегрированный брендинг / Ф. Дж. ЛеПла, Л. М. Паркер ; пер. с англ. ; под ред. С. Г. Божук. – СПб. : Издательский Дом Нева; М. : ОЛМА-ПРЕСС Инвест, 2003. – 320 с.

3. Малинка О. Я. Управління капіталом бренду : [монографія] / О. Я. Малинка. – Івано-Франківськ : Факел, 2009. – 204 с.

4. Малинка О. Я. Системний підхід до діагностики ефективності управління брендом / О. Я. Малинка, А. О. Устенко // Наукові вісті інституту менеджменту та економіки “Галицька академія”. – 2007. – №1(11). – С. 194 – 201.

5. Домнин В. Н. Брендинг: новые технологии в России / Домнин В. Н. – [2-е изд.] – СПб. : Питер, 2004. — 381 с.

УДК 339.138

ОЦІНКА КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА

О. Я. Малинка, І. Т. Френдій

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: ok.framboise@gmail.com, igor12frendi@gmail.com

Сьогодні дедалі більше підприємств визнають необхідність орієнтації своїх стратегій на ринок, тому ефективне здійснення маркетингової діяльності стає важливим чинником успіху в ринковому середовищі. За допомогою маркетингу можуть бути реалізовані цілі всіх найважливіших зацікавлених груп підприємства (власники, акціонери, персонал тощо). У колі теоретиків і практиків особливу зацікавленість викликають проблеми визначення та оцінки ефективності маркетингу підприємства. Сучасне підприємство все більше набуває клієнтоорієнтованого характеру діяльності. Це підвищує значущість маркетингової складової в забезпеченні ефективного функціонування й розвитку підприємства. Питання оцінки ефективності маркетингової діяльності стають украй актуальними [1; 2, с. 216].

Що стосується класичного комплексу маркетингу, то для оцінки його окремих складових пропонуються такі методи та інструменти (таблиця 1).

Коротко розглянемо запропоновану методика оцінки [3].

Одним з найважливіших складових комплексу маркетингу є *товар* або [асортиментна політика](#). Для оцінки ефективності асортиментної політики використовують *ABC аналіз* – це метод структурного аналізу, заснований на ранжуванні об'єктів по обраних показниках, *матриця спільних покупок* – метод аналізу асортименту, виявляє зв'язок між продуктами, які утворюються внаслідок їх взаємного доповнення задоволення потреби чи стійкої поведінки покупців, які одержують ці товари одночасно; *матриця BCG* [4, с. 54].

Цінова стратегія передбачає контроль за збутом і ринком для утримання ринкових цін на рівні, який забезпечує оптимальні прибутки, втілюється у програмі заходів щодо удосконалення просування, розподілу та реалізації продукції з метою забезпечення стійких прибутків.

Ефективність цінової стратегії найдоцільніше оцінити *методом зіставлення отриманого ефекту і витрат на управління*, а рівень маркетингової компетенції – *методом експертних оцінок*.

Аналіз ефективності цінової стратегії повинен передбачати [5]:

- комплексне вивчення ринку і проблем, пов'язаних із формуванням та реалізацією цінової стратегії;
- оцінювання заходів інтенсифікації збуту;
- аналіз планування збуту;
- оцінювання збутової діяльності підприємства;
- аналіз управління збутовою мережею і торговим персоналом.

Таблиця 1

Методика та інструментарій оцінки складових комплексу маркетингу

Елемент комплексу маркетингу	Методи та інструменти оцінки	Об'єкти оцінки
Товар	<ul style="list-style-type: none"> - ABC аналіз; матриця BCG; - матриця спільних покупок; - метод оцінки КС товару 	асортимент; дизайн; упаковка; сервіс; якість; гарантійне обслуговування; якість обслуговування
Ціна	<ul style="list-style-type: none"> - метод зіставлення отриманого ефекту і витрат на управління; - коефіцієнт ринкової сили; - коефіцієнт націнки 	ціни для кінцевого споживача; позиціонування; знижки й умови платежу; прайс-лист
Розподіл	<ul style="list-style-type: none"> - ABC метод; - матриця BCG; - PEST-аналіз 	канали збуту; охоплення ринку; дилерська підтримка; товарні запаси
Просування	<ul style="list-style-type: none"> - метод кореляції між обсягом реалізації та витратами на комплекс просування; - метод контактних аудиторій; - частка рекламних витрат; - метод оцінки ефективності за заходами стимулювання збуту; - метод визначення поінформованості про підприємство і його товари (послуги) 	торговий персонал; реклама; стимулювання; персональний продаж; політика відносно торгової марки тощо

Розподіл може здійснюватися як самим підприємством, так і з залученням торгових посередників. Для того, щоб грамотно спланувати прибутковість компанії в короткостроковому і середньостроковому періоді необхідно вдатися до допомоги операційного маркетингу. Це досить ефективне знаряддя, засноване на продуманій [маркетинговій](#) стратегії, що базується на вимірах, обробці ринкових даних, а також [перетворення](#) їх у достовірну інформацію. Адже іноді самий, на перший погляд, модний і якісний товар не знаходить попиту з-за своєї ціни та доступності для масового споживача. Для оцінки каналів розподілу застосовують *ABC метод, матриця BCG, PEST-аналіз*.

Комунікаційна діяльність пов'язана з певними витратами з боку рекламодавця, тому проблема управління ефективністю комплексу просування є актуальною для багатьох підприємств, що широко застосовують елементи комунікаційного міксу у своїй діяльності.

Встановлено, що основними методами оцінювання ефективності комплексу просування є такі: *метод кореляції між обсягом реалізації та витратами на комплекс просування; метод контактних аудиторій; метод*

оцінки ефективності по заходах стимулювання збуту; метод визначення ступеня поінформованості про підприємство і його товари (послуги) [6, с.189].

Простий підрахунок не завжди відображає дійсну ефективність рекламного заходу, оскільки вона тісно пов'язана із цілями, які ставляться при проведенні цього рекламного заходу та сумою коштів, які виділені на його реалізацію. Якщо ці два поняття врівноважують один одного, то реклама ефективна. Але підприємство в певний період часу може не ставити цілі безпосереднього одержання прибутку, тому кореляцію між обсягом продажів і витратами на комплекс просування можна проводити, якщо споживач пройшов через всі стадії купівельної готовності.

Визначити, чи перебуває споживач у кінцевій стадії переваги продукції даного підприємства можна шляхом *опитування*.

Метод контактних аудиторій на практиці реалізується таким чином. Підприємство частину інформації про себе та про свою продукцію приховує, інтригуючи потенційного клієнта і спонукаючи його звернутися за додатковою інформацією. Використання цього методу не можливе без чітко організованої роботи диспетчерів, які реєструють кількість відгуків, їхній характер тощо. У результаті економічна ефективність буде вимірюватися кількістю відгуків та розміром контактної аудиторії.

Метод оцінювання ефективності за заходами стимулювання збуту припускає, що підприємство для своєї цільової аудиторії реалізує заходи щодо стимулювання тривалого збуту. При цьому зазначають проміжок часу, після якого буде оцінюватись економічна ефективність, та організовують реєстрацію купонів, визначаючи кількість покупок зі знижками.

Метод визначення ступеня поінформованості про підприємство і його продукцію зазвичай використовується при іміджевій рекламі. Здійснюється методом опитування до проведення рекламної кампанії і після, коли перевіряється запам'ятовуваність реклами. Між сприйняттям рекламного послання і конкретною купівельною поведінкою зазвичай минає певний проміжок часу [6, с.195].

Визначення економічної ефективності комплексу маркетингу є складним завданням, тому що не існує єдиної універсальної формули для її розрахунку, до того ж практично неможливо відокремити один від одного результати впливу комплексу просування і результати використання інших інструментів, які застосовує підприємство задля досягнення свої цілей на ринку. Елементи комплексу можуть бути використані в один період часу, а успіх товару може мати місце в інший період часу (ефект часового перенесення).

Список використаних джерел:

1. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник / С.С. Гаркавенко – К.: Лібра, 2005. – 384 с.
2. Діхтиль Е. Практичний маркетинг: навчальний посібник / Е.Діхтиль – М., 2006. – 345 с.

3. Малинка О. Я. Формування комплексу маркетингу як складова процесу побудови бренду підприємства / О. Я. Малинка, І. Т. Френдій // Майбутній науковець-2016: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (2 грудня 2016 року), частина II. – Сєвєродонецьк, 2016. – С. 66 – 68.

4. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства: [монографія] / В. Л. Корінев. – К.: КНЕУ, 2001. – 257 с.

5. Дугіна С. І. Маркетингова цінова політика: навч. посібник / С.І. Дугіна. – К.: КНЕУ, 2005.– 393 с.

6. Примак Т.О. Маркетингові комунікації в системі управління підприємством / Т. О. Примак. – К.: Експерт, 2001. – 384 с.

УДК 339.138

«ВІРУСНИЙ» МАРКЕТИНГ ЯК СПОСІБ ПРОСУВАННЯ ПАЛИВНОГО БРЕНДУ

О. Я. Малинка, Н. Ю. Потьомкіна

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: ok.framboise@gmail.com, n.potiomkina@gmail.com

У наш час, коли різноманіття товарів та послуг може задовольнити майже усі бажання споживачів, дедалі більшого поширення набуває маркетингова комунікація, просування товару, його ефективна реклама. Саме ті товари й послуги, про які знатиме велика кількість людей, матимуть більші шанси на зростання обсягів продажу та, відповідно, підвищення прибутковості фірми, що їх створює та продає. Реклама сьогодні займає чи не найголовніше місце серед методів впливу на цільову аудиторію (target audience). Розвиток сучасної економічної науки та маркетингу зокрема досягнув такого рівня, коли цільова аудиторія здатна самотійно, без примусу, свідомо чи несвідомо поширювати інформацію про бренд, товар чи послугу. Техніку так званого «вірусного» маркетингу сьогодні застосовують більшість брендів з метою якнайшвидшого і всеохоплюючого просування свого продукту.

Сотні й тисячі фірм у всьому світі поширюють інформацію про свої ресторани, техніку чи одяг. Але існують такі види продуктів, котрі не вдаються до різноманітних рекламних акцій. Яскравим прикладом такого явища є товари паливного ринку. Вони за своєю природою не можуть мати нових моделей чи оновленого асортименту. Незважаючи на типову вузькість, деякі бренди досягають значних успіхів, навіть будучи гравцями паливного ринку. Це пояснюється тим, що принципи вірусного маркетингу можуть поширюватись і на паливну промисловість.

Паливна промисловість займає важливе місце у структурі промисловості України загалом. У 2016 році результати експертного опитування газети «Бізнес» показали, що мережа автозаправних комплексів «ОККО» є компанією з найкращою репутацією та найбільшим показником довіри українців [1]. Компанія функціонує з 2000 року і продовжує зростати. Просування продуктів

автозаправних комплексів не є необхідністю, саме тому компанія вдалась до особливих методів створення «заразливого» контенту (з англійської content – зміст).

Застосування біологічного терміну пояснюється тим, що поширення контенту підпорядковується законам поширення вірусів – максимально швидко максимальній кількості людей. На думку бізнес-експерта, професора Вортонської школи бізнесу при Пенсільванському університеті (англ. The Wharton School of the University of Pennsylvania) Й. Бергера, такий контент стає заразливим, ним хочуть поділитися чи наслідувати його [2].

Йона Бергер створив 6 ключових принципів заразливості, назвавши їх STEPPS (з англійської step – крок). Їх наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Принципи заразливості [2]

Абревіатура	Англійська назва принципу	Українська назва принципу
S	Social Currency	Соціальна валюта
T	Triggers	Тригери
E	Emotions	Емоції
P	Public	Суспільство
P	Practical Value	Практична цінність
S	Stories	Історії

Застосування цих принципів можливе і в бізнесі енергоносіїв. Яскравим прикладом цьому є мережа автозаправних комплексів «ОККО».

Щоб яка-небудь інформація стала загальновідомою, її, звісно ж, необхідно поширити. Контент повинен мати здатність самостійно поширюватись, створювати поведінкові залишки.

Мережа автозаправних комплексів «ОККО» стала першою в Україні компанією паливного ринку з цілим спектром додаткових послуг – магазинами, кафе, мийками. Перший такий автозаправний комплекс із магазином, автомийкою та кафе відкрився у 2000 році у Львові. Першість «ОККО» належить і у встановленні зарядних пристроїв для електромобілів. Усі ці переваги підкреслювалися якістю сервісу та якістю пального, яка контролюється мобільними лабораторіями Центру паливних досліджень TFC (Testing Fuel Center) [3]. Сьогодні, коли кафе є на усіх заправках, вирізнятися тільки рівнем якості та обслуговування недостатньо. Інновації, введення яких контролюється керівництвом компанії «ОККО», повинні підкріплюватися застосуванням принципів, що допоможуть поширюватися інформації методом WOM (з англійської word-of-mouth – із уст в уста).

Таким чином, саме неформальні способи передачі усної інформації про товари чи послуги від споживача споживачу сприятимуть вірусному поширенню інформації. Застосування принципів вірусного маркетингу в будь-якій сфері діяльності сприятиме прощтовхуванню своєї продукції чи задумів. Навіть ринок енергоносіїв, який на перший погляд не має чітко виражених можливостей диверсифікації продукції, здатен застосувати психологію вірусності, як це зробила компанія «ОККО». Їхня вірусність обов'язково цінна,

адже у всіх наведених перевагах можна пересвідчитись. Інформація подається таким чином, що для її поширення не потрібно залучати надсучасні методи реклами, бо вона здатна розповсюджуватись споживачами самостійно. Нововведення та інновації «ОККО» викликають здивування (*емоції*) та легко зауважуються (*соціальна валюта*). Крім того, компанія показує свої переваги (*практична цінність*) в розповіді (*історії*) для усіх верств населення публічно (*суспільство*). Зростання кількості електромобілів забезпечує готові нагадування (*тригери*). Застосування найсучасніших технологій вірусного маркетингу і соціального впливу в сучасному конкурентному середовищі здатне зробити будь-який товар, бренд, ідею чи послугу заразливою.

Список використаних джерел:

1. okko.ua : матеріали сайту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.okko.ua>
2. Бергер Й. Заразливий / Й. Бергер ; пер. з англ. Олени Замойської. – К. : Наш Формат, 2015. – 224 с.
3. Ославський Б.10 успішних українських брендів / Б. Ославський. – Брустури : Дискурсус, 2017. – 208 с.

УДК (005.3+ 657.6.012.16):622.32

КОНТРОЛІНГ ЯК СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

І.В. Перевозова¹, Н. А. Даляк², Т. Н. Кононенко³

^{1,2} *Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,*

³ *Управління використання ПЕР, енергоефективності та екології ПАТ*

«УКРТРАНСГАЗ»

e-mail: perevozova@ukr.net

Розгляд питання управління нафтогазовим підприємством неможливий без контурування окремих характерних ознак функціонування підприємства як складної різноманітної щодо організації та різнопланової щодо діяльності економіко-соціальної системи, що знаходиться в стані мінливості під дією зовнішніх та внутрішніх факторів. Сукупність та варіативність комбінаторного об'єднання елементів підприємства утворюють окремі структурні одиниці: підсистеми управління (суб'єкти) і керовані підсистеми (об'єкти).

Визначеним є факт залежності різноманітності реакцій об'єкта управління та обсягу необхідної для прийняття адекватного управлінського рішення інформації: чим більш різноманітною може бути реакція об'єкта управління, тим більше потрібно інформації. Тобто, для ефективного управління обсяг необхідної інформації збільшується зі зростанням мінливості економічного середовища функціонування підприємства, ускладненням внутрішнього устрою підприємства, складністю вирішуваних завдань. Забезпечення ефективного управління нафтогазовими підприємствами можливе через впровадження

контролінгу як системи стратегічної реструктуризації на протигагу спонтанним змінам, що відображатиме не радикальні аспекти перепроєктування організаційних структур, а перманентну стабілізацію управлінських структур і функцій, що не має, як правило, пролонгованого впливу на ефективність управління. Натомість, впровадження системи контролінгу сприятиме забезпеченню максимального зростання економічних і фінансових результатів діяльності нафтогазових підприємств на основі раціонального планування централізованих товарно-фінансових потоків між основними ланками вертикально-інтегрованої системи, що є визначальною метою планів і бюджетів таких підприємств, зниженню варіабельності результатів управлінських рішень щодо бізнес-процесів, які відбуваються в середовищі підприємства, та сприятимуть дотриманню випереджувального темпу щодо їх прийняття у співставленні зі швидкістю реакцій середовища функціонування підприємства.

Саме метод головних компонент призначений для оцінювання моделей великого розміру, а також для оцінки параметрів моделі, якщо до неї входять мультиколінеарні змінні. Правильно відібрані в кореляційну модель ознаки, як правило, пов'язані між собою. Наявність таких зв'язків між ними дозволяє на основі одного фактора мати інформацію про інший. Існування тісного зв'язку між ознаками дає підставу для виключення однієї з них.

Одним з найскладніших завдань у методі головних компонент є завдання розпізнавання (змістовної інтерпретації) цих компонент. Іншими словами, це завдання пошуку назв для головних компонент. Це завдання вирішується суб'єктивно, на основі аналізу значень факторних навантажень. Очевидно, що для вирішення такого завдання потрібно для кожної головної компоненти серед усіх значень факторних навантажень визначити мінімально можливу множину значимих значень, за якими і визначити назву головної компоненти. Ці значення відповідають тим вихідним ознакам, які будуть пояснювати головну компоненту.

Математична модель методу базується на припущенні, що значення множини взаємопов'язаних ознак породжують спільний результат. Тобто, вихідні ознаки є комбінаціями деякої кількості латентних факторів. Припускаючи, що вихідні ознаки стандартизовані, модель має такий вигляд:

$$Z^T = WF^T, \quad (1)$$

де Z – матриця стандартизованих ознак;

F – матриця головних компонент;

W – матриця факторних навантажень.

Значимість факторних навантажень підтверджується розрахунком коефіцієнта інформативності, який розраховується для всієї сукупності відібраних значень:

$$k_i = \frac{\sum_{j=1}^n w_{ji}}{\sum_{j=1}^n w_{ji}}, \quad (2)$$

де чисельник обчислюється по значенням, що відібрані для пояснення i -ї головної компоненти, а знаменник – по всім значенням факторних навантажень цієї компоненти. Чим вище значення коефіцієнта, тим кращим вважається набір пояснюючих ознак, однак тим важчим може виявитись процес вибору назви головної компоненти.

В загальному випадку алгоритм методу головних компонент має такий вигляд:

- 1) обчислення матриці стандартизованих ознак : $X \rightarrow Z$;
- 2) обчислення кореляційної матриці стандартизованих ознак: $Z \rightarrow R$;
- 3) обчислення матриці власних значень Λ та матриці нормованих власних векторів V : $R \rightarrow (\Lambda, V)$;
- 4) обчислення матриці факторних навантажень: $(\Lambda, V) \rightarrow W = V\Lambda^{1/2}$.

Таким чином, розглянувши основні етапи методу головних компонент, можна стверджувати, що він дозволить найбільшою мірою врахувати особливості взаємозв'язків між показниками, що характеризують контролінг як систему стратегічної реструктуризації нафтогазових підприємств, отримати кількісну оцінку латентного показника сталості та дати належну економічну інтерпретацію отриманих результатів.

УДК 339.138:622

РЕКЛАМА ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НАК «НАФТОГАЗ УКРАЇНИ»

І. В. Перезова, В. І. Дробко

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: perezova@ukr.net, Drobko111@ukr.net*

До поки людство не навчилося користуватися альтернативними джерелами енергії в повній мірі, найважливішими енергетичними ресурсами є нафта і газ, відповідно нафтогазова промисловість України буде постійно модернізуватися і розвиватися. В умовах нагальної потреби забезпечення енергетичної незалежності країни «численні попередження міжнародних партнерів України, що виражають стурбованість просуванням реформи ринку газу, виконання Україною плану реформи корпоративного управління в < НАК «Нафтогаз Україна»>, і зобов'язань за програмою МВФ» [1], справляють негативне враження українського та світового суспільства щодо діяльності холдингу як лідера нафтогазової галузі, як компанії з назвою якої ця галузь і асоціюється. «Ця ситуація може зашкодити інтересам України не тільки в питанні енергетики, а й в більш широкому контексті» [1]. Тому актуальним запитом для нафтогазових компаній є звернення до широкої громадськості для налагодження сприятливої суспільної думки про їх господарську діяльність та адекватність управління.

В основі маркетингової комунікаційної політики нафтогазових компаній лежить спілкування з цільовими аудиторіями для підкріплення позицій, які

займає компанія у процесі вдосконалення товарної, цінової та дистрибуційної політик у свідомості адресатів комунікацій. Одним з основних елементів маркетингової комунікаційної політики є реклама, під якою, як правило, розуміють інформацію про особу чи товар, розповсюджену в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначену сформуванню або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару [2].

Зауважимо, що НАК «Нафтогаз Україна» здійснює повний цикл операцій з розвідки родовищ, експлуатаційного і розвідувального буріння, транспортування та зберігання нафти і газу, транспортування природного і скрапленого газу споживачам. Однак, ліквідація монопольного становища компанії в Україні за окремими напрямками діяльності, внутрішнє реформування компанії, розвиток альтернативних джерел енергії, лібералізація енергоринків сприяє формуванню конкуренції холдингу не тільки на зовнішньому ринку, але й на внутрішньому. Адже, якщо транспортування газу – виключно прерогатива НАК «Нафтогаз Україна», то щодо видобутку, обслуговування тощо НАК «Нафтогаз Україна», СП «Полтавська газонафтова компанія», ПрАТ «Пласт», СП «Укрнафтогазтехнологія», ПАТ «Нафтогазвидобування» та інші компанії ділять, по суті, обмежений простір. Це змушує холдинг освоювати нові способи просування пропонованих послуг, а також активно себе рекламувати усіма можливими способами.

Натомість, засоби маркетингової комунікації НАК «Нафтогаз Україна» та інших нафтогазових компаній підлягають державному регулюванню через при зняття законодавчих та нормативних актів, положень, постанов, декретів, телеграм, заяв (зокрема, Законів України «Про рекламу», «Про обмеження монополізму і недопущення несумлінної конкуренції та підприємницької діяльності», Указ Президента України «Про міри з попередження несумлінної реклами та її припинення» [2,3,4] тощо).

Оскільки саме споживачі послуг компанії є одним з визначальних факторів її прибутковості, доцільно детальніше проводити формування маркетингової комунікаційної стратегії компанії з застосуванням цільового методу (встановлення конкретних рекламних цілей; визначення цільової аудиторії і інформування її про наявні переваги та досягнення визначеними способами).

Найдієвішим засобом впливу вважаємо персональну роботу холдингу зі споживачем у напрямках: інформування споживачів щодо появи нових або зміни позиціонування існуючих видів послуг (сумісне управління попитом на газ, розвиток енергетичного аудиту та незалежної економічної експертизи, послуг з інжинірингу, консультацій з приводу проведення диференціації тарифів на транспортні послуги тощо). Зокрема, з використанням таких засобів впливу як друковані (або інтернет-версії) матеріали – випуски спеціалізованих журналів з історією створення та розвитку компанії, здійсненням виробничої діяльності, розвитку інноваційної діяльності, турботи про працівників компанії (наприклад, за сприянням компанії НАК «Нафтогаз України» випускаються журнали «Нафтова і газова промисловість», «Паливно-енергетичний комплекс», «Газ і Нафта. Енергетичний бюлетень» та ін. [5]), опублікування

щорічних офіційних звітів про фінансово – господарську діяльність компанії; публічні виступи в пресі, на зборах акціонерів, конференціях чи перед засобами масової інформації та ін. У міру розвитку електронних технологій і впровадження Інтернету в людське життя використання мережі для просування реклами компанії має величезний потенціал.

Аналіз результатів та оцінку ефективності проведених комунікацій необхідно здійснювати шляхом моніторингу засобів масової інформації та телебачення; оперативних та системних досліджень структури та динаміки суспільної думки та очікувань центральної та регіональної влади; аналізу прийнятих нормативних та законодавчих актів; формування банку даних для оперативного інформування керівництва компаній про критичні зауваження на її адресу; періодичних замірів кількості адресатів комунікацій, які ознайомлені із новим позиціонування послуг компанії.

Список використаних джерел:

1. Андрей Коболев назвал первоочередные задачи после потери наблюдательным советом дееспособности. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз Україна» – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.ru.nsf/0/2831695BF54CB54FC22581A10065CAEA?OpenDocument&year=2017&month=09&nt=%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8&> – Назва з екрану.
2. Закон України «Про рекламу», Закон від 03.07.1996 № 270/96-ВР – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/270/96-%D0%B2%D1%80> – Назва з екрану.
3. Закон України «Про обмеження монополізму і недопущення несумлінної конкуренції та підприємницької діяльності» // Відомості Верхов. Ради України. – 1992. – № 2132. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2132-12> – Назва з екрану.
4. Указ Президента України від 5 грудня 1994 г. «Про міри з попередження несумлінної реклами та її припинення» // Голос України. – 1994. – № 723/94. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/723/94> – Назва з екрану.
5. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України». – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.naftogaz.com/naftogaz_galuz – Назва з екрану.

УДК (339.1 + 658.8):622

КОНТРОЛІНГ МАРКЕТИНГУ ЯК ОДИН З ЕЛЕМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКУ ГАЗУ В УКРАЇНІ

І. В. Перезовова

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: perevozova@ukr.net

Орлов. І. О.

ПАТ «Укртрансгаз»

В процесі трансформації ринку газу в Україні на умовах лібералізації в діяльності господарюючих суб'єктів значно збільшилося значення фактора невизначеності, підвищився ризик.

Постійна політична нестабільність стосовно газового ринку, а також різноманітність складу функціонуючих на ньому суб'єктів має не аби який вплив на їх поточну і стратегічну діяльність. Зазначимо, що в Україні окрім основних гравців налічується близько 500 комерційно-посередницьких організацій, що діють на ринку газу [за дан. 1]. Тому, для забезпечення гомеостатичної рівноваги з мінливим зовнішнім середовищем управління цими підприємствами має бути адекватне змінам, оскільки «невдача в пристосуванні до середовища виллється в невдалий бізнес взагалі» [2, с.32]. Ефективне функціонування підприємств газового сектору в таких умовах залежить від дії довгострокових чинників, врахування яких можливе в рамках реалізації маркетингової стратегії, спрямованої на підтримку і розвиток виробництва, зростання конкурентоспроможності, освоєння нових підходів до господарювання у відповідності до європейських стандартів, підвищення професійного та кваліфікаційного рівня працівників підприємств, соціальних аспектів, перегляду цін реалізації у бік зниження тощо.

Традиційне виробничо-збутове мислення отримало переорієнтацію на задоволення бажань і потреб клієнтів: успішну реалізацію маркетингової стратегії підприємств вбачаємо в можливості синтезу сегментної концепції з принципом індивідуалізації. Однак, забезпечення ситуаційної адекватності прийняття управлінських рішень в контексті такої реалізації можливе лише за достатньої інформаційної підтримки менеджменту по задоволенню потреб клієнтів, що виступає в якості цільового завдання окремої підсистеми контролінгу, а саме контролінгу результатів маркетингової діяльності підприємства.

В основу побудови системи контролінгу підприємства покладено реалізація трьох управлінських принципів [цит. за 3], а саме:

- 1) діяльність, орієнтована на план;
- 2) децентралізована і персоніфікована відповідальність;
- 3) управлінські показники, виражені в кількісній формі.

Вважаємо, що цей підхід в частині першого принципу потребує уточнення: не на план, а на мету. Адекватна система контролінгу підприємства як «система

мислення та управління» [4] визначає сукупність підсистем підприємства як окремих компонент щодо функцій управління для ефективної реалізації поставленої мети, а також рівень їх інтеграції, координації, обліку, аналізу і контролю. Саме таке уточнення з врахуванням відкритості підприємства як системи допомагає позбутися однобічного діагностування проблем і прийняття коригувальних дій [5].

Контролінг маркетингу являє собою цілісну, комплексну, інтегральну систему, засновану на синтезі управлінських інструментів і методів, що сприяє підвищенню обсягів реалізації, ефективності збутових заходів, забезпеченню гнучкості маркетингової політики підприємства і, як наслідок стійкості ринкового положення підприємства. Самі маркетингово-збутові заходи підприємства на ринку газу не є предметом контролінгу.

У сферу інтересів контролінгу маркетингу входить планування, інформаційне забезпечення, регулювання, облік і контроль результатів маркетингових і збутових заходів (які в свою чергу вміщують, відповідно, організацію та проведення процесів вимірювання, експертизи та оцінки результатів реалізації концепцій, стратегій і планів маркетингу, ефективності управління заходами для досягнення тактичних і стратегічних цілей маркетингу, забезпечення і підтримка координації, чутливості та адаптації системи управління), але не шляхи та методи їх реалізації.

Застосування контролінгу маркетингу як одного з сутнісних елементів управління підприємством має відбуватись в процесі визначення та реалізації стратегічних та оперативних цілей розвитку з дотриманням принципів постійного поновлення діяльності в сфері маркетингу, своєчасності, відповідності стратегічним планам та документації стосовно підприємства на трьох ієрархічних рівнях: стосовно ринку газу, підприємства і маркетингу як окремого бізнес-процесу.

Список використаних джерел:

1. Офіційний веб-сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання в сферах електроенергетики та комунальних послуг. – Режим доступу:

http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/litsenziini_reestry/reestr_monopol_energo.pdf

2. Перезовова І. В. Достовірність подання інформації про необоротні активи, які утримуються для продажу, в контексті детінізації господарських процесів підприємствами України / І. Перезовова, А. Янчишин, С. Шишковський // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий збірник. – 2011. – Вип. VII. – Т. 2. – С.109 – 113.

3. Данилочкина Н. Организация процесса контроллинга / Н. Данилочкина // Управляем предприятием. – 2012. – № 5 (16). – Режим доступу: <http://consulting.1c.ru/journal-article.jsp?id=299> – Назва з екрану.

4. Омельченко Г. В. Контролінг як складова системи управління фінансовою діяльністю банку [Електронний ресурс] / Ганна Володимирівна Омельченко // Вісник Університету банківської справи Національного банку

України. – 2009. – № 1 (4). – С. 118-125 – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUbsNbU/2009_1/VUBSNBU4_p118-p125.pdf. – Назва з екрану.

5. Перезова І. В. Системна парадигма контролінгу в контурах системи управління підприємством / Ірина Володимирівна Перезова. – Науково-виробничий журнал: Інноваційна економіка, №3 (58), 2015 - 321 с. - с. 234-241.

УДК 005.3

УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ ПРОДУКЦІЇ НА ЗАСАДАХ ЕКОМАРКЕТИНГУ

Л. С. Тараєвська

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: Taraevska@gmail.com*

Екомаркетинг – це складова частина концепції соціально-відповідального маркетингу, яка передбачає широкий спектр інструментів від використання різноманітних екозаходів з формування зв'язків з громадськістю, впровадження у виробничий процес ресурсозберігаючих технологій, використання екологічної упаковки або взагалі відмова від неї, впровадження принципів «зеленого офісу» і т.п., що в кінцевому результаті передбачає перехід до інтегрованої системи збалансованого розвитку. Провідні компанії, а також ті, хто намагається ними стати, будують сьогодні свою діяльність на засадах саме цієї системи, що логічно передбачає управління асортиментом продукції з врахуванням інтересів споживачів, виробників і впливу на довкілля. Процеси глобалізації, дедалі тісніша співпраця України з країнами ЄС, різносторонній розвиток ринків передбачають зміни в моделі управління асортиментом на користь екомаркетингу. Модель управління асортиментом на засадах екомаркетингу представлена на рис. 1

Наведена модель управління асортиментом дозволяє визначити основні фактори, які впливають на вибір оптимального асортименту, а саме:

- зовнішні фактори (тенденції ринку, частка фірм на ринку, екологічні обмеження і можливості);
- внутрішні фактори (ресурси, цілі підприємства, екологізація виробничого процесу);
- стратегія підприємства щодо диференціації продуктів.

Поряд із цим, розробка варіантів прогностичного асортименту та їх оцінка проводиться із врахуванням потреб споживачів і можливого впливу продукції на довкілля.

Однак, чимало прикладів свідчать, що впровадження в практику засад екологічного маркетингу, а саме формування асортименту з їх врахуванням, ще не є гарантією отримання конкурентних переваг. Для перетворення можливостей екомаркетингу на конкурентні переваги, з врахуванням розроблених правил експертом з екологічного маркетингу і екологічних інновацій Jacquelyn A. Ottman,

нами сформовані основні принципи, на яких повинен базуватись процес управління асортиментом продукції на засадах екомаркетингу, а саме:

1) Принцип забезпечення споживчих потреб.

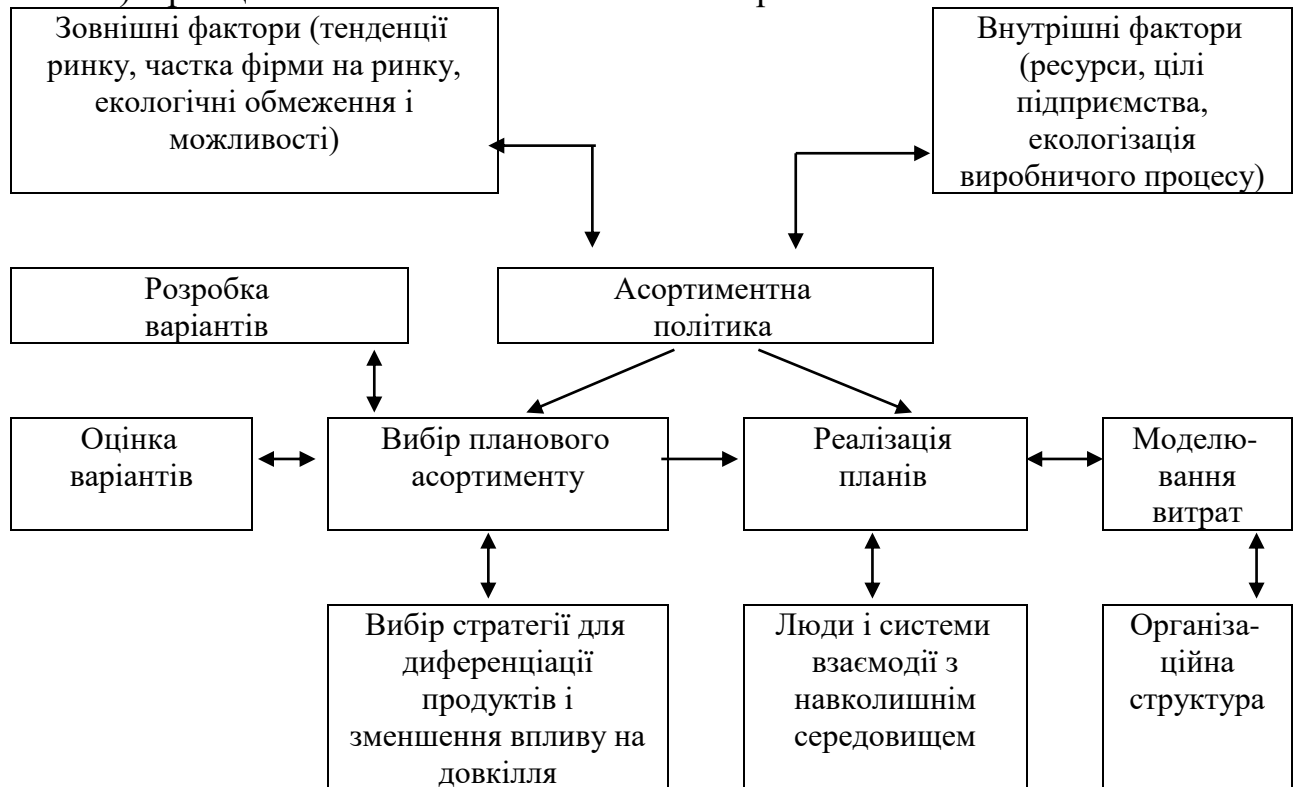


Рис.1 Модель управління асортиментом на засадах екомаркетингу

Необхідно бути впевненим, що потенційні споживачі обізнані про переваги товару і їхнє значення, або товар має пропонувати ще й іншу, більш очевидну вигоду для них, яка підвищить його цінність. За інших умов вони не погодяться платити преміальну ціну. Отримання основного результату господарської діяльності, а саме прибутку, можливе тільки у випадку збуту продукту, тому зусилля всієї організації інтегруються та направляються на створення, визначення і задоволення потреб споживачів. Реалізація цього принципу забезпечується шляхом визначення потреб замовників та співвідношення їх із власними можливостями і мінімальним впливом на довкілля.

2) Принцип інформаційної достовірності. Як і кожна управляюча система, управління асортиментом продукції повинно бути забезпечено необхідною інформаційною базою. Створення такої інформаційної бази є можливим тільки за умови прозорості, а саме споживачі мають вірити у відповідність продукту всім правовим нормам і в специфічні заяви виробника щодо його переваг. Часто споживачі не довіряють інформації виробників про покращені екологічні характеристики продукту, або процесу його створення, причиною чого є зловживання деякими підприємствами екологічною темою через використання нічим не підкріплених екологічних декларувань про продукт, власними знаками екологічного маркування. Споживачі повинні вірити, що товар повністю виконує заявлені функції.

3) Принцип забезпечення збалансованості. Ефективне управління асортиментом продукції вимагає збалансованості асортименту продукції за їх потребою у певних видах ресурсів, можливістю задовольняти попит споживачів, приносити максимальний маржинальний дохід та чистий рух грошових коштів у короткостроковому масштабі, при цьому органічно взаємодіяти з навколишнім середовищем. Необхідно переконатись, що споживачі відчувають, що їхня споживча поведінка здатна щось змінити. Саме це і є основною причиною того, що вони купують екологічні продукти.

4) Принцип забезпечення ефективності. Позитивний результат ведення господарської діяльності необхідний підприємству, щоб воно могло своїми силами проводити фінансування власного росту та розвитку, а також здійснювати підтримку екологічних проектів. Слід ретельно обмірковувати ціноутворення, якщо ціна на продукт є вищою порівняно до традиційних товарів необхідно бути впевненим, що споживачі приймуть її і вважатимуть, що вона відповідає товару. Багато споживачів, зазвичай, не можуть сплачувати преміальну ціну ані за традиційний, ані за екологічний товар, особливо в період економічного занепаду. Саме тому, на це слід звертати увагу при визначенні цільової аудиторії екологічного товару і при розробці продуктових характеристик.

Перспективи формування асортименту продукції на засадах екомаркетингу розширюються просторово, чисельно зростає аудиторія споживачів в Україні, які роблять вибір на користь екологічно безпечних товарів і послуг, а це призводить до зростання конкурентоспроможності тих виробничих систем, які використовують принципи раціонального і збалансованого природокористування.

Отже, основа стабільного розвитку суспільства – гармонійний розвиток та збалансованість потреб економічного розвитку і можливостей відтворення екологічно повноцінних природних ресурсів. З одного боку, постають споживачі, які очікують певного набору продуктів відповідної якості, кількості, інноваційності та задоволення інших персональних потреб, з іншого – особиста вигода підприємства-виробника, а ще з іншого – навколишнє природне середовище.

УДК 339.1:622

ЗАСТОСУВАННЯ ПЕРСОНАЛ-МАРКЕТИНГУ НА НАФТОГАЗОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

О. В. Ткачівська

Управління Держпраці в Івано-Франківській області

e-mail: olga-krawets@ukr.net

Загальносвітовою тенденцією стає посилення уваги до людського фактору в виробничій сфері, особливо стосовно небезпечних виробництв. «Світ динамічно розвивається. З'являються нові виклики не лише перед нашою країною, а й перед світом загалом. І ці виклики мають бути забезпечені

якісними кадрами» [1]. Хоча в країні наявна значна кількість навчальних закладів, що випускають дипломованих фахівців для нафтогазової галузі, але в цілому на підприємствах відзначається суттєве незадоволення кадровим ресурсом: аварійність на підприємствах нафтогазового комплексу України насамперед пов'язана саме з людським фактором. Численні міжгалузеві, внутрішньогалузеві та технологічні зв'язки, широкий асортимент продукції, повна/часткова автоматизація процесів виробництва, складні технологічні системи зумовлюють формування професійної підготовки та компетентностей працівників нафтогазової промисловості.

Застосування на підприємствах нафтогазової промисловості персонал-маркетингу впливає не тільки на професійний рівень працівників, але й на рівень корпоративної культури, рівень виробництва.

Підбір і оцінка робітників є важливими складовими системи управління персоналом підприємства, які мають здійснюватися на наукових засадах, враховуючи галузеві особливості та функціональні особливості підрозділів; виходячи з необхідних професійної підготовки, виробничого досвіду та компетентностей.

Вважаємо, що під персонал-маркетингом доцільно розуміти частину промислового маркетингу - вид управлінської діяльності, дія якої спрямована на створення та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства з метою досягнення стратегічної мети його функціонування. Завдання персонал-маркетингу нафтохімічного підприємства окреслюється володінням багатовимірною площиною ситуації на ринку праці для ефективного покриття потреби в персоналі відповідної кваліфікації та реалізації тим самим цілей підприємства.

В основі персонал-маркетингу закладено принципи ясності цілі, рішучості дій і терпимості до результату щодо конкретної особи, тому він має бути орієнтований на залучення працівника, який своєю працею здатен створити споживчу вартість, яка характеризується більшою міною вартістю, ніж його робоча сила [2].

Кандидата на вакантну посаду оцінюють за професійно-кваліфікаційними характеристиками, обумовленими рівнем його знань, вмінь, навичок, які визначають можливості робітника; за фізичними даними, що включають здоров'я і працездатність; за психомотиваційними характеристиками, в основі яких лежать психофізіологічні особливості і найбільш сприятливі для конкретного робітника мотиваційні механізми; за специфічними особливостями, які відображають конкретні бажання роботодавця по відношенню до робітника [3, с. 171].

Окреслимо характеристики, якими повинен володіти керівник нафтогазового підприємства для ефективного виконання своїх обов'язків (табл.2) з використанням методики побудови профілю керівника (табл. 1) [3, с. 122].

Візуалізуємо отримані результати на рисунках 1 і 2.

Таблиця для побудови профілю керівника

№	Складові управлінського потенціалу	Можливі показники (рівні прояву)			Кращі показники для ефективного керівника
		низький	середній	високий	
1	2	3	4	5	6
1	Інтелект (IQ) (у балах)	60-80	90-120	понад 120	не менш 110
2	Рівень розумового розвитку (PPP) (у балах)	менш 60	60-110	понад 110	110-119
3	Креативність (у балах)	менш 6	6-14	15-20	понад 14
4	Креативність (вербальний тест) (у балах)	1-4	5-7	8-9	понад 6
5	Загальна агресивність в %	0-25	25-55	55 і більше	25-50
6	Індекс ворожості (%)	0-25	25-55	55 і більше	20-30
7	Асертивність (у балах)	0-40	50-70	70	50-70
8	Спосіб вирішення конфлікту	конкуренція пристосування	компроміс, ухилення	співпраця	співробітництво
9	Локус контролю (PCK), загальний (I _{заг}) (у балах)	0-11	12-32	33-44	понад 33
10	Вектор спрямованості	на «себе»	на спілкування і взаємодію	на процес і результат	на процес і результат
11	Психологічний статус	той, кому не надають перевагу, аутсайдер	той, кому надають перевагу	лідер	лідер
12	Комунікабельність (%)	0-40	40-70	понад 70	40 і вище
13	Стиль спілкування і керівництва	авторитарний	ліберально-демократ.	демократичний	демократичний
14	Організаторські здібності (%)	0-40	40-70	понад 70	50 і вище

Таблиця 2

Профіль керівника підприємств нафтогазової галузі

Основні показники	НГВУ «Долина нафтогаз»	НГВУ «Надвірна нафтогаз»
Інтелект	2	2
Креативність	2,33	1
Неагресивність	1,67	1,67
Безконфліктність	2	2
Комунікабельність	2,67	3
Вектор спрямованості	2	1,67
Організаторські здібності	3	2,33

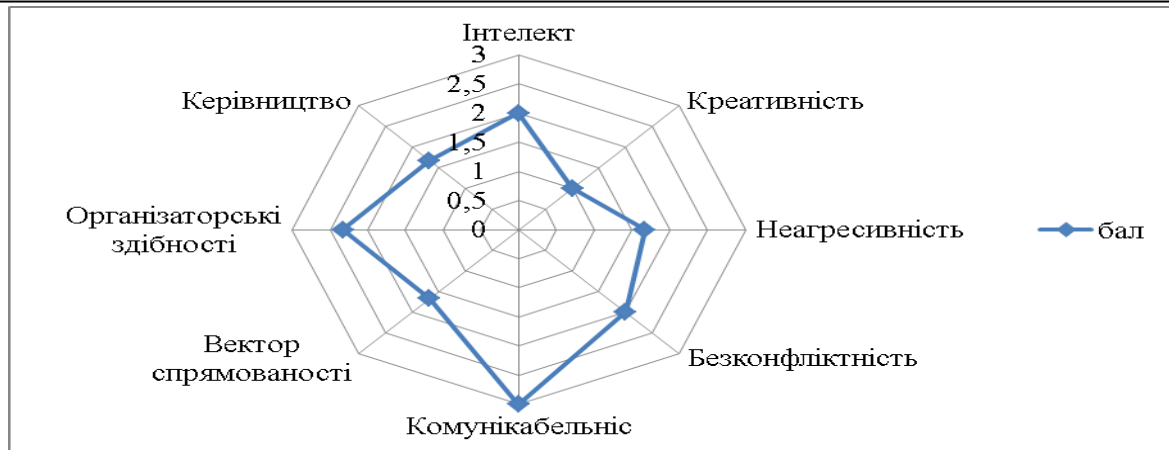


Рис. 1 - Профіль керівника НГВУ «Надвірнанафтогаз»

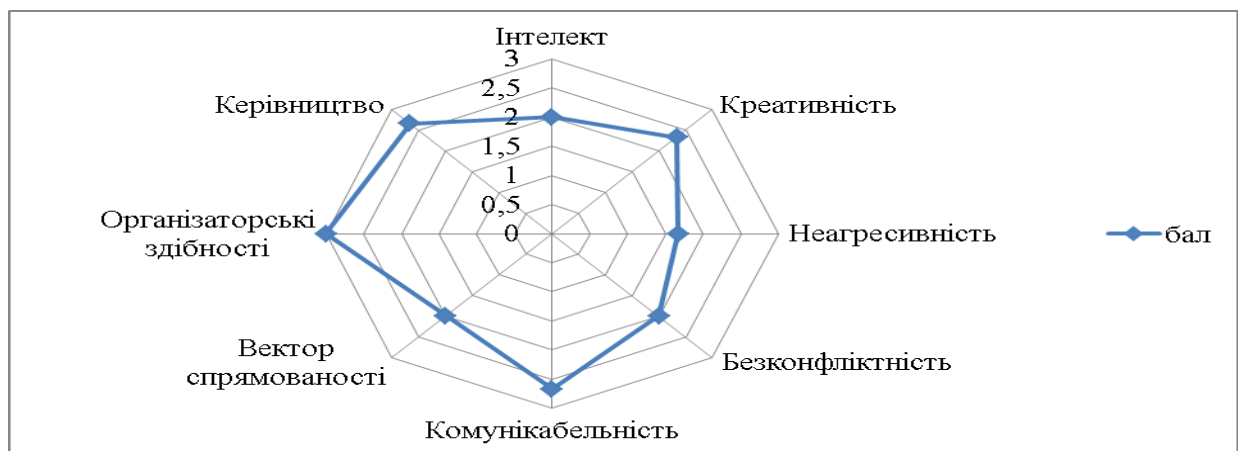


Рис. 2 - Профіль керівника НГВУ «Долинанафтогаз»

Отже, за проведеною оцінкою встановлено низку основних показників для оцінки рівня керівника аналізованих нафтогазових підприємств, а саме: організаторські та комунікабельні здібності, достатній рівень інтелекту та безконфліктності, цілеспрямованості, креативності та неагресивності.

Список використаних джерел:

1. Мірошніченко Ю. Від якості освіти в університетах залежить якість політики держави в усіх сферах. Інтерв'ю представника Президента України у Верховній Раді, народного депутата України Юрія Мірошніченка [Електронний ресурс] / Ю. Мірошніченко. Режим доступу : http://osvita.ua/vnz/high_school/24026/print/. – Назва з екрану.

2. Кармазін В. А. Маркетинг персоналу як фактор реалізації кадрової стратегії підприємства / В. А. Кармазін, О. О. Пермінова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20(1). – С. 168-175.

3. Шпалінський В.В., Помазан К.А. Психологія управління: навч. посіб. для керівників навчальних закладів, практичних психологів, вчителів та вихователів. – Харків. – Веста: Видавництво «Ранок», 2002.- 128 с.

УДК 339.372.8

РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

А. В. Шимко

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

e-mail: alla_shymko@ukr.net

Торговельна сфера є однією з тих, що забезпечує найбільше надходження грошових коштів до бюджету і багато в чому визначає потенціал розвитку регіону в майбутньому. Саме тому питання розвитку підприємств роздрібною торгівлі, вихід їх на більш високий технологічний рівень, наближення до рівня європейських стандартів потребує особливої уваги.

Визначення та обґрунтування напрямів розвитку підприємств роздрібною торгівлі потребує дослідження галузі роздрібною торгівлі та розуміння умов функціонування підприємств. Для вирішення цих завдань проведено опитування керівників і маркетологів підприємств роздрібною торгівлі продовольчими товарами, що дозволило виявити характеристики, притаманні сучасному ринку роздрібною торгівлі. Анкетування проводилося серед 226 підприємств роздрібною торгівлі різних типів (форматів), організаційної форми та масштабів діяльності, що здійснюють свою діяльність на території м.Києва та Чернівецької області. Характеристики сучасного ринку роздрібною торгівлі, визначені представниками підприємств роздрібною торгівлі, були поділені на три групи, в залежності від частоти згадування респондентами: група А – характеристики, визначені 75% респондентів, група В – 20%; група С – 5%.

До групи А ввійшли такі характеристики ринку роздрібною торгівлі:

1. *Скорочення рекламних бюджетів на просування підприємств роздрібною торгівлі.* Зниження прибутковості підприємств торгівлі спричинює скорочення як маркетингових бюджетів загалом, так і рекламних бюджетів зокрема. Через брак коштів підприємствами торгівлі менше реалізується соціальних проєктів, спонсорства, які орієнтовані на реалізацію довгострокових цілей, підвищення їхнього іміджу.

2. *Підвищення уваги до розвитку бренду.* Великі торговельні мережі, розуміючи, що брендинг у сучасних умовах грає важливу роль, значну увагу стали приділяти розвитку свого бренду. Останні дослідження свідчать про необхідність створення та використання бренду вітчизняними підприємствами роздрібною торгівлі: більше 70% споживачів орієнтуються на бренд при прийнятті своїх рішень про покупку, а 50% покупок в дійсності визначаються брендом; рекомендації колег та інших людей впливають майже на 30% всіх покупок, які здійснюються, тому позитивний досвід одного споживача може вплинути на рішення інших про покупку [1].

3. *Активне використання гнучких цінових стратегій.* На українському ринку роздрібною торгівлі сьогодні відмічаються два тренда – зниження суми середнього чеку і зміна асортименту товарів покупців в бік більш дешевих. Покупці стали більш чутливі до ціни, і підприємства намагаються запропонувати адекватне ціноутворення. Більшість підприємств торгівлі

приваблює покупців більш низькими цінами, порівняно з ринками, а також різноманітними акціями.

До групи В віднесено такі характеристики ринку роздрібної торгівлі:

1. *Призупинення екстенсивного розвитку торговельних мереж і зосередження на скороченні операційних витрат* – зниження логістичних витрат, оптимізація штату співробітників, реструктуризація боргів перед банками. Про це свідчать, наприклад, дані дослідницької компанії «GT Partners Ukraine»: у 2015 році продовольчі мережі України відкрили 394 магазини, що на 57 магазинів менше, ніж у 2013 році [4].

2. *Оптимізація асортименту*, адаптація його до змін попиту, концентрація на товарах швидкого обігу, зростання якості товарного асортименту на основі вивчення поведінки споживачів. Підприємства роздрібної торгівлі почали шукати вихід у гнучкій ціновій політиці, знижуючи націнку на ходові товари та зменшуючи частку дорогих позицій в асортименті.

3. *Інтенсивніше використання мерчандайзингу та удосконалення технології POS-реклами*. Дослідження споживчої поведінки безпосередньо у торговельних залах показали, що основна маса споживачів купує лише ті товари, які було заплановано придбати. Саме тому для здійснення впливу на споживача у місці продажу підприємства роздрібної торгівлі почали активно впроваджувати заходи мерчандайзингу, особливу увагу приділяючи POS-рекламі. Адже, як визначають науковці, споживач зроби́ть у магазині при інших рівних умовах тим більше покупок, чим краще розміщені там POS-матеріали задовольняють його пізнавальні, естетичні та прагматичні потреби [2].

4. *Встановлення чітко відособленої і легко ідентифікованої позиції у свідомості споживачів*. Як основу для позиціонування підприємства роздрібної торгівлі обирають низькі ціни, дружелюбне ставлення до споживачів, високу якість товарів, згодженість роботи персоналу і всієї мережі тощо. Але успіху досягають лише ті підприємства, які постійно підтримують обрану позицію, відмінні риси від конкурентів.

Група С об'єднала такі характеристики ринку роздрібної торгівлі:

1. *Використання можливостей Інтернету для збільшення прихильності споживачів*. Для завоювання популярності підприємства торгівлі шукають нові шляхи представлення. Так як масова реклама поступово втрачає свою ефективність через те, що споживач навчився ігнорувати зовнішню рекламу, рекламу в журналах, ролики на телебаченні та радіо, торговельні мережі почали приділяти увагу маркетинговим заходам у Інтернеті. При цьому особливого значення набуває вірусна реклама, при якій основним розповсюджувачем інформації є сам споживач та просування у соціальних мережах. Також підприємства торгівлі все частіше використовують свої веб-сайти в мережі Інтернет для онлайн-торгівлі.

2. *Підвищення уваги до сервісу та диференціації своєї пропозиції підприємствами роздрібної торгівлі*. За останні декілька років відбулася зміна поведінки українського споживача при виборі і покупці товарів. Так, споживачі стали більш вимогливі до якісних параметрів при купівлі товарів, зріс попит

на корисні для здоров'я товари та послуги. Ці умови ставлять на порядок денний нові завдання перед підприємствами роздрібною торгівлі.

3. *Розвиток власного виробництва та виробництва товарів під власною торговельною маркою (private label)*. Для того, щоб запропонувати споживачам асортимент товарів за нижчими цінами, підприємства роздрібною торгівлі впроваджують товари під власною торговельною маркою. Головна їхня перевага для споживача – невисока ціна (на 20-40% нижче брендингових аналогів) за достатньо високої якості. Це стає можливим за рахунок відсутності витрат на маркетинг, рекламу, торговельної націнки виробника, додаткових витрат на дистрибуцію. Сьогодні більше 30% українських торговельних мереж розвивають напрямок Private Label, вважаючи його економічно вигідним і фінансово привабливим [3].

Результати дослідження свідчать, що реалії сучасного роздрібного ринку вимагають від підприємств впровадження нових підходів до організації діяльності, серед яких маркетингові технології посідають особливе місце. Іншими словами, реалізація стратегії розвитку підприємства роздрібною торгівлі передбачає необхідність використання маркетингових технологій, що забезпечують ефективну систему просування й високий рівень обслуговування споживачів. Проведений аналіз роздрібного торговельного ринку з його суб'єктами дає можливість підприємствам роздрібною торгівлі сформувані обґрунтовані управлінські рішення щодо використання маркетингових технологій, що, як наслідок, забезпечить результативність їхньої діяльності та сприятиме соціально-економічному розвитку регіону.

Список використаних джерел:

1. Бутенко Н.В. Особливості національного брендингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// Who-is-ho.com.im\bookmaket \ brands2000\28\7\1/ html](http://Who-is-ho.com.im/bookmaket \ brands2000\28\7\1/ html)
2. Парамонова Т. Н. Маркетинг в розничной торговле: учебно-практическое пособие / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк. – М. : ИД ФБК – ПРЕС, 2004. – 224 с.
3. Продуктовые торговые сети усиливают свои линейки Private Label [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://b2blogger.com/pressroom/142264.html>
4. Топ-10 FMCG-ритейлерів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vkurse.ua/ua/business/top-10-fmcg-riteylerov.html>

УДК 339.138: 330.34

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Н. Б. Юрченко, Д. Д. Перезова

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: yurchenko.n.b@gmail.com*

В сучасних умовах на міжнародних ринках превалюють дві основні тенденції. Глобалізація та транснаціоналізація бізнесу протиставляється стратегіям адаптації до локальних умов та глокалізації. Оцінюючи можливості забезпечення соціально-економічного розвитку як на національному, так і на локальному рівнях необхідно брати до уваги вплив цих світових тенденцій на формування портфелю маркетингових інструментів.

Вітчизняними науковцями вже розглядалися питання формування маркетингових стратегій, що сприятимуть соціально-економічному розвитку на регіональному рівні [1]. Використання таких стратегій покликане подолати глобальні ризики з рахуванням сучасних тенденцій розвитку ринків та забезпечити сталий розвиток. Зокрема, наголошено на необхідності застосування маркетингу партнерських стосунків, проведення кластеризації окремих галузей народного господарства та обґрунтовано доцільність створення сучасних наукових дослідницьких центрів. Ці напрямки забезпечуються класичними та сучасними інструментами маркетингу відносин, сегментування, позиціонування та маркетингових досліджень [2].

Вплив глобалізації спостерігаємо на усіх елементах маркетингового комплексу. Звісно, більш відчутним він є для тих компаній, які ведуть свою діяльність чи планують її вести на міжнародних ринках. Проте локальні підприємства, що обмежують свій вплив внутрішніми ринками, теж відзначають вплив глобального маркетингу на власну діяльність.

Розглянемо комплекс маркетингу відповідно до класичної концепції «4Р». Глобалізація в товарній політиці відбивається у дискусії щодо доцільності та економічної ефективності повної стандартизації продукції на протигагу її диференціації та адаптації до локальних умов. Міжнародні стандарти якості часто є вищими від місцевих або сприймаються споживачами як вищі. Тому їх прийняття дає можливість забезпечити конкурентну перевагу чи принаймні втримати існуючі позиції. Тоді як відмова може призвести до необхідності пошуку інших ринкових сегментів.

Також використання сучасних інформаційних технологій дещо змінює поняття «товар за задумом», оскільки дає можливість представити розробку не лише на рівні інженерних креслень, зрозумілих обмеженому колу користувачів, але й 3D-моделі, за допомогою яких можна візуально представити ще не існуючий «у реальному виконанні» товар споживачеві не залежно від його віддаленості від виробника чи продавця, оцінити його готовність до купівлі та можливі варіанти купівельної поведінки.

Вплив глобалізації на процес ціноутворення відбувається через можливості

трансферного ціноутворення [3] (особливо актуального для транснаціональних корпорацій). Його використання у глобальних умовах є передумовою сталого економічного розвитку транснаціональних корпорацій. Інший напрямок також пов'язаний із розвитком електронної комерції та інформатизацією суспільства. Споживачі через систему електронної комерції отримали доступ на глобальні ринки, відповідно мають більше інформації та можливостей для порівняння цін на продукцію аналогічної якості (або такої, що має аналогічну споживчу цінність). У свою чергу, навіть ті продавці, що працюють виключно на локальних ринках змушені враховувати цінові стратегії конкурентів на глобальних ринках. Цінові війни у таких масштабах вести особливо ризиковано, тому, для забезпечення сталої перспективи розвитку, підприємства змушені приймати рішення: використовувати інструменти глобального ціноутворення чи задіювати інструменти товарної та комунікаційної маркетингових політик для формування споживчої цінності у свідомості потенційного споживача.

Система маркетингового розподілу під дією процесів глобалізації та розвитку електронної комерції отримала потужні інструменти формування та обробки замовлень, підвищення ефективності процесу управління логістичною системою. Ці інструменти підвищили доступність продукції споживачам, проте зробили відчутною різницю між можливостями формування замовлення та можливостями самої логістичної системи. Для забезпечення соціально-економічного розвитку слід враховувати цей розрив можливостей.

Найбільшого впливу глобалізації та інформатизації зазнала система маркетингових комунікацій. Процеси глобалізації та розвитку електронної комерції тісно пов'язані між собою. Остання пришвидшила глобалізаційні процеси і забезпечила цілком нові інструменти маркетингової комунікації. Це стосується як безпосередньо процесу спілкування зі споживачем, так і можливостей реклами, паблік рілейшнз та стимулювання збуту. Інструменти комунікаційної політики, що забезпечуються можливостями Інтернет-зв'язку та стільникового зв'язку є такими, що відтворюють традиційні, а є й принципово нові, зумовлені лише цими видами зв'язку. Загальною особливістю використання електронних комунікацій є їх швидкодія. Розповсюдження інформації відбувається суттєво швидше, ніж за використання традиційних засобів. Відповідно, використовуючи такі інструменти, підприємство має бути готовим оперативно реагувати не лише безпосередньо на зміну попиту, але й на зміну настроїв споживачів та реакції конкурентів. З іншого боку, швидкість забування інформації, втрати її актуальності у випадку електронних комунікацій також зазвичай висока. У сукупності ці дві особливості спонукають до необхідності більш ретельного опрацювання плану комунікаційної політики і збільшення точок контролю за його виконанням.

Підсумовуючи зазначимо, що глобалізація та розвиток електронної комерції збільшили рівень ризику та кількість викликів зовнішнього та внутрішнього середовища, з якими може зіткнутися підприємство, регіон чи інший об'єкт маркетингової діяльності на шляху до сталого соціально-

економічного розвитку. Врахування особливостей використання глобального маркетингу дає можливість більш виважено прийняти рішення на користь застосування інструментів глобального, локального чи глокального маркетингу і знизити рівень чи ймовірність появи таких ризиків та викликів.

Список використаних джерел:

1. Телетов О. С. Маркетингові стратегії соціально-економічного розвитку регіонів України // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – № 12. – 2015. – С. 389 – 395.
2. Суворова С. Г. Розвиток маркетингових Інтернет-досліджень в умовах поширення електронної комерції // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – Випуск 1 (11). – 2012. – С. 81-89.
3. Чукурна О. П. Трансформація концепції ціноутворення в умовах глобалізації економіки // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – № 12. – 2015. – С. 395 – 401.

СЕКЦІЯ 8

Економіка та управління діяльністю суб'єктів господарювання

MODERN METHODS OF ECONOMIC RESEARCH: THE USE OF EXPERIMENTS IN ECONOMICS

Roman M. Sheremeta^{a,b,}*

*^a Weatherhead School of Management, Case Western Reserve University
11119 Bellflower Road, Cleveland, OH 44106, USA*

*^b Economic Science Institute, Chapman University
One University Drive, Orange, CA 92866, USA*

September 25, 2017

Abstract

Contests are commonly used in the workplace to motivate workers, determine promotion, and assign bonuses. Although contests can be very effective at eliciting high effort, they can also lead to inefficient effort expenditure (overbidding). Researchers have proposed various theories to explain overbidding in contests, including mistakes, systematic biases, the utility of winning, and relative payoff maximization. Through an eight-part experiment, we test and find significant support for the existing theories. Also, we discover some new explanations based on cognitive ability and impulsive behavior. Out of all explanations examined, we find that impulsivity is the most important factor explaining overbidding in contests.

Keywords: research methods, economics, experiments

1. Economics and causal inferences

Economics is the study of how people make choices under conditions of scarcity, and how these choices impact society. A distinguishing feature of economics in comparison with other social sciences is a strong focus of economic research on causal relationships as distinct from correlation. Any student who has taken an introduction to economics or a statistics class heard that "correlation does not imply causation." Just because the two variables are correlated (that is, they fluctuate in tandem), does not itself prove that they are meaningfully related to one another, or that one is causing another.

Let us consider the following example: if you saw the statistics that for each year of education a person in the United States earns approximately \$4,000 more per year, you might be tempted to conclude that education leads to higher earnings. However, it could be the case that smarter people choose to go to the university, and

* Corresponding author: Roman Sheremeta, rms246@case.edu and rshereme@gmail.com

I have benefitted from the helpful comments of seminar participants at the University of Kharkiv, Kyiv School of Economics, Shevchenko National University, National Academy of Statistics, Kyiv National Economic University, Ternopil National Economic University, Chernivtsi National University, Kyiv National University of Trade and Economics. I remain solely responsible for any errors or omissions.

smarter people will be able to find better jobs not necessarily because of their education but simply because they are smarter. So, how can we find out if the value added by education is specifically beneficial for future earnings?¹ To answer this, and other questions, economists rely on various methods of econometric analysis, which allow them to make not only correlational but also causal inferences.

2. Three econometric methods to identify causal relationships

The three most commonly used econometric methods to identify causal relationships are: (1) regression discontinuity, (2) instrumental variables, and (3) difference in differences.

The first method is regression discontinuity. The basic idea behind this method is to estimate causal effects by comparing outcomes on each side of a threshold. Carpenter and Dobkin (2011) use this method to show that minimum legal drinking age has a significant impact on mortality in the US. Specifically, they show that there is a major jump in motor vehicle accidents when moving from 20.5 year old to 21 year old. Given that someone who is 20.5 year old is not that different from someone who is 21 y old, it is very likely that the minimum drinking age increases motor vehicle accidents. Another example is the study by Angrist and Lavy (1999), who use regression discontinuity to examine the impact of class size on scholastic achievements. Specifically, they employ the fact that Israel has a mandatory policy of splitting classes larger than 40 students. A class with 40 students is not that different from a class with 41 students, but according to the policy a class with 41 students has to be split into two smaller classes. Overall, the main idea behind regression discontinuity is to find an appropriate threshold and estimate the impact of a treatment around this threshold.

The second method is instrumental variables. The idea behind this method is somewhat more complicated, but mainly it comes to finding the right instrumental variable – a variable that is correlated with the independent variables and is not correlated with the error term (or a dependent variable) in the explanatory regression. Suppose a researcher wishes to estimate the causal effect of smoking on health (Angrist and Krueger, 2001). Correlation between health and smoking does not imply that smoking causes poor health because other variables may jointly affect both health and smoking, or because health may affect smoking. To estimate the causal effect of smoking on health one can use the tax rate for tobacco products as an instrument for smoking. The tax rate for tobacco products is correlated with health only through its effect on smoking.

The third method is difference in differences. The idea of this method is to study the differential effect of a treatment on a 'treatment group' versus a 'control group' in a natural experiment. Difference in differences calculates the effect of a treatment (i.e., an independent variable) on an outcome (i.e., a dependent variable) by comparing the average change over time in the outcome variable for the treatment group, compared to the average change over time for the control group. A famous example of using

¹ The research on this subject finds that education indeed makes a causal impact on individual earnings (Card, 1999).

difference in differences is the study by Card and Krueger (1994) about the impact of minimum wages on employment. Specifically, Card and Krueger compare employment in the fast food sector in New Jersey and in Pennsylvania, before and after New Jersey's minimum wage rose from \$4.25 to \$5.05. Observing a change in employment in New Jersey after the treatment, would not be as informative because there could be omitted variables, such as weather and macroeconomic conditions of the region, causing this change. By including Pennsylvania (a neighboring state) as a control in a difference-in-differences model, one can eliminate any bias caused by omitted variables common to New Jersey and Pennsylvania. Assuming that New Jersey and Pennsylvania have similar trends over time, Pennsylvania's change in employment can be interpreted as the change New Jersey would have experienced, had they not increased the minimum wage.

3. The use of experiments in economics

The three methods that we have discussed in Section 2 are commonly used to identify causal relationship in economics. However, each of these methods have their limitations in terms of modeling and computational constrains (Varian, 2016). But the main challenge is in finding the right data set that would allow economists to answer the questions that they have. As a result, many economists have started to use controlled laboratory and field experiments (Smith, 1982; Harrison and List, 2004).

3.1. Why use experiments in economics?

Vernon Smith (1994) identifies seven reasons as to why economists conduct experiments:

1) To test economic theory. An untested theory is simply a hypothesis. Before considering any policy implications of an economic theory one has to make sure that such theory works in practice (Milgrom, 2000).

2) To uncover behavioral regularities that can lead to better theories. Models of loss aversion (Tversky and Kahneman, 1974), learning models (Camerer and Ho, 1999), models of social preferences (Fehr and Schmidt, 1999), and hyperbolic discounting models (Laibson, 1997) were developed as a response to experimental findings.

3) To guide the theory. Sometimes economic theory can provide ambiguous predictions. In such cases, laboratory experiments can help refine the set of possible outcomes, eliminating inferior predictions (Van Huyck et al., 1990).

4) To complement empirical studies. It is often hard to conduct an empirical study because there are many unobserved factors. For example, in contests we only observe performance which is a function of effort, ability, and random noise. Experiments can be used to separate these factors (Dechenaux et al., 2015; Rubin and Sheremeta, 2015).

5) To compare institutions. Sometimes it is hard to solve for an equilibrium if the environment is too complicated. In such a case experiments can help (Cason et al., 2010).

6) To evaluate policy proposals. Many policies regarding schooling curricula (Banerjee et al., 2017), microfinancing (Banerjee et al., 2015), and

emissions trading (Cason and Plott, 1996) have been evaluated using both laboratory and field experiments.

7) To design markets. Experiments have been used extensively to design matching markets for medical doctors (Roth, 2002), British spectrum auctions (Binmore and Klemperer, 2002), markets for electric power (Rassenti and Smith, 1998), and markets for water (Dinar et al., 1998).

3.2. Key features of economic experiments

There are four key features of economic experiments (Hertwig and Ortmann, 2001):

1) Rules are known to the subjects. When designing an economic experiment it is important to reduce the ambiguity of the environment, thus providing more control and the possibility of replicating the experiment. Indeed, laboratory experiments in economics are highly replicable (Camerer et al., 2016).

2) Repeated trials. Subjects need to adjust to the environment, which can take some time. One can also extract important economic lesson from observing how subjects learn and how experience changes the behavior (Smith, 1962).

3) Financial incentives. Most economic theory is based on the assumption that agents maximize the utility. To test this hypothesis financial incentives are essential (Smith, 1982).

4) No deception. The deception may jeopardize future research of the laboratory by creating a negative externality. When subjects make the decisions, it is important to make sure that they are motivated by induced monetary rewards and not by physiological factor of deception.

3.3. How to conduct economic experiments?

There are various ways in which economists conduct economic experiments, but the essential elements are the same (Croson, 2002):

1) Research objective. A researchers has to decide upon the objective for the experiment – to test the theory, to design a market, to evaluate the policy, etc.

2) Designing of an experiment. Keeping in mind the objective of the experiment, the researcher designs the experiment – experimental treatments, written instructions, software (Fischbacher, 2007), etc.

3) Choosing the subject pool. The important questions that need to be addressed are – what pool of subjects to use (e.g., students, employees, professionals), how many people to employ for the experiment (List et al., 2011), and how to assign them to experimental sessions (Fréchette, 2012).

4) Conducting experiments. When the experiment is designed, the researcher uses commonly employed procedures to recruit subjects (Greiner, 2015). Upon arrival, subjects are assigned to treatments. The experimenter distributes the instructions to all subjects. After reading the instructions, subjects make decisions.

5) Payments. Upon completing the experiment, subjects are privately compensated based on their earnings in the experiment. Financial incentives are the key feature of economic experiments (Hertwig and Ortmann, 2001).

4. Conclusions

To study causal relationships, economists commonly employ three econometric methods: (1) regression discontinuity, (2) instrumental variables, and (3) difference in differences. However, given the limitations of these methods and the lack of data, many economists have started to use controlled laboratory and field experiments.

Economic experiments are used to (1) test economic theory, (2) uncover behavioral regularities, (3) guide the theory, (4) complement empirical studies, (5) compare institutions, (6) evaluate policy proposals, and (7) design markets. Their key features of economic experiments are (1) transparency of rules, (2) repeated trials, (3) financial incentives, and (4) no deception.

When conducting an economic experiment, researchers should (1) set a clear research objective, (2) design the experiment, (3) choose the subject pool, (4) conduct the experiment, and (5) incentivize subjects financially.

References

1. Greiner, B. (2015). Subject pool recruitment procedures: organizing experiments with ORSEE. *Journal of the Economic Science Association*, 1, 114-125.
2. Fréchette, G. R. (2012). Session-effects in the laboratory. *Experimental Economics*, 15, 485-498.
3. Fischbacher, U. (2007). z-Tree: Zurich toolbox for ready-made economic experiments. *Experimental Economics*, 10, 171-178.
4. List, J.A., Sadoff, S., & Wagner, M. (2011). So you want to run an experiment, now what? Some simple rules of thumb for optimal experimental design. *Experimental Economics*, 14, 439-457.
5. Croson, R. (2002). Why and how to experiment: Methodologies from experimental economics. *University of Illinois Law Review*, 2002, 921-946.
6. Smith, V.L. (1962). An experimental study of competitive market behavior. *Journal of Political Economy*, 70, 111-137.
7. Camerer, C.F., Dreber, A., Forsell, E., Ho, T.H., Huber, J., Johannesson, M., Kirchler, M., Almenberg, J., Altmejd, A., Chan, T., Heikensten, E., Holzmeister, F., Imai, T., Isaksson, S., Nave, N., Pfeiffer, T., Razen, M., Wu, H. (2016). Evaluating replicability of laboratory experiments in economics. *Science*, 351, 1433-1436.
8. Angrist, J., & Krueger, A. (2001). Instrumental variables and the search for identification: From supply and demand to natural experiments. *Journal of Economic Perspectives*, 15, 69-85.
9. Angrist, J.D., & Pischke, J.-S. (2009). Using Maimonides' rule to estimate the effect of class size on scholastic achievement. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 533-575.
10. Banerjee, A., Banerji, R., Berry, J., Duflo, E., Kannan, H., Mukherji, S., Shotland, M., & Walton, M. (2017). From proof of concept to scalable policies: Challenges and solutions, with an application. *Journal of Economic Perspectives*, forthcoming.
11. Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., Kinnan, C. (2015). The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation. *American Economic Journal: Applied Economics*. 7, 22-53.

12. Binmore, K., & Klemperer, P. (2002). The biggest auction ever: The sale of the British 3G telecom licences. *Economic Journal*, 112, 74-96.
13. Camerer, C., & Ho, T. (1999). Experience-weighted attraction learning in normal form games. *Econometrica*, 67, 827-874.
14. Card, D. (1999). The causal effect of education on earnings. In: Ashenfelter, O., & Card, D., (Eds.), *Handbook of labor economics*. Amsterdam: North Holland, pp. 1801-1863.
15. Card, D., & Krueger, A.B. (1994). Minimum wages and employment: A case study of the fast-food industry in New Jersey and Pennsylvania. *American Economic Review*, 84, 772-793.
16. Carpenter, C., & Dobkin, C. (2011). The minimum legal drinking age and public health. *Journal of Economic Perspectives*, 25, 133-156.
17. Cason, T.N., & Plott, C.R. (1996). EPA's new emissions trading mechanism: a laboratory evaluation. *Journal of Environmental Economics and Management*, 30, 133-160.
18. Cason, T.N., Masters, W.A., & Sheremeta, R.M. (2010). Entry into winner-take-all and proportional-prize contests: An experimental study. *Journal of Public Economics*, 94, 604-611.
19. Dechenaux, E., Kovenock, D., & Sheremeta, R.M. (2015). A survey of experimental research on contests, all-pay auctions and tournaments. *Experimental Economics*, 18, 609-669.
20. Dinar, A., Howitt, R.E., Rassenti, S.J., & Smith, V.L. (1998). Development of water markets using experimental economics. In K.W. Easter, M. Rosegrant and A. Dinar eds., *Markets for Water*. Boston, MA: 1998, pp. 259-275.
21. Fehr, E., & Schmidt., K.M. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-868.
22. Harrison, G.W., & List, J.A. (2004). Field experiments. *Journal of Economic Literature*, 42, 1009-1055.
23. Hertwig, R., & Ortmann, A. (2001) Experimental practices in economics: A methodological challenge for psychologists? *Behavioral and Brain Sciences*, 24, 383-451.
24. Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *Quarterly Journal of Economics*, 112, 443-477.
25. Milgrom, P. (2000). Putting auction theory to work: The simultaneous ascending auction. *Journal of Political Economy*, 108, 245-272.
26. Rassenti, S.J., & Smith, V.L. (1998). Deregulating electric power: Market design issues and experiments. In Hung-po Chao and Hillard G. Huntington eds., *Designing competitive electricity markets*. Boston, MA: 1998, pp. 105-120.
27. Roth, A.E. (2002). The economist as engineer: Game theory, experimental economics and computation as tools of design economics. *Econometrica*, 70, 1341-78.
28. Rubin, J., & Sheremeta, R. (2015). Principal-agent settings with random shocks. *Management Science*, 62, 985-999.

29. Smith, V.L. (1982). Microeconomic systems as an experimental science. *American Economic Review*, 72, 923-955.
30. Smith, V.L. (1994). Economics in the laboratory. *Journal of Economic Perspectives*, 8, 113-131.
31. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.
32. Van Huyck, J.B., Battalio, R.C., & Beil, R.O. (1990). Tacit coordination games, strategic uncertainty, and coordination failure. *American Economic Review*, 80, 234-248.
33. Varian, H.R. (2016). Causal inference in economics and marketing. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 113, 7310-7315.

УДК 658.15

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У. Б. Бережницька, В. А. Лагдан

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: bi_if@ukr.net*

Забезпечення економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності є чи не найважливішим завданням підприємств в сучасних умовах господарювання, а основної її складової – фінансової безпеки – першочергово. Належний рівень фінансової безпеки підприємства свідчить про його фінансову стійкість, платоспроможність, ліквідність активів, оптимальну структуру капіталу, прибутковість та рентабельність діяльності.

Актуальність даної проблематики підсилюється в умовах розвитку кризових явищ в економіці, що передбачає зростання рівня загроз та ризиків зовнішнього середовища. В даному контексті цілком виправданими і логічними є узагальнення проф. О. Амосова щодо необхідності вивчення значно ширшого кола питань при дослідженні фінансової безпеки підприємства, оскільки її слід розглядати «...як можливість забезпечення його стійкості в різноманітних, в тому числі і в несприятливих умовах, які складаються у зовнішньому середовищі...» [1].

Теоретичну базу фінансової безпеки підприємства досліджували багато вчених, зокрема: О.Амосов [1], В.Ареф'єв [2], О.Барановський [3], М.Бердар [4], О.Біломістний [6], І.Бланк [16], А.Вергун [7], К.Горячева [8], Є.Картузов [9], Д.Коваленко [10], Л.Крючко [11], Н.Михаліцька [12], Я.Мулик [13], В.Мунтіян [14], Л.Некрасенко [15]. Проте, незважаючи на численні праці, присвячені даній проблематиці, досі не існує єдиного, загальноприйнятого визначення фінансової безпеки підприємства, а кожен з авторів і далі пропонує власне, достатньо дискусійне та часто не узгоджене з іншими, трактування. Це суттєво перешкоджає введенню даної економічної категорії в науково-

практичний вжиток і зумовлює подальше дослідження відповідно до піднятої теми.

Отже, метою роботи є уточнення економічного змісту фінансової безпеки підприємства та виявлення обов'язкових елементів її забезпечення.

Центральне місце у системі економічної безпеки підприємства належить її фінансовій складовій, яка виражає мету та узагальнює результати господарської діяльності, без неї практично неможливо вирішити жодну проблему, що постає перед підприємством [7, с. 1]. Водночас відмітимо, що поняття «фінансова безпека» відносно нове, введене у науковий обіг тільки в останньому десятиріччі [2, с. 168].

Я. Мулик [13, с. 197–198] наводить ґрунтовну систематизацію трактувань фінансової безпеки підприємства в розрізі різних підходів до її визначення. Вважаємо, що найбільш доцільним є підхід, за яким фінансову безпеку підприємства розглядають як його здатність ефективно і стабільно здійснювати свою діяльність або ж ефективно використовувати потенціал та ресурси [13, с. 197]. В рамках даного підходу ряд авторів висловили власне бачення сутності фінансової безпеки підприємства. Серед них, на наш погляд, особливої уваги заслуговує думка В.Мунтіян [14]: «...фінансова безпека розглядається як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку».

Цікавим також є погляд Є.Картузова [9] щодо фінансової безпеки підприємства, який визначає її як «...такий фінансовий стан підприємства, що характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовуються підприємством; по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз; по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи». При цьому умовами забезпечення фінансової безпеки підприємства є: високий ступінь гармонізації й узгодження фінансових інтересів підприємства з інтересами оточуючого середовища та інтересами його персоналу; наявність на підприємстві стійкої до загроз фінансової системи, яка спроможна забезпечувати реалізацію: фінансових інтересів, місії і завдань; збалансованість і комплексність фінансових інструментів і технологій, які використовуються на підприємстві; постійний і динамічний розвиток фінансової системи (підсистеми) підприємства [9, с. 174].

Отже, фінансова безпека підприємства:

1) є ключовою складовою його економічної безпеки, адже без фінансового забезпечення та належного управління фінансовими ресурсами неможлива діяльність суб'єкта господарювання;

2) у своїй внутрішній структурі, як і економічна безпека підприємництва в цілому, містить такі три обов'язкові елементи (компоненти): економічна незалежність, ефективність функціонування і здатність до розвитку [5, с. 91];

3) передбачає раціональне використання підприємницького потенціалу, в тому числі ефективне використання корпоративних, в першу чергу фінансових, ресурсів та можливостей підприємства;

4) охоплює сфери діяльності підприємства, пов'язані з формуванням та використанням капіталу, вираженого у грошовій і фінансовій формах, зокрема це питання щодо розробки та виконання бюджету (кошторису діяльності, фінансового плану), платіжно-розрахункові відносини з кредитними установами, страховими компаніями, інвесторами, партнерами, клієнтами, державою тощо;

5) це такий стан фінансової системи підприємства, що дозволяє забезпечити його платоспроможність, фінансову стійкість в коротко- та довгостроковій перспективі, захищеність від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Список використаних джерел:

1. Амосов О. Ю. Фінансова безпека підприємства в сучасних економічних умовах: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / О. Ю. Амосов // Проблеми економіки, 2011. – №4. – С. 76–80. – Режим доступу : http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2011-4_0-pages-76_80.pdf.

2. Ареф'єв В.О. Сутність та особливість фінансової безпеки підприємства як економічної категорії / В.О. Ареф'єв // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №32. – С. 167–170.

3. Барановський О. І. Фінансова безпека: монографія. Інститут економічного прогнозування. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.

4. Бердар М. М. Забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва / М. М. Бердар // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2011. – № 124/125. – С. 73–76.

5. Соціально-економічна безпека : навчальний посібник [У. Б. Бережницька, О. Я. Савко] ; за ред. М. О. Данилюка та У. Б. Бережницької. – Івано-Франківськ : Симфонія форте, 2016. – 264 с.

6. Біломістний О. М. Організаційне забезпечення фінансової безпеки підприємства / О. М. Біломістний // Сталий розвиток економіки. – 2015. – №1. – С. 56–61.

7. Вергун А. М. Сучасні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємств [Електронний ресурс] / А. М. Вергун, К. В. Стріжко // Ефективна економіка. – 2015. – №6. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4142>.

8. Горячева К. С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К. С. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65–67.
9. Картузов Є. П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти / Є. П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №8. – С. 172–181.
10. Коваленко Д. І. Механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства / Д. І. Коваленко, А. О. Легка // International scientific journal. – 2015. – №8. – С. 118–122.
11. Крючко Л. С. Теоретичні засади фінансової безпеки підприємства / Л. С. Крючко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – №15. – С. 49–52.
12. Михаліцька Н. Я. Теоретичні засади фінансової безпеки підприємств / Н. Я. Михаліцька // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2013. – №1. – С. 268–275.
13. Мулик Я. І. Сутність поняття «Фінансова безпека підприємства»: систематизація наукових поглядів / Я. І. Мулик // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2013. – №3. – С. 195–206.
14. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 464 с.
15. Некрасенко Л. А., Рибалка Ю. М. Складові управління фінансовою безпекою підприємств [Електронний ресурс] / Л. А. Некрасенко, Ю. М. Рибалка – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/162.pdf>.
16. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К. : «Ника-Центр», 2002. – 751 с.

УДК 330.322

РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

О. В. Белякова

Київський національний університет культури і мистецтв

e-mail: tttt66t@ukr.net

Визнання України сучасною Європейською державою здатною вдало конкурувати на світовому ринку не можливо без розгалуження інноваційних перетворень в усіх сферах й галузях господарства що в свою чергу повинно забезпечуватися ефективною державною політикою.

Досвід європейських країн показує, що для удосконалення системи державного і місцевого управління інноваційним розвитком має бути чіткий розподіл функцій між централізованими і децентралізованими структурами влади щодо координації напрямків економічного розвитку країни.

Дане твердження стає актуальним для вирішення проблеми удосконалення систем державного управління інноваційним розвитком як держави в цілому, так і її регіонів. Особливо це стосується розробки заходів щодо формування

специфічної вітчизняної моделі державного протекціонізму інноваційного процесів в економічній системі України.

Згідно чинного законодавства України основними принципами державної інноваційної політики є:

- орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України;
- визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку;
- формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності;
- створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;
- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;
- ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері;
- здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;
- фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності;
- сприяння розвитку інноваційної інфраструктури;
- інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності;
- підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності [1].

Перелік напрямів державної інноваційної політики, як основного засобу реалізації існуючої моделі державної підтримки інноваційного розвитку, містить у собі :

- організаційні умови: визначення науково обґрунтованих пріоритетів інноваційного розвитку; сприяння розвитку інноваційної інфраструктури; сприяння розвитку венчурного підприємництва як сектору з підвищеною здатністю до розробки і впровадження інновацій; розширення участі у міжнародних інноваційних програмах і проектах; створення мережі технопарків, технополісів, інкубаторів;

- соціально-правові умови: сприяння формуванню інноваційної культури для активізації людського чинника в інноваційній сфері; захист прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;

- економічні умови: створення сприятливої кредитної, податкової, амортизаційної й митної політики для сфери інноваційної діяльності; забезпечення прискорення розвитку наукомістких галузей і виробництв; забезпечення інтеграції науково-технічної сфери, освіти, виробництва, фінансово-кредитної системи у розвитку інноваційних процесів; здійснення заходів щодо прискорення адаптації виробництва до вимог конкурентного середовища.

На сьогоднішній день в Україні відбулися позитивні зрушення у створенні інституційної структури внутрішнього ринку інновацій завдяки розвитку сучасного законодавства в галузі науки та інноваційної діяльності.

Ключову роль в ініціації інноваційних процесів в Україні має відіграти наукова сфера. Але для дієвих вирішень проблем держава повинна остаточно визначитися, в яких науково-технічних сферах Україна здатна утримати успадковані досягнення і нарощувати їх, а які слід поставити на другий план чи взагалі згорнути. З цією метою необхідно здійснити глибокий і реалістичний аналіз наявних досягнень та подальших перспектив у кожному напрямі. Покладатися варто не на оптимістичні заяви самих дослідників, а на оцінку незалежних і кваліфікованих експертів, здатних мислити загальнодержавними категоріями. Лише після здійснення такого вибору можна досягти ефективного використання державних коштів – чи то прямим фінансуванням наукової діяльності, чи то закупівлею її результатів за державним замовленням [2].

Нерівномірність регіонального розвитку, наявність значних міжрегіональних диспропорцій стримує динаміку соціально-економічних показників, уповільнює ринкові перетворення та знижує їх ефективність.

Науково-інтелектуальний потенціал регіонів слабо інтегрований у виробничу і невиробничу сферу, відсутній механізм впровадження дослідно-конструкторських розробок у господарську діяльність окремих підприємств та практично відсутня інноваційна спроможність останніх не лише в межах світового, але й вітчизняного ринків.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002, № 40-IV // www.zakon.rada.gov.ua.
2. Державне регулювання інноваційної діяльності / Єлець О.П. // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ» : Технічний прогрес та ефективність виробництва. - [Вестник НТУ «ХПИ»](#), 2011. №7. – С. 130-136.

УДК [338.3:005]:004

МЕТОДИЧНЕ ПІДГРУНТЯ ЩОДО ПОБУДОВИ ТА ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ ІКТ-ПРОЦЕСІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

О. І. Волот

Чернігівський національний технологічний університет

e-mail: e_volot@ukr.net

Пошук нових методів та моделей ІКТ-процесів в системі управління промисловими підприємствами, які орієнтовані на поліпшення бізнес-середовища, організаційної структури та інструментів менеджменту на основі максимального використання можливостей новітніх інформаційних технологій є одним з першочергових завдань для багатьох промислових підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України.

Для досягнення стратегічних цілей підприємству необхідно побудувати таку гнучку систему управління ІКТ, що адаптується і самовдосконалюється та

побудована відповідно до наступних принципів [1]: концентрація зусиль і уваги на стратегічній меті підприємства; організація постійного процесу удосконалення управління, що орієнтується на усунення системних обмежень; подолання емоційного опору персоналу щодо впровадження нових ІКТ та змін, що відбуваються; запобігання дії інерції, що є руйнівною в системі управління ІКТ; максимально широке залучення персоналу в процес постійного поліпшення; перехід від традиційних управлінських технологій до нових ІКТ, які мають інтенсивний розвиток.

Запропонована модель управління ІКТ ґрунтується на процесному підході, який визначає управлінську діяльність як сукупність функціонально обумовлених елементів, базується на Теорії обмежень (Theory of Constraints, TOC) [2] та концепції безперервного поліпшення і включає в себе такі процеси:

- що змінювати (виявлення ключових проблем, що стримують ефективність системи в цілому);
- на що змінювати (конструювання простого і практичного рішення щодо усунення або максимального використання виявлених системних обмежень);
- як здійснити процес змінювання (знаходження оптимального ІКТ-рішення).

Для побудови такої системи треба чітко виділити, структурувати й оцінити процеси управління ІКТ. Крім того, необхідно описати модель функціонування системи, що визначає процедури і порядок взаємодії персоналу, що задіяний у сфері ІКТ та ІКТ-процесів між собою.

Автором пропонується структурувати основні взаємопов'язані процеси управління ІКТ наступним чином [3]:

1) діагностика внутрішнього середовища на підприємстві: аналіз бізнес-процесів і системи управління промисловим підприємством, можливість їх модернізації та удосконалення засобами ІКТ;

2) моніторинг зовнішнього ІКТ-середовища: аналіз ІКТ-ринку (технічних засобів, програмного забезпечення, підприємств, що працюють у промисловості, тощо), розвиток інформаційного забезпечення та можливість застосування його складових в діяльність підприємства;

3) управління ІКТ-ресурсами: контроль і планування ресурсів, що задіяні у сфері ІКТ, оцінка ефективності інвестицій в ІКТ, бюджетне забезпечення системи ІКТ з метою вибору оптимальних для використання в теперішній час та на перспективу інформаційних технологій та отримання максимального ефекту від їх застосування на підприємстві;

4) управління ІКТ-проектами: планування, контроль та організація впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, що являються оптимальними для застосування на підприємстві.

Певно, що перший процес «діагностики внутрішнього середовища» дозволяє отримати відповідь на перше питання «що потрібно змінювати». Другий і третій направлені на знаходження відповіді на питання «на що змінювати»: пошук оптимального ІКТ-рішення, що дозволяє усунути виявлені

обмеження. Четвертий процес «управління ІКТ-проектами» описує, як реалізувати етап безперервних удосконалень, «як добитися змін» [3].

Очевидно, що перелік завдань, які потрібно вирішити і наявні варіанти рішень цих завдань можуть в різній мірі впливати на удосконалення діяльності підприємства і підвищення його ефективності. Тому дуже важливим завданням є розстановка пріоритетів, оцінка віддачі від інвестицій в ІКТ. До того ж необхідно виявити технології адекватні фінансовим можливостям підприємства. Для вирішення цих завдань організовується процес управління ІКТ-ресурсами. В ході цього процесу аналізуються наявні в компанії ресурси, а також залучаються ресурси на предмет доцільності та ефективності їх використання в сфері ІКТ.

При цьому в сукупності перераховані процеси діагностики внутрішнього середовища, моніторингу зовнішнього середовища і управління ІКТ-ресурсами, шляхом інтерференції їх результатів дозволяють знайти оптимальні для впровадження на даному підприємстві ІКТ-рішення, породжуючи четвертий результуючий процес - процес управління ІКТ-проектами. Кожен ІКТ-процес - це безперервна діяльність з пошуку нових рішень, які можливо і необхідно реалізувати для підвищення ефективності бізнесової діяльності підприємства.

Отже, процеси мають циклічний порядок (сукупність певного набору дій, що повторюються у часі) та відображаються у вигляді спіралі. Це символізує позитивний розвиток ІКТ-інфраструктури підприємства, в результаті чого кожен процес охоплює все ширші області середовища, в якому він функціонує в динаміці: нові сфери застосування ІКТ, нові програмні та інформаційні рішення.

Список використаних джерел:

1. Волот О.І. Моделювання інформаційного забезпечення процесу управління промисловими підприємствами з використанням сучасних інформаційних технологій // Вісник Чернігівського державного технологічного університету.: зб.– Чернігів: ЧДТУ, 2013. – № 2(66). - С.125-129.
2. Richard Moore, Ph.D. and Lisa Scheinkopf, "Theory of Constraints and Lean Manufacturing: Friends or Foes?", Chesapeake Consulting, Inc., 1998.
3. Volot, O.I. Information technologies in accounting and management companies: modernization and integration system /, O. I. Volot.T. A. Gogol // Науковий вісник Полісся. – 2017. - № 2 (10), ч. 1. – С. 66-69.

УДК 338.242.2

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ КРУГООБІГУ ТА ФІНАНСУВАННЯ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

І. М. Гринюк

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: ira.hryniuk@gmail.com*

Говорячи про фінансування активів в процесі господарської діяльності слід зазначити, що включені до певної групи зобов'язань чи капітал підприємства можуть виступати джерелом фінансування як необоротних, так і оборотних активів. Наприклад, придбані у звітному періоді на умовах післяоплати (за рахунок власних грошових коштів) основні засоби відобразатимуться у складі необоротних активів, в той час як фактичне джерело їх фінансування (кредиторська заборгованість) буде відобразатись в короткотермінових зобов'язаннях підприємства. Якщо підприємство веде прибуткову діяльність, прибуток буде фінансувати оборотний капітал, оскільки грошові кошти, які припадають на амортизаційні відрахування та прибуток залишаються у складі грошових коштів на рахунках у банку.

Опираючись на всезагальну форму руху засобів виробництва, згідно з якою відбувається процес їх відновлення здійснюється безперервно у формі їх кругообігу, проходячи певні стадії та змінюючи свою речову форму на кожному із них

Засновником теорії кругообігу грошового капіталу був Карл Маркс [1, с. 116]. Згідно з цією теорією первісною формою руху оборотних засобів являється грошова. Наступна форма якої набувають оборотні засоби в процесі виробництва – товарна. В процесі виробництва, за участі засобів виробництва та робочої сили, товар набуває більшої вартості. В результаті чого, на останній стадії обороту, товар перетворюється у грошові кошти. К. Маркс відобразив дану залежність наступним чином:

$$Г - \begin{matrix} \swarrow PC \\ T - \dots V \dots - T' - G' \\ \searrow ZB \end{matrix} \quad (1)$$

де, G – грошові кошти; T – товар; PC – робоча сила; ZB – засоби виробництва; V – виробництво; T' – збільшені на додану вартість товари; G' – збільшені на додану вартість грошові кошти.

В свою чергу Ленська С.А. [2] наголошує на первинності виробничої, а не грошової форми.

Аналізуючи процес фінансування оборотного капіталу, процес його кругообігу, за аналогічним принципом, можна зобразити наступним чином:

$$C/\epsilon \begin{pmatrix} CM \\ TE \\ BU \\ ЗП \\ ЗзВ \\ IB \\ ПзВ \end{pmatrix} + P = D = ДЗ \rightarrow GK \begin{pmatrix} CM \\ TE \\ BU \\ ЗП \\ ЗзВ \\ IB \\ ПзВ \\ Пр \end{pmatrix} \rightarrow C/\epsilon' \begin{pmatrix} CM' \\ TE' \\ BU' \\ ЗП' \\ ЗзВ' \\ IB' \\ ПзВ' \end{pmatrix} + P' \quad (2)$$

де, C/ϵ – собівартість виготовленої продукції; CM - сировина і матеріали; TE - технологічна енергія; BU - витрати на утримання і експлуатацію устаткування; $ЗП$ - заробітна плата та відрахування на соціальні заходи виробничих робітників; $ЗзВ$ - загальновиробничі витрати; IB - інші витрати; $ПзВ$ - позавиробничі витрати; P – рентабельність; D – дохід; $ДЗ$ – дебіторська заборгованість; $Пр$ – прибуток; GK – грошові кошти; ' – позначення складової в наступному виробничому циклі.

В процесі ведення господарської діяльності усі понесені витрати (C/ϵ) будуть погашатися грошовими коштами (GK), отриманими від погашення дебіторської заборгованості ($ДЗ$) за реалізовану продукцію підприємства (D). Цими грошовими коштами буде погашено заборгованість за статтями калькуляції наступної партії продукції: зобов'язання за придбані сировину та матеріали, авансові платежі за енергоносії, сплата заробітної плати та податків, пов'язаних із нею, а також інші витрати, пов'язані із виробництвом ($ЗзВ$; IB ; $ПзВ$).

Натомість, величина амортизаційних відрахувань (BU), які включені в собівартість (C/ϵ), повернувшись грошовими коштами (GK) не матимуть конкретного призначення при перетворенні та залишаться на поточному рахунку в банку. Аналогічно залишиться на поточному рахунку в банку і величина прибутку ($Пр$).

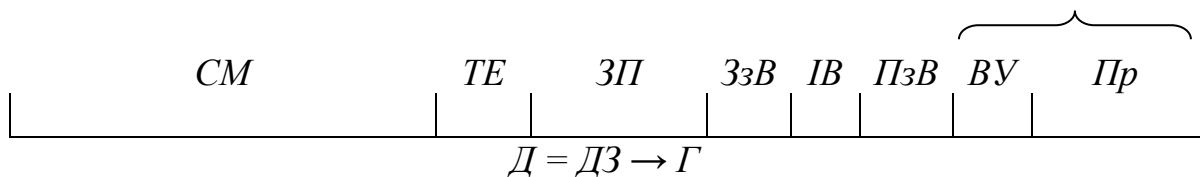


Рис. 2 – Структура виручки від реалізації готової продукції

Джерело: сформовано автором

Таким чином, оборотний капітал фінансуватиметься не лише за рахунок короткотермінових джерел, а й за рахунок частини власного капіталу, тобто накопичених чистого прибутку та накопиченої амортизації.

Список використаних джерел:

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. / под.ред. Ф. Энгельса. – М: Политиздат, 1984. – Т. 2, кн.. 2: Процесс обращения капитала. - 650 с.

2. Ленская С.А. Производственные фонды как экономическая категория / С.А. Ленская. - М.: Экономика, 1982. — 128 с.

УДК 330.322

**ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ БУДІВНИЦТВА ТА РЕКОНСТРУКЦІЇ
ДОЖИМНИХ КОМПРЕСОРНИХ СТАНЦІЙ ПАТ**

«УКРГАЗВИДОБУВАННЯ»

Ю. П. Колбушкін

НАК «Нафтогаз України»

e-mail: kolbushkin@naftogaz.com

Н. М. Андрійшин

ПАТ «Укргазвидобування»

e-mail: nazar.andriishin@ugv.com.ua

Дожимні компресорні станції (далі – ДКС) призначені для компримування та подачі видобутого газу в магістральні газопроводи. Надійність і довговічність компресорних станцій повинна поєднуватися з їх економічністю, екологічністю і безпекою їх експлуатації.

В процесі розробки газових та газоконденсатних родовищ відбувається зниження пластового тиску, що в свою чергу призводить до падіння тиску у всій системі, та в процесі експлуатації настає момент, коли тиск газу на виході установок комплексної підготовки газу (далі – УКПГ) стає недостатнім для подачі природного газу в магістральні газопроводи та споживачам з заданою витратою, і починається період компресорної експлуатації родовища. На даний час в умовах падаючого видобутку газу на більшості газових та газоконденсатних родовищах ПАТ «Укргазвидобування», що знаходяться на завершальній стадії розробки, необхідне поступове зниження вхідних тисків на існуючих ДКС що можливо реалізувати за рахунок вводу в експлуатацію нових газоперекачувальних агрегатів (далі – ГПА) – для забезпечення подачі газу в магістральні газопроводи та модернізації існуючого морально та фізично застарілого газоперекачувального обладнання для забезпечення стабілізації і збільшення видобутку газу. У більшості випадків наявних потужностей встановленого обладнання на ДКС для цього вже не вистачає, і тому необхідно введення додаткових потужностей для підтримання працездатності й підвищення надійності роботи наявних ДКС.

Будівництво нових та розширення існуючих ДКС необхідна для забезпечення стабілізації видобутку газу в умовах падіння пластових тисків та забезпечення резерву компресорних установок. Стабілізація, збільшення видобутку природного газу та забезпечення резерву на існуючих ДКС має стратегічне значення для виконання плану з видобутку природного газу ПАТ «Укргазвидобування».

Для вирішення цього завдання необхідно встановлювати компресорні установки нового покоління економічні, надійні та з високим коефіцієнтом корисної дії.

Планові витрати в грошовому виразі за 2014-2016 рр. та заплановані витрати на 2017р. на придбання компресорних установок ПАТ «Укргазвидобування», наведені на рисунку 1.

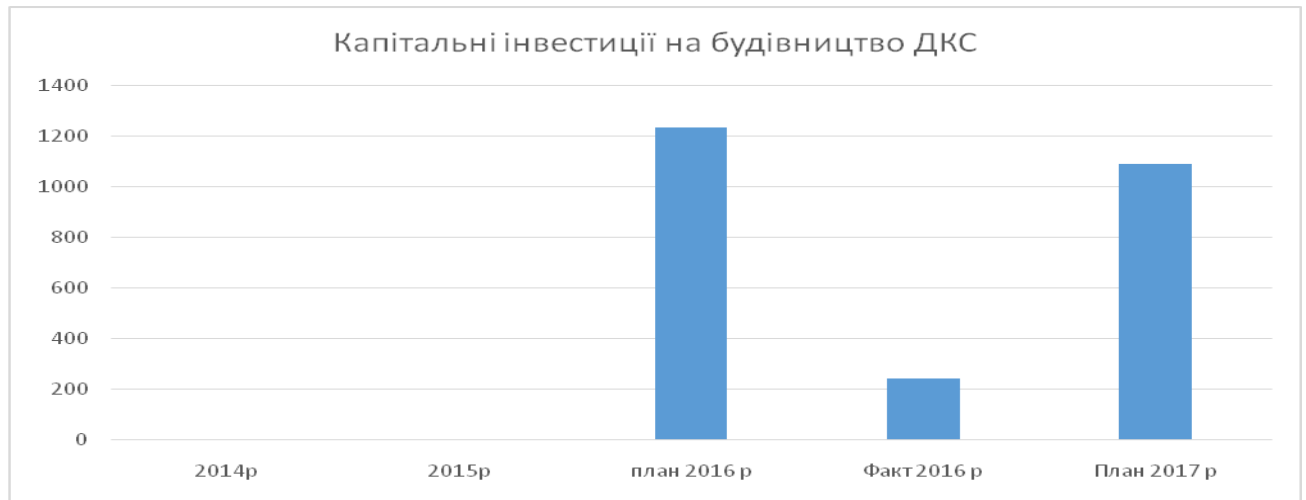


Рис. 1 Капітальні інвестиції на будівництво компресорних установок ПАТ «Укргазвидобування»

В 2016 році було придбано ряд компресорних установок ДКС перелік яких та місця їх встановлення наведено в Таблиці 1.

Таблиця 1

Перелік та місця встановлення компресорних установок ДКС

Назва ДКС	Марка компресора	Марка приводу	Потужність кВт	Продуктивність тис.м ³ /добу
ДКС Рубанівка	GrassoEP-E18T-28	CAT G3304 (Caterpillar)	71	15
ДКС Хідновичі	JGJ/2-1	CATG3408 (Caterpillar)	317	150
	JGJ/4-2	CAT G3512 (Caterpillar)	749	150
ДКС Держів	JGJ/4-2	CAT G3512 (Caterpillar)	749	250
ДКС Любешів	JGJ/2-2	CAT G3408 (Caterpillar)	317	120
ДКС Ульянівка	Ariel JGC/4-1	CAT G3608 (Caterpillar)	1864	800

З метою збільшення видобутку газу в 2017 році заплановано будівництво нових та розширення існуючих ДКС в кількості 7 штук, на яких необхідно встановити 9 сучасних компресорних установок:

Яблунівська ДКС (нульова ступінь з двома КУ) - для підвищення вхідного тиску на існуючій ДКС (у зв'язку зі зниженням робочих тисків на свердловинах).

ДКС-Комарно (одна додаткова КУ на другій ступені) – для забезпечення подачі всього видобутого газу в магістральний газопровід.

ДКС-Пасічна – нова компресорна станція (три КУ) - для компримування газу Битків-Бабчинського родовища та подачі в магістральний газопровід.

ДКС-Летня (одна додаткова КУ) – для забезпечення компримування всього видобутого газу та забезпечення резерву.

Скворцівська ДКС (одна КУ) – для компримування та подачі газу в газопровід у зв'язку зі зниженням робочих тисків на свердловинах.

ДКС-Вишня (одна КУ) будівництво під ключ – для компримування та подачі газу в газопровід у зв'язку зі зниженням робочих тисків на свердловинах.

Така інвестиційна стратегія дасть змогу наблизитись до реалізації Програми «20/20» та виконання планових показників з видобутку газу.

Світовий ринок виробників компресорних установок є високоспеціалізованим, тому нові учасники з'являються в основному шляхом корпоративних перетворень.

Продаж компресорних установок здійснюється переважно двома шляхами: безпосередньо виробниками або представниками (дилерами) виробників, які у змозі надавати додаткові послуги кінцевому споживачеві. Така ситуація влаштовує ПАТ «Укргазвидобування», оскільки дає можливість отримати продукцію відповідно до загальноприйнятих в Товаристві вимог щодо здійснення закупок.

Основні виробники компресорних установок розташовані в США, Канаді, Європі, Аргентині, які є лідерами на ринку обладнання та послуг для нафтогазової галузі з високим рівнем ефективності та надійності. Це обумовлено як більш високим технічним рівнем розвитку цих країн, так і (в разі США) наявністю великого власного ринку збуту компресорного обладнання.

Компресорні установки виробництва України не мають великого попиту у зв'язку з не найвищою надійністю та відсутністю модернізації.

В даний час на ринку компресорних установок існує наступний ряд провідних підприємств – вітчизняних та зарубіжних виробників та їх представників таких як: «GeneralElectric»; «SolarTurbines»; «ArielCorporation»; «Siemens»; «Dresser-Rand S.A.S»; «S.C.EUROGASSYSTEMS.R.L.»; ПАТ "Сумське НВО»; АТ "НВАТ «ВНДІкомпресормаш» та інші.

Економічне обґрунтування стратегії визначає витрати та очікувані доходи від її реалізації та включає:

– фактори зростання прибутку – закупівля компресорних установок забезпечить додаткові обсяги видобутку природного газу і вилучення вуглеводнів;

– підвищення надійності продукції – розширення кола учасників, сприяє збільшенню конкуренції і як наслідок підвищення якості та надійності продукції;

– чинники зниження витрат (зменшення ціни, зниження витрат за іншими напрямками) – залучення якомога більшого кола учасників (зменшення або відміна квот, залучення до участі у торгах нерезидентів) впливає на зменшення ціни даної продукції;

– напрямки операційної діяльності, де очікується отримання позитивного економічного ефекту – забезпечення стабільної роботи родовищ, що забезпечить збільшення видобутку природного газу, що є основною метою діяльності підприємства.

Отже, будівництво нових та розширення існуючих ДКС забезпечить стабілізацію та збільшення видобутку природного газу, що, в свою чергу, збільшить прибутки Товариства.

УДК 334.02:338.4

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

О. Ю. Кушлик, Л. І. Ріщук

Івано-Франківський Національний технічний університет нафти і газу

e-mail: reg@nung.edu.ua

Електроенергетична галузь зазнала глибоких перетворень через зміну законодавства, розвиток ринкових відносин, модернізацію обладнання, інноваційну діяльність. В умовах подолання цілої низки проблем та створення передумов для вільного вибору постачальника електроенергії споживачами, енергопостачальні підприємства змушені орієнтуватися на потреби споживачів, створювати умови для взаємовигідної довгострокової співпраці. Питання ефективності функціонування енергетичних підприємств, оптимізації їх діяльності та утримання конкурентних переваг на ринку набувають особливої актуальності.

В результаті дослідження взаємозв'язку стратегічних планів у розрізі державного та галузевого управління визначено часткову присутність індикативної форми планування, оскільки стратегічний план розвитку держави декларує стратегічні орієнтири активної державної політики розвитку галузей. Спрямованість процесів визначення цілей і пріоритетів з вищого рівня на нижчий не суперечить самостійності суб'єктів стратегічного планування у визначенні пріоритетів і цілей розвитку підприємств, а є логічним способом забезпечення ефективності стратегічного управління на загальнодержавному та галузевих рівнях використанням сучасних і дієвих технологій управління.

Розвиток енергопостачальних підприємств обумовлений чітко визначеними цілями та пріоритетами, які відповідають умовам середовища функціонування та корелюють з цілями державної енергетичної політики.

Зміст діяльності енергопостачальних підприємств полягає у моніторингу енергетичних процесів; сегментуванні ринків енергетичних послуг; прогнозування попиту на послуги і управління ним; контроль якості енергії і надійності енергопостачання; аналіз та обґрунтування раціональних цін на послуги; пошук нових напрямів комерційної діяльності; підвищення ефективності діяльності компанії. Ризики, які притаманні діяльності енергопостачальних підприємств: ризик непередбачених втрат, ризик зміни кон'юнктури ринку, технологічний ризик, ризик поглинання.

Оскільки енергопостачальне підприємство розглядаємо як диверсифіковане (постачання електроенергії та пов'язані з ліцензованою діяльністю послуги, послуги енергосервісу (технічне обслуговування, проектна документація тощо), виготовлення електрообладнання для продажу, оренда приміщень), результатом стратегічного процесу є плановий документ, що описує стратегічний набір: корпоративну, бізнесові (ділові), функціональні, операційні. Специфіка стратегічного набору обумовлена особливостями основних стейкхолдерів та сформованими з ними взаємовідносинами.

Ефективне стратегічне управління передбачає відповідної концепції, алгоритм якої представлений формуванням логічного ланцюжка її основних компонентів – формування політики в сфері стратегічного управління, розробки стратегії і реалізації стратегії.

Політика забезпечує основу для розробки, аналізу та реалізації стратегії, стратегічних цілей. Базисом формування політики стратегічного управління служить стратегічне мислення, що базується на усвідомленні керівниками й усім персоналом специфіки роботи енергопостачального підприємства, мети розвитку підприємства та способів її досягнення, власної відповідальності, необхідності відповідного управління цим процесом і забезпечення орієнтації всіх видів діяльності на створення та підвищення конкурентоспроможності, фінансового успіху впродовж тривалого періоду.

Розробка стратегії є єдиним способом формального прогнозування рішень перспективного розвитку та ефективної діяльності підприємства в умовах сучасного типу мінливості зовнішнього середовища, постійного зростання інформаційних потоків. Вона дозволяє прогнозувати наслідки рішень, що приймаються, впливаючи на ситуацію шляхом відповідного розподілу ресурсів, встановлення ефективних зв'язків та формування стратегічної поведінки персоналу. Визначальним елементом стратегії розвитку підприємства є формування стійких і тривалих конкурентних переваг.

Формалізованими ознаками стратегії є розроблені і задокументовані місія, візія, стратегічні цілі, стратегічний план, програми, проекти. Стратегічні цілі енергопостачальних підприємств впливають з стратегічних цілей розвитку енергетичної галузі в цілому. При їх визначенні враховують позицію запитів споживачів регіону, і позицію вирішення проблеми забезпечення поступального розвитку галузі. Стратегічний план, програми, проекти енергопостачальних підприємств є складними аналітичними продуктами, які враховують легітимні інтереси багатьох стейкхолдерів.

Ефективність механізму розробки і реалізації стратегії розвитком енергопостачальних підприємств залежить від умінь менеджменту передбачити майбутні загрози та можливості у середовищі функціонування, розробити стратегії з їх урахуванням, а також корегувати складові стратегії при настанні неочікуваних подій.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» : прийнятий 24 жов. 2013 року № 663-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/663-18.2>
2. Боднарчук В. Стан оптового ринку електричної енергії України та перспективи планування стратегічного розвитку енергогенеруючих підприємств / В. Боднарчук // Сіверянський літопис. — 2007. — № 5. — С. 205-214
3. Перерва П. Г. Формування цінності взаємовідносин енергопостачальних підприємств зі споживачами електроенергії / П. Г. Перерва, Т. В. Омеляненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2014. - № 1. - С. 152-160. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2014_1_17

УДК: 334:477.72

УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

А. С. Мохненко, О. М. Федорчук
Херсонський державний університет
e-mail: mohnenkoas@gmail.com

Важливим аспектом визначення пріоритетів розвитку підприємств в межах регіональної концепції державного регулювання є усунення територіальних і галузевих диспропорцій розміщення факторів виробництва, стимулювання ділової активності у важкодоступних районах з надлишком трудових ресурсів та зумовленим цим високим рівнем міграції населення, а також з унікальними особливостями окремих факторів чи ресурсів.

Враховуючи вищезгадане нами пропонується група основних принципів удосконалення системи управління підприємствами в регіоні. До них відносяться принципи: максимальної свободи юридичних і фізичних осіб в проведенні підприємницької діяльності; необмеженості доступу суб'єктів бізнесу до засобів державної підтримки підприємництва; достатнього втручання державних органів управління в діяльність підприємницьких структур; посилення матеріальної відповідальності за незаконну підприємницьку діяльність; забезпечення рівних умов щодо різних форм власності господарювання.

Дотримання вказаних принципів дозволяє зосередитися не тільки на адміністративно-директивних, а й на фінансових методах регулювання діяльності підприємств.

Принциповим тут є створення схеми управління на адаптаційних засадах. У зв'язку з цим пропонується логічна схема адаптаційного управління підприємствами саме з урахуванням інтересів суб'єктів господарювання (рис. 1).



Рис. 1. Схема управління процесом адаптації економічних інтересів суб'єктів господарювання

Ця схема розкриває складну організаційно-економічну систему взаємопов'язаних економічних, правових, організаційних і соціальних чинників діючих у динамічному режимі. У блоці "механізм управління", у якості пріоритетної ланки визначено Центр підтримки розвитку підприємництва.

Спираючись на принципову схему, що надано на рис. 1, стає зрозумілим напрямки покращення, з урахуванням регіональних потреб, усіх форм регулювання розвитком підприємництва. Альтернативні конфігурації розвитку господарського комплексу регіону поділяються між державними і приватними інтересами суб'єктів господарювання. Та чи інша альтернативна управлінська конфігурація закріплюється у правовій, фінансовій, організаційній, матеріально-технічній та інформаційній сферах. Тільки після цього уточнення з'являється можливість визначення адекватних ситуації механізмів реалізації загальної політики щодо розвитку підприємництва на регіональному рівні. В такому разі реалізується принцип достатнього втручання держави в систему

управління бізнесом в регіоні. Він торкається наступного ряду позицій, що будуються на логічному зв'язку сутностей національних і регіональних економічних інтересів. По-перше, це – сприяння розвитку підприємств в напрямках забезпечення потреб населення регіону в продукції чи послугах. По-друге, це – розвиток підприємств в галузях, що передбачають раціональне використання місцевих сировинних ресурсів. По-третє, це – стимулювання розвитку підприємницької діяльності в галузях, що дозволяють досягти найвищої ефективності виробництва. По-четверте, це – організація послуг не фінансового характеру, особливо щодо надання консультацій і методичної допомоги при виборі перспективніших напрямів підприємницької діяльності.

Виходячи із вищезгаданого форма державно-регіонального управління підприємствами у регіоні передбачає такі заходи як: надання цільової допомоги у формуванні стартового капіталу; пільгове кредитування підприємницьких структур, що діють у пріоритетних з точки зору розвитку регіону напрямках; конкурсний відбір суб'єктів підприємництва, яким буде надаватися можливість виконання державних замовлень; страхування кредитів, гарантування їх повернення комерційним банкам; формування регіональної інфраструктури бізнесу та створення фонду його підтримки.

Запропоновані принципи та схеми удосконалення системи управління підприємствами сприяють активізації загального економічного середовища регіону в разі їх оперативного впровадження.

УДК 65.014

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ КОМПАНІЇ УКРАЇНИ

О. В. Овецька, В. В. Жарська

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: reg@nung.edu.ua

Сучасна організація спроможна досягнути успіху та забезпечити сталість розвитку лише за умов певної динаміки перетворень, перманентність якої стає сферою управління організаційними змінами.

Слід зауважити, що зміни, перетворення в організації можуть відбуватися як на рівні організації в цілому, підрозділу чи окремого індивіда, так і стосуватися різноманітних підсистем, елементів організації (її матеріальної основи, організаційної структури, технології діяльності, системи управління, організації та умов оплати праці, культури, стилю, методів керівництва, моделі винагороди, стимулювання, соціальних гарантій) [1].

На думку авторів [2, с. 478], зміни – це перетворення, викликані нестабільністю загальних характеристик історичної еволюції умов діяльності організації, зокрема факторів виробничих і товарних ринків, географічних факторів, внутріфірмових умов, зовнішніх суспільно-політичних умов тощо.

Ступінь змін характеризується звичністю подій, темпами змін і передбачуваністю майбутнього.

Дефініція «змін» також характеризує внутрішні зміни, що виникають у результаті необхідності підприємства адаптуватись до умов зовнішнього середовища конкретної галузі. Зогляду на важливість залучення керівного апарата, зміни перетворюються на програму трансформації чи реорганізації, ініційовані керівництвом [3].

Важливим є розуміння управління змінами як «комплексного підходу до управління новим станом підприємства на основі використання сучасних методів, моделей та технологій менеджменту, а також впровадження змін на індивідуальному рівні (пов'язаному з людьми), на організаційному рівні (зміни, що стосуються організації) та на рівні бізнес-процесів та систем [4]».

Сьогодні відбуваються радикальні зміни в енергетичній галузі України у зв'язку з виконанням вимог ЄС та набуттям чинності Закону України «Про засади функціонування ринку електричної енергії» [5]. Поетапний перехід протягом останніх років від моделі «єдиного покупця» до моделі повномасштабного конкурентного ринку електроенергії, який складається з ринку двосторонніх контрактів, балансуючого ринку для забезпечення попиту і пропозиції на позаконтрактні обсяги електроенергії та ринку додаткових послуг, потребує запровадження термінових заходів, спрямованих на стабілізацію енергоринку.

ПАТ «Прикарпаттяобленерго», як один із суб'єктів оптового ринку електроенергії, був змушений долучитися до широкомасштабної програми необхідних реформ. Тому актуальним залишається питання здатності компанії впровадити всі зміни швидко та ефективно.

Слід зазначити, що, останні роки ПАТ «Прикарпаттяобленерго» у своїй діяльності керується принципами свідомого управління змінами за допомогою стратегічного планування, яке є найважливішим елементом системи управління компанією, визначає головні цілі та основні шляхи їх досягнення, спрямовує та координує діяльність структурних підрозділів на виконання пріоритетних завдань [6].

Збалансована система показників (Balanced Score-card - BSC), основна мета якої полягає в необхідності збалансованого розвитку організації у чотирьох напрямках - «Фінанси», «Персонал», «Клієнти», «Основні бізнес-процеси», дозволяє сформулювати стратегію розвитку компанії та трансформувати її місію в площину конкретних стратегічних завдань та показників. Система являє собою достатньо ефективний засіб стратегічного планування та управління, так як дозволяє в ході формування стратегії узгодити перелік найважливіших проектів, які будуть впроваджуватись в компанії в найближчі роки (сьогодні вже можна стверджувати про успішне впровадження більшості передбачених стратегічним планом ініціатив та проектів [7]).

Проте ефективний процес управління змінами не може бути сукупністю фрагментарних дій, оскільки він повинен бути сформованим у комплекс дій,

який є частиною загальної системи менеджменту компанії та її стратегічних завдань в контексті зміцнення енергетичної безпеки України.

Таким чином, управління змінами у діяльності досліджуваного підприємства, на нашу думку, перш за все, повинне бути спрямоване на:

- формування сучасної концепції управління організаційними змінами;
- вдосконалення та ефективне використання методів та механізмів організаційних змін на системно-ситуаційних засадах;
- визначення пріоритетних змін у діяльності ПАТ «Прикарпаттяобленерго» з урахуванням не лише Стратегії розвитку компанії, але й індикаторів, які забезпечили можливість оцінювання складових економічної безпеки досліджуваного підприємства за функціональними ознаками [8];
- формування дієвої програми управління ризиками, яка дозволить зменшити негативні наслідки впливу конкретних змін, що призведе до підвищення ефективності діяльності компанії (комплексної системи управління ризиками, органічно вмонтованої до прийнятої в компанії моделі управління змінами [9]) тощо.

Отже, управління змінами слід розглядати як процес безперервного коригування напрямів діяльності підприємства, оновлення його структури і пошуку нових можливостей [10]. Управління змінами робить можливим для організації модифікувати будь-яку її складову, щоб таким чином ефективно функціонувати у постійно мінливому середовищі.

Список використаних джерел:

1. Марченко, О. М. Теорія організації [Текст] : навч. посіб. / О. М. Марченко, Л. М. Томаневич ; Львів. держ. ун-т внутр. справ.- Львів : ЛьвДУВС, 2015.- 359 с.
2. Беседін М. О. Основи менеджменту: оцінно-ситуаційний підхід (модульний варіант): підруч. / М. О. Беседін, В. М. Нагаєв. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 478 с.
3. Стеців С. Р. Суть та етапи управління змінами на підприємстві / С. Р. Стеців // Мернеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / – Львів : Видавництво Львівської політехніки, Вісник – 2011, – № 714. – С. 155-161.
4. Дмитрієв І. А. Визначення поняття управління змінами, як основної складової діяльності сучасного підприємства / І. А. Дмитрієв, Н. М. Курилова // Проблеми і перспективи розвитку підприємства : Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожного університету. – 2015. – № 1. – С. 53-61.
5. Закон України «Про засади функціонування ринку електричної енергії» від 24 жовтня 2013 року № 663-VII // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 22, ст. 781. - [Режим доступу]: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/663-18/print1491234521113983>.
6. Офіційний сайт ПАТ “Прикарпаттяобленерго”: <http://www.oe.if.ua>.

7. Путівник по ПАТ (“Прикарпаттяобленерго”) “Компас”. — Івано-Франківськ, 2012. — с.38. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.oe.if.ua/Kompas.pdf>.

8. Овецька О.В. Аналіз економічної безпеки підприємства як складової енергетичної безпеки України: [Текст] / О.В.Овецька, В.В. Жарська // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Економіка та управління в нафтогазовому комплексі України: актуальні проблеми, реалії та перспективи" : 21-23 вересня 2016 р.. – Ів-Франківськ: ІФНТУНГ. – С. 38-40.

9. Овецька О.В. Вдосконалення управління ризиками як передумови ефективного управління змінами підприємств енергетичної галузі: [Текст] / О.В.Овецька, С.В. Савчук // Матеріали III науково-практичної конференції «Економіка та менеджмент у кризовий період» : – (08 квітня 2017 р.)/ – Краматорськ: Наукова ініціатива «Універсум» – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД». – С.126-129.

10. Гринько Т.В. Економічна сутність та етапи управління змінами на підприємстві/ Т.В. Гринько, Т.З. Гвініашвілі // Управління розвитком підприємства в інтеграційних умовах: кол. монографія / за заг. ред. Т.В. Гринько. – Дніпропетровськ: Біла К.О., 2014. – С. 142 – 154.

УДК 339.94:316.422

ІННОВАЦІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Т. М. Паневник

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: econpid@nung.edu.ua*

В сучасних умовах конкурентоспроможна діяльність неможлива без оновлення виробництва, яке базується на розвитку інноваційних процесів. Інноваційність стає головним чинником ефективного функціонування, перспектив успішного розвитку та загалом є відображенням прогресивного бачення розвитку соціально-економічних відносин. На сьогодні для суб'єктів господарювання все більшої необхідності набуває не просто використання досягнення НТП, а і входження в число суб'єктів реалізації інноваційних процесів, тобто активна участь в інноваційній діяльності. Подальша активізація інноваційної діяльності супроводжується посиленням інтеграційних процесів з одночасним акцентуванням на глобальних рівнях здійснення господарської діяльності, яка реалізується транснаціональними корпораціями (ТНК). Саме ТНК як головні інвестори, є рушійними силами інноваційних проривів, що здійснюють суттєвий вплив на науково-технічний прогрес і соціально-економічний розвиток світової та національних економік. Адже, генеруючи інноваційні процеси, ТНК поширюють їх на і території приймаючих країн, де розташовані їх дочірні підприємства та філії.

Провідними світовими лідерами за обсягами у НДДКР є ТНК США, питома вага яких становить 38,2%. Друге місце займають ТНК ЄС, їх доля у світовому масштабі становить 28,1%. Доля ТНК Японії та Китаю відповідно становить 14,3% та 12%.

Потужна конкурентна боротьба, що має глобальний характер в інноваційній діяльності ТНК, потребує постійного нарощування обсягів та темпів науково-дослідних робіт та удосконалення інноваційних можливостей компаній. Основою їх реалізації є власні науково-дослідні підрозділи корпорацій, які традиційно були розташовані в країнах базування, або співпраця з сторонніми дослідницькими центрами. Внутрішньофірмова наука, інтегрована у реальний сектор економіки, грає найактивнішу роль в інноваційному розвитку індустріально розвинутих країн-лідерів.

Експансія на територію інших держав дозволяє розширювати ринки збуту, використовувати більш дешеві ресурси, знижувати та диверсифікувати ризики.

Основними факторами, що визначають інноваційні стратегії ТНК є: а) глобальна поведінка споживача – пошук товару кращої якості за більш низькими цінами; б) технологічні зміни як найважливіший інструмент входження на нові глобальні ринки; в) існування державної політики, спрямованої на подолання національних бар'єрів, яка сприяє проникненню гіперконкуруючих глобальних ТНК на внутрішній ринок [1].

Загалом, будь-який варіант реалізації інноваційних стратегій, а також комбінування внутрішніх та зовнішніх ресурсів, факторів для реалізації інноваційної діяльності, супроводжується суттєвими витратами на їх фінансування і одночасно передбачає одержання надприбутків. Наприклад, щорічні витрати на ці цілі «General Electric», «Ford», «IBM» становлять 2-3 млрд. дол., що перевищує науково-дослідні бюджети багатьох країн. Так, в США практично весь обсяг витрат на НДДКР приватного бізнесу приходить на 700 найбільш крупних компаній, при цьому близько 40% цих засобів приходить на долю всього лише 15 найбільших корпорацій. Навіть по консервативним оцінкам, на долю ТНК приходить майже половина глобальних витрат на НДДКР в не менше двох третин комерційних витрат на дослідження [2].

У 2015 році, відповідно до «EU Industrial R&D Investment Scoreboard» 100 провідних компаній інвестували на НДДКР 323,4 млрд. €, що складає 53,3% від загального обсягу інвестицій НДДКР і 28,5% від загального обсягу чистих продажів.

ТНК США, Японії, Німеччини, Франції та Великобританії здійснюють 82,1% фінансування інновацій. В галузевому розподілі 69,5% інвестицій в інновації ТНК здійснюється в ІТ-сфері (комп'ютерному та програмному забезпеченні), фармацевтиці, автомобілебудуванні, електроніці [3].

Великі українські корпорації поки що знаходяться на початковій стадії розвитку транснаціоналізаційних процесів. В Україні рівень інноваційної активності підприємств не перевищує 20%, тоді як в Німеччини – 66,9% до Румунії – 20,7%, Ізраїлю (75,2%), ЮАР (73,9%). Питома вага інноваційних

товарів, послуг в загальному обсязі відвантажених товарів виконаних робіт, послуг становить – 3,3%. Питома вага експорту в загальному обсязі відвантажених інноваційних товарів, виконаних робіт, послуг – 44,7%.

Основними перешкодами для активізації інноваційної діяльності в Україні окрім зовнішніх, соціально-економічних та суспільно-політичних чинників є: низький рівень інтеграційної активності, ділової культури фірм і якості менеджменту, проблеми бюрократичного характеру, джерел фінансування, розбіжність інтересів і оцінок перспектив розвитку. Орієнтація України на експортно-сировину та екстенсивну модель функціонування, що супроводжується низькою вартістю робочої сили, визначає безперспективність розвитку та становить загрозу національній безпеці країни. Вітчизняні компанії концентруються на внутрішньому ринку, намагаючись його монополізувати, уникають необхідності використовувати інноваційний напрям розвитку, що зумовлює повільний темп освоєння міжнародних ринків.

Внаслідок цього частка України у світовому обсязі торгівлі високотехнологічною наукомісткою продукцією залишається дуже незначною – лише 0,1%, що на порядок менше, ніж у Польщі, і на 2 порядки – ніж у Німеччині. Це визначає низьку конкурентоспроможність економіки, нееквівалентний обмін та значне відставання країни в соціально-економічному розвитку [4].

Рівноправна участь України у світових економічних процесах можлива лише у випадку функціонування потужних вітчизняних компаній, які зможуть ефективно конкурувати на міжнародних ринках, підвищуючи рівень інноваційності на основі реалізації високого рівня освіченості та невикористаного креативного потенціалу, що дозволить зупинити трудову міграцію високоосвічених верств населення. Глобальні перспективи, які все активніше відкриваються перед українським суспільством, вимагають осучаснення суспільного виробництва на основі створення та розвитку українських транснаціональних корпорацій з потужними інноваційно-інвестиційними центрами.

Список використаних джерел:

1. Вергун В.А., Ступницький О.І. Сучасні інноваційні стратегії ТНК і синергетичний ефект «технологізації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/.../2310/2030.
2. Свиридова А.Н., Черноусова М.А. Инновационная деятельность транснациональных корпораций [Електронний ресурс]. – Режим доступу: jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/download/1472/1501.
3. The EU Industrial R&D Investment Scoreboard 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard.html>.
4. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.

УДК: 631.115.8:334.73

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОЇ КООПЕРАЦІЇ

І. П. Пантюк, К. І. Пантюк

Херсонський державний аграрний університет

e-mail: w7516@i.ua

Одним з головних напрямків формування нової інституційної структури аграрного сектору має стати розвиток сільськогосподарської кооперації як найбільш раціональної системи організаційно-економічних відносин в сферах виробництва сільськогосподарської продукції, переробки, фінансово-кредитного обслуговування, реалізації продукції; як найбільш прийнятний шлях формування земельних і виробничих відносин і організованого ринку. Коопераційні процеси, внаслідок взаємодії природно-кліматичних, економічних та соціальних факторів, проявляються специфічно і пояснюється перш за все тим, що, будучи формою вертикальних взаємозв'язків, агропромислова кооперація з'єднує різні за своїм характером сфери суспільного виробництва: сільське господарство і промисловість, соціальну і виробничу інфраструктури.

Згідно з історичним досвідом виникнення та діяльності кооперативів, вони у своєму розвитку проходять три основні стадії. Спочатку відбувається розроблення та поширення кооперативної ідеї серед широких верств населення ззовні – зароджується кооперативний рух. Далі, на другій стадії, до процесу втручається держава, яка шляхом адміністративного впливу та правових норм намагається його врегулювати. На третій стадії кооперативний рух набуває масового характеру, йому притаманні самостійність, здатність впливати на урядову політику [1]. Розвиток національного кооперативного руху в аграрній сфері свідчить, з одного боку, про чималий досвід та формування достатнього економічного й соціального базису для його подальшого нарощування. З іншого – ці процеси носять безсистемний, стрибкоподібний характер. Динаміка означених процесів лишається вкрай нерівномірною в територіальному, функціональному та галузевому розрізі. Наразі в аграрному секторі наявні ознаки дуальної організаційної структури: з одного боку аграрна еліта і власники капіталу неаграрного походження з їх стремлінням до максимізації прибутку від аграрного бізнесу, з іншого – індивідуальні та дрібнотоварні господарства з їх потребами продовольчого самозабезпечення і виживання села [3].

Розвиток інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі є загальною світовою закономірністю. Досвід розвинених країн показує, що в даний час найбільшою стійкістю характеризуються великі агропромислові об'єднання, що включають різні форми виробничої та торгової кооперації (агрофірми, агрокорпорації, агрохолдинги, агроконцерни і т.д.).

На сучасному етапі розвитку інтеграційних процесів в АПК найбільшого поширення набули вертикальні зв'язки сільгоспвиробників з промисловими підприємствами. Вертикально-інтегровані компанії в АПК утворюються на основі наступних принципів [4]:

- технологічний взаємозв'язок суб'єктів інтеграції, що забезпечує зростання обсягів і підвищення конкурентоспроможності продукції;
- необхідна фінансова та матеріальна підтримка в організації та діяльності спільного виробництва;
- наявність керуючої компанії (інтегратора), що володіє досвідом організації бізнесу та управління інвестиційними ресурсами, можливістю залучення великих кредитів;
- активна участь у виробничо-господарській діяльності всіх структурних підрозділів інтегрованих формувань під єдиним управлінням;
- створення економічних умов, що забезпечують всім учасникам інтегрованої структури рівні можливості в досягненні високих результатів виробничо-господарської діяльності.

Разом з тим, залучення сільгоспвиробників в вертикально-інтегровану структуру може відбуватися двома способами. Перший спосіб - агропромислової інтеграція здійснюється у формі концерну, тобто структури з єдиною власністю і централізованим управлінням. В даному випадку в рамках одного підприємства можуть бути об'єднані кілька стадій виробничо-технологічного циклу (наприклад, утримання, обслуговування молочного стада і виробництво молочної продукції), або об'єднана група підприємств, що мають спільну виробничо-збутовий ланцюжок. Наприклад, вирощування поголів'я худоби здійснюється в різних фермерських господарствах, а обробка продукції і виробництво м'ясної продукції здійснюється на м'ясопереробному комбінаті, виступаючим в ролі ведучого інтегратора. Другий спосіб - за допомогою організації спільного збуту готової продукції через мережі спеціалізованих і універсальних торгових точок. В даному випадку підприємство-інтегратор може керувати обсягами виробництва і здійснювати контроль виробничо-збутової діяльності первинного сільгоспвиробника (фермера).

Тож на нашу думку, розвиток агропромислової кооперації є вкрай актуальним й вимагає всебічного вивчення з урахуванням специфіки кооперативних відносин в аграрній сфері.

Список використаних джерел:

1. Коверзнев В. О. Розвиток виробничої кооперації в Україні: історико-правовий аспект [Електронний ресурс] / В. О. Коверзнев // Право та управління. Електронне наукове фахове видання. – 2011. – № 3. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>
2. Бородина Е. Какая модель агросектора нужна Украине? [Електронний ресурс] / Е. Бородина, И. Прокопа // Зеркало недели. Украина. – 2012. – № 18. – Режим доступу : <http://gazeta.zn.ua>.
3. Оксанич Н.И., Черкашина А.С. Малый бизнес в АПК: тенденции и проблемы развития. - М.: ВНИЭТУСХ, 2008 г. - 132 с
4. Малік М. Й. Формування та розвиток кооперативних відносин в аграрній сфері економіки України / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 76–82.

УДК 658.6

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА
СУЧАСНИМ ІНСТРУМЕНТАРИЄМ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ:
КОНЦЕПЦІЯ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

Н. І. Пилипів

*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя
Стефаника»*

e-mail: prylypiv@gmail.com

І. Д. П'ятничук

Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького

e-mail: irupary@gmail.com

Ю. В. Максимів

*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя
Стефаника»*

e-mail: j.maksumiv@gmail.com

Сучасне бізнес-середовище характеризується високим ступенем мінливості (динамічності) й невизначеності, загостренням конкуренції та глобалізацією процесів, що зумовлює пошук нових модифікованих концептуальних підходів до стратегічного управління підприємством з метою забезпечення сталого його розвитку.

Сталий розвиток необхідно розуміти як систему поглядів щодо важливості забезпечення рівноваги між задоволенням потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі.

Сам термін «сталий розвиток» («sustainable development») отримав широке поширення з 1987 року, коли була опублікована доповідь Всесвітньої комісії ООН щодо довкілля і розвитку «Наше спільне майбутнє», відома як доповідь Р. Х. Брундтланда. У ній стійкий розвиток визначався як розвиток, при якому нинішні покоління задовольняють свої потреби, не позбавляючи майбутні покоління можливості задовольняти власні потреби [1, с. 32].

Таким чином, сталий розвиток створює основу для економічного розвитку як окремих підприємств, так держави у цілому, вирішення екологічних та соціальних проблем, що у свою чергу сприятиме підвищенню конкурентоспроможності, дасть змогу зміцнити позиції на регіональних та міжнародних ринках. Тому з метою забезпечення сталого розвитку в умовах нестабільного конкурентного бізнес-середовища необхідним є розробка та успішне впровадження такої концепції, яка сприятиме активізації інноваційної діяльності та екологізації виробництва як стратегічного пріоритету розвитку економіки окремих підприємств і країни у цілому.

Вважаємо, що бізнес-адміністрування в умовах трансформації економіки набуває особливого значення на всіх етапах життєвого циклу суб'єкта господарювання і націлене на досягнення бажаного результату шляхом виокремлення, розвитку та використання конкурентних переваг, які зміцнять позиції підприємства на ринку у довгостроковій перспективі.

Нові глобальні тенденції у вітчизняній економіці зумовлюють пошук нового модифікованого підходу до організації стратегічного управління на підприємстві. Сучасний менеджмент, який знаходиться під впливом інтернаціоналізації і глобалізації, враховує не лише ситуацію на внутрішніх ринках і потреби внутрішніх споживачів і інвесторів, а й інших зовнішніх ринків і залежить від можливостей інвестиційного процесу і рівня складності ресурсного забезпечення. Тому стратегічне управління підприємства повинно відрізнятися універсалізмом і глобальним поглядом на процеси на підприємстві. При цьому необхідно враховувати як управлінське рішення стосовно однієї проблеми вплине на інші сфери діяльності підприємства. Попит на впровадження бізнес-адміністрування в середовище суб'єкта господарювання обґрунтований необхідністю розуміння принципів бізнесу, основних цілей підприємства на підставі правильного визначення пріоритетів в поєднанні з всебічним розвитком особистих навиків учасників управлінської команди у форматі реального бізнес-середовища [2, с. 49].

Підтримуємо позицію науковців М.П. Войнаренко та О.М. Костюк щодо розуміння бізнес-адміністрування: «це діяльність, спрямована на системний підхід до покрокової та узгодженої організації всіх процесів господарської діяльності та аспектів функціонування підприємства з метою ритмічної роботи організації, задоволення потреб споживачів та дотримання високих темпів зростання обсягів реалізації, формування та дотримання позитивного іміджу підприємства, ефективного використання всіх видів ресурсів, взаємодії з громадськими, профспілковими та державними установами, забезпечення мотивації удосконалення професіоналізму та умов для кар'єрного зростання працівників в процесі досягнення цілей діяльності організації та зростання вартості компанії» [2, с. 50].

Таким чином, дотримання системності, покроковості та узгодженості у вирішенні складних питань є запорукою успішного стратегічного управління, яке досягається прийомами бізнес-адміністрування.

У результаті проведеного дослідження, нами виокремлено концепцію бізнес-адміністрування та сформовано авторський підхід до її розуміння: «Концепція бізнес-адміністрування – це сукупність управлінських знань, прийомів та бізнес-технологій направлених (націлених) на забезпечення сталого розвитку підприємства за допомогою інструментарію стратегічного управління, який сприятиме своєчасному реагуванню на виклики мінливого бізнес-середовища». Виокремлене авторське розуміння концепції бізнес-адміністрування сприятиме дотриманню системності управлінських підходів, інтеграції сформованого масиву знань та взаємоузгодженості застосування управлінського інструментарію.

Вирішення глобальних проблем не можливе без узгодження дій та стратегій розвитку на всіх рівнях – від рівня світової спільноти в цілому і рівня окремих країн до рівня промисловості та конкретних підприємств. Результатом системного вирішення економічних, екологічних та соціальних проблем на всіх рівнях буде забезпечення сталого розвитку. Тому з урахуванням вище

наведеного вважаємо, що реалізація сталого розвитку повинна відбуватися на таких рівнях: глобальному, національному, регіональному, галузевому та на рівні суб'єктів господарювання. Це сприятиме формуванню комплексного системного підходу до розв'язання проблем.

З урахуванням вищенаведеного, слід констатувати, що формування сталого розвитку підприємства повинне проявлятися у трьох сферах: економічній, екологічній та соціальній, які взаємопов'язані між собою. Так, економічна складова сталого розвитку може проявлятися через скорочення витрат, збільшення розміру прибутку, збільшення рівня конкурентоспроможності підприємства та ін.; екологічна складова – із скорочення кількості використаних ресурсів і відходів та ін.; соціальна складова – із покращення якості створеного продукту, умов якості життя населення та ін. Тобто формування сталого розвитку проявляється у трьох площинах (економічній, екологічній та соціальній сферах) і у розрізі кількох рівнів (локальному (на рівні окремого підприємства), регіональному, галузевому та національному).

У контексті отриманих результатів можна стверджувати, що розвиток кожної сфери сталого розвитку на рівні окремого підприємства уможлиблюється через застосування сучасного інструментарію стратегічного управління, який відповідатиме за інформаційні запити керівництва у межах виокремлених завдань. Так, якщо керівництво підприємства зорієнтоване на навколишнє середовище (зберегти навколишнє природне середовище, оптимізувати процес використання ресурсів, зменшити кількість відходів), то у цьому випадку доцільно скористатися еколого-орієнтованим управлінням; якщо керівництво орієнтоване на соціальну сферу (сприяти задоволенню потреб населення, виготовити якісну продукцію), то доцільно обрати систему управління якістю; а якщо орієнтоване на економічну сферу (збільшити розмір прибутку, збільшити вартість підприємства, збільшити вартість акцій підприємства), то доцільно обрати систему вартісно-орієнтованого управління.

Слід відмітити, що забезпечення сталого економічного розвитку підприємства необхідно здійснювати із урахуванням інших сфер сталого розвитку, які є взаємопов'язані, що забезпечить комплексний системний підхід у побудові ефективної системи стратегічного управління підприємством.

Встановлено, що з метою забезпечення сталого розвитку підприємства в сучасних умовах бізнес-середовища, інструментарій стратегічного управління можна умовно класифікувати залежно від його застосування на різних етапах стратегічного управління: при аналізі середовища підприємства (swot-аналіз, конкурентний аналіз, функціонально-вартісний аналіз, бенчмаркінг та інші); при визначенні місії і цілей підприємства (мозковий штурм, дерево цілей, бізнес-інжиніринг та ін.); при виборі стратегії (матриці БКГ, McKinsey, метод життєвого циклу товару, портфельний аналіз та ін.); при розробці стратегії (моделі І. Ансоффа, Г. Стейнера, методи SADT, Idef3, DFD, ARIS, сценарне планування); при реалізації стратегії (система збалансованих показників,

структура розбиття робіт та ін.); при оцінці ефективності реалізованої стратегії (внутрішній аудит, стратегічний аудит та ін.) [3, с. 109; 4, 204].

Таким чином, у результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що сучасне мінливе бізнес-середовище зумовило пошук нових підходів до вирішення проблемних ситуацій, які пов'язані із забезпечення сталого розвитку підприємства в умовах невизначеності. Тому виокремлено авторське розуміння концепції бізнес-адміністрування, яке сприятиме дотриманню системності управлінських підходів, інтеграції сформованого масиву знань та взаємоузгодженості застосування інструментарію стратегічного управління з метою забезпечення сталого розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Грицина Л. А. Сталий розвиток України через призму міжнародних індексів / Л. А. Грицина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3. – Т. 3. – С. 32-36.
2. Войнаренко М. П. Сутність та принципи бізнес-адміністрування на підприємствах / М. П. Войнаренко, О. М. Костюк // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 4(9). – С. 49-51.
3. Свірідова С. С. Сучасні інструменти стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами / С. С. Свірідова, С. А. Толстова // Економіка: реалії часу. – 2017. – № 2(30). – С. 109-116.
4. Побережний Р. О. Інструменти стратегічного управління розвитком підприємства в сучасних умовах господарювання / Р. О. Побережний // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2015»: тр. 11-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 7-9 грудня 2015 р. – Харків : НТУ «ХП», 2015. – С. 202-206.

УДК 338.24:65.012

РОЗРОБКА ЕКОНОМЕТРИЧНОЇ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ОПТИМАЛЬНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРА ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ НГК

С. А. Побігун, Н. А. Даляк, Н. В. Калантай

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: pobiguserg@gmail.com

Однією із основних передумов ефективного розвитку підприємства є детальний аналіз співпраці з бізнес-партнерами. В практиці стратегічного управління використовують достатньо велику кількість методів та прийомів, що дозволяють оцінювати впливи таких показників на можливість досягнення стратегічних цілей та завдань фірми. Про важливість такого аналізу стверджують іноземні і вітчизняні науковці.

В багатьох закордонних компаніях існує відпрацьована роками схема збору і аналізу інформації про бізнес-партнерів, і на сучасному етапі проходить адаптація сучасних інформаційних технологій до вимог стратегічного

управління і стратегічної інформації зокрема. До таких методів можна віднести такі як:

- 1) Збалансована система показників;
- 2) Бортове табло;
- 3) Модель вимірювання досягнень;
- 4) Квантове вимірювання досягнень;
- 5) Вимірювання досягнень компанії «Ернст Янг»;
- 6) Ділове вікно управління;
- 7) J.I. Case (ДжАйКейс);
- 8) Концепція внутрішнього ринку «Хьюлет-Паккард».

Особливі риси розвитку підприємств НГК визначають потребу у розробці таких моделей і методів, які б дозволяли моделювати стратегії їх розвитку із врахуванням їх співпраці з бізнес-партнерами.

Завданням побудови стратегії розвитку підприємства є розробка гнучкої і комплексної моделі оцінки бізнес-партнера з оптимальним використанням впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Вплив цих факторів на процес виробничо-комерційної діяльності НГК слід розглядати з точки зору принципів сталого розвитку, як новітнього підходу до стратегічного управління. Таким чином при аналізі інформаційної бази для побудови економетричних моделей слід враховувати можливий вплив усіх складників моделі сталого розвитку, а саме: зовнішні економічні оцінки, внутрішні економічні оцінки, зовнішні соціальні оцінки, внутрішні соціальні оцінки, зовнішні екологічні оцінки, внутрішні екологічні оцінки [1].

Основні етапи розробки моделі оцінки оптимального бізнес-партнера для підприємства НГК представлені на рис.1.

Слід відмітити, що моделюванню передують детальний аналіз діяльності підприємства, як в поточній ситуації, так і можливих сценаріїв розвитку. На даному етапі особливу увагу слід приділити визначенню критеріїв оцінки ефективності діяльності бізнес-партнера.

Абсолютна економічна ефективність розвитку, як правило оцінюється по його вкладу в цільовий функціонал діяльності підприємства, що характеризує його місію. В свою чергу місія підприємства, встановлює лише найбільш загальні задачі і тому є як правило якісною категорією. Степінь досягнення місії слід оцінювати через ієрархію цілей, яка побудована на основі багаторівневої системи з використанням методи дерева цілей. Структуризація і розробка багаторівневої системи цілей являється складною задачею, так як ієрархія залежить від степені формалізованості проблеми і структура цілей може змінюватись [2].

Розроблювана модель оцінки бізнес-партнера для підприємства НГК повинна найбільш точно імітувати його стратегічний розвиток. В результаті моделювання необхідно вибрати оптимальний варіант співпраці шляхом визначення ключових параметрів, враховуючи що зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства задають певні обмеження.



Рис. 1. Основні етапи розробки моделі оцінки стратегічного бізнес-партнера для підприємства НГК

Індекс стратегічної надійності бізнес-партнера відображає комплексний вплив груп чинників, що характеризують або окремі показники діяльності підприємства, або підприємство у цілому, і дозволяє отримати однозначну кількісну оцінку рівня його надійності на певний момент часу. Провівши аналіз матриці інформаційного профайлу підприємства НГК [3], пропонується виділити показники результативності по наступних групах: економічна результативність ($P^{\text{екон}}$), екологічна результативність ($P^{\text{екол}}$), результативність організації праці ($P^{\text{орг.пр.}}$), результативність соціальної діяльності ($P^{\text{соц.відп.}}$), відповідальність за продукцію ($B^{\text{прод.}}$).

Метою моделі є знаходження параметрів, що дозволяють оцінити вплив стану кожної групи показників діяльності підприємства на загальний рівень надійності бізнес-партнера:

$$I^{\text{над.б.п.}} = f(P^{\text{екон}}; P^{\text{екол}}; P^{\text{орг.пр.}}; P^{\text{соц.відп.}}; B^{\text{прод.}})$$

Таким чином, запропонована модель дає можливість відстежити причини виникнення негативних явищ у діяльності об'єкта, запобігти їхній появі, а також обрати найоптимальнішого бізнес-партнера для надання підприємству НГК вектора позитивного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Магнус Я.Р. Эконометрика. Начальный курс: Учебник для студ. вузов, обучающихся по экон. специальностям / Я.Р. Магнус, П.К. Катыхов, А.А. Пересецкий. - М. : Дело, 2004. - 575 с.
2. Багов В.П., Ступанов В.С. и др. Методика оценки эффективности стратегии корпоративной системы по обобщенным характеристикам//Финансы, 2000, N 11.
3. Побігун С.А., Даляк Н.А. Розробка інформаційного профайлу підприємства для залучення оптимального бізнес-партнера // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Економіка та управління в нафтогазовому комплексі України: актуальні проблеми, реалії та перспективи". – м. Івано-Франківськ, 21-23 вересня 2016 р. – С. 191-193.
4. Петренко В.П. До розробки інформаційної моделі сталого розвитку регіональних суспільних систем / В.П.Петренко, М.В.Палійчук, С.А.Побігун, Я.С.Витвицький // Моделювання регіональної економіки. - 2009. - №1(13). - с.80-90.

УДК 330:658.15

**ФУНКЦІОНАЛЬНІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА: ЕТАПИ
ФОРМУВАННЯ**

О. Я. Савко

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і
газу*

e-mail: Oksana_savko19@ukr.net

В. В. Шарко

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

e-mail: vorfahr@ukr.net

Сучасні умови господарювання характеризуються динамічністю та невизначеністю зовнішнього середовища. Вони змушують керівництво компаній не тільки вчасно реагувати на можливі зміни, а й прогнозувати і формувати сценарії розвитку подій. За таких умов більшість вітчизняних підприємств не можуть об'єктивно оцінити свої можливості, формувати та нарощувати стратегічний потенціал. Успішність підприємства полягає не тільки в ефективному управлінні, а й у належному використанні наявних ресурсів (фінансових, трудових, матеріальних, технічних, технологічних) для підсилення його позицій на ринку, забезпечення конкурентоспроможності та збільшення ринкової вартості. Важливе значення у стратегічному розвитку підприємства відіграють функціональні стратегії, які формують за окремими підрозділами чи напрямками діяльності. Вони відображають конкретні шляхи досягнення цілей, а також формують комплекс заходів для реалізації загальної стратегії підприємства.

Функціональні стратегії – це основні напрямки розвитку як зовнішньої позиції підприємства, так і його внутрішніх можливостей [1, с.281].

Виханський О. С. зазначає, що до функціональних стратегій слід відносити: виробничу, маркетингову, фінансову, кадрову стратегії [2, с. 102]. Деякі автори до зазначеного переліку додають також додають інноваційну стратегію, конкурентну [3, с.158], стратегію організаційних змін, соціальну, екологічну стратегію, стратегію управління, антикризову стратегію [4].

Дослідження показують, що формування функціональних стратегій підприємства повинно складатись із чітко розроблених і послідовно визначених етапів. Доцільним видається виділення шести етапів, які найповніше окреслюють розробку таких стратегії (рис.1).

Так, на першому етапі цілі функціональних стратегій мають підпорядковуватися та узгоджуватися із загальною стратегією економічного розвитку і спрямовуватися на збільшення частки ринку, максимізацію прибутку та ринкової вартості підприємства. Система стратегічних цілей підприємства повинна формуватися чітко і коротко, відображаючи кожен з цілей у конкретних показниках.

Другий етап. Довгострокові плани визначають період від 3 до 10 років. Звичними є стратегічні плани на п'ять років, які переглядаються, коли стає відомою яка-небудь важлива нова інформація. Період стратегічного планування залежить від специфіки підприємства, його галузевої належності, рівня невизначеності та динамічності середовища. Підприємства, діяльність яких характеризується високим ступенем мінливості та невизначеності, виробничі цикли яких є відносно нетривалими, або і те, й інше, мають тенденцію до застосування коротших горизонтів планування.

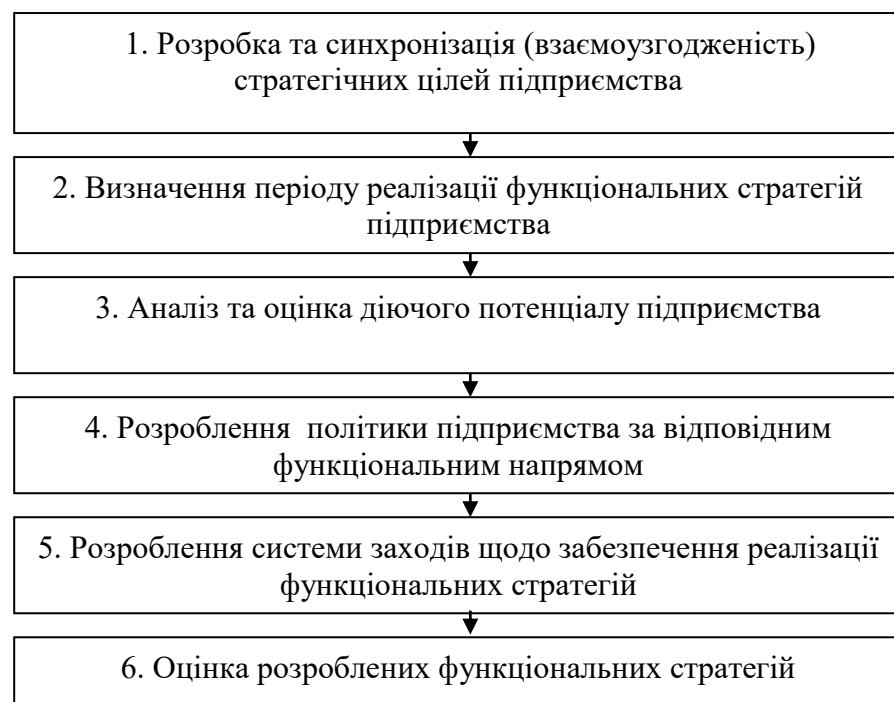


Рис. 1 Етапи формування функціональних стратегії підприємства

На наступному етапі відбувається оцінка наявного потенціалу підприємства. В теорії існує ряд методів щодо оцінки потенціалу підприємств, які мають місце в залежності від цілей суб'єкту господарювання - витратний, результатний, ринковий. Витратний метод оцінки величини стратегічного потенціалу полягає у визначенні вартості всіх сукупних та доступних підприємству видів ресурсів. Так, до прикладу, рівень використання фінансового потенціалу з урахуванням даної концепції визначається відношенням отриманого результату до вартісної оцінки використаних певних видів ресурсів.

При застосуванні результатного методу оцінки величини стратегічного потенціалу доцільно приймати до уваги кількість виготовленої та реалізованої продукції, наявність каналів збуту продукції, фінансові результати діяльності організації тощо.

Оскільки підприємство є відкритою системою, яка взаємодіє із динамічним зовнішнім середовищем, то обов'язково при оцінці величини її наявного потенціалу необхідно враховувати ринковий підхід. При активній адаптації до зміни ринкових сил необхідно впливати на стан зовнішнього середовища (зміна системи контрактів, пошук нових джерел ресурсів). При пасивній адаптації до динамічного зовнішнього середовища необхідно, використовуючи існуючий механізм управління підприємством, ефективно задіяти внутрішні резерви.

Четвертий етап передбачає, що на основі функціональних стратегій визначається відповідна політика підприємства за основними напрямками діяльності чи структурними підрозділами. Підприємство формує свою політику за відповідними функціональними напрямками під впливом трьох груп факторів:

- I група – фактори мікроекономічного характеру;
- II група – фактори макроекономічного характеру;
- III група – специфічні фактори.

До першої групи відносять: споживчий попит на продукцію (товари, послуги), які реалізовує підприємство та товарна пропозиція; рівень цін на товари; конкурентне середовище підприємства; ринкову частку підприємства та його конкурентоспроможність.

До другої групи відносять: податкову політику; оплату праці; регулювання доходів та цін; кредитно-грошову політику; кон'юнктуру ринків ресурсів та капіталів.

До третьої групи відносять: фактори часу, інфляцію, ризики.

На п'ятому етапі у результаті розроблення системи заходів, що забезпечують реалізацію функціональних стратегій, на підприємстві формують «центри відповідальності», визначають права, зобов'язання і заходи відповідальності їх керівників за результати реалізації відповідної функціональної стратегії підприємства.

Заключним етапом розроблення функціональних стратегій підприємства є оцінка їх ефективності. Така оцінка може бути заснована на прогнозованих розрахунках різних показників за відповідними функціональними напрямками.

Таким чином, формування функціональних стратегій доцільно проводити згідно запропонованих етапів, що дають краще розуміння на які ключові моменти необхідно звернути увагу при встановленні цілей за відповідними напрямками (маркетинг, фінанси, виробництво, кадри, інновації тощо) та терміну їх реалізації. Важливо також здійснити оцінку наявного потенціалу, в результаті якої встановлюють сильні та слабкі сторони підприємства, що дають можливості для поступового усунення проблемних ситуацій у діяльності фірми.

На заключних етапах проводить оцінку результатів формування та реалізації функціональних стратегій, встановлюють ефективність управління підприємством та визначають успішність реалізації загальної (корпоративної) стратегії загалом.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф – СПб.: Питер, 1999.- 416с.
2. Виханский О. С. Стратегическое управление: учебник / О. С. Виханский // 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1999. – 296 с.
3. Аранчій В. І. Фінансова стратегія в системі управління підприємством / В. І. Аранчій, О. П. Зоря // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 2. – С. 156-159.
4. Алексеев С. Б. Механізм формування функціональних стратегій елементів внутрішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства/ С. Б. Алексеев// Ефективна економіка. № 11. – 2014. - [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3495>

УДК 332.012.2 + 658

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ СОЦІОЕ-КОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ

Д. В. Солоха

Київський національний університет культури і мистецтв

e-mail: tttt66t@ukr.net

Теоретико-методологічними основами управління потенціалом СЕС є визначення сукупності законів управління, методів, функцій і принципів впливу на процеси його формування і використання.

Аналіз безлічі визначень поняття «системи», що сьогодні є в науковій літературі, періодичних виданнях, дозволяє нам зробити власне узагальнення – система:

- являє собою організоване складне ціле;
- сукупність чи комбінація предметів або частин, що утворюють комплексне єдине ціле;
- формується на основі елементів системи, яка може відрізнитися від інших систем або за діючими в них законами різного рівня, тобто рівнем розвитку, або

за законами одного рівня, відмінність яких визначається лише різними умовами розвитку цих елементів;

- потребує наявності одночасно двох видів сумісності: сумісності однопорядкових елементів як необхідної умови взаємодії і сумісності окремо взятого елемента зі всіма іншими елементами цілого, тобто елемента і системи, в яку він входить.

Потенціал системи знаходиться під дією сталих, повторюваних зв'язків з економічними явищами, що розглядаються в спеціальній літературі, як основні закони системи. Як відомо, закони організації системи єдині для будь-яких об'єктів, найрізноманітніші явища поєднуються загальними структурними зв'язками і закономірностями.

Інваріанти розвитку системи, які повинні бути збережені при всіх осяжних для людини змін, мало були вивчені. Іноді вони ототожнюються з такими її властивостями, які достатньо тривалий час залишаються незмінними (нерідко всупереч бажанню або навіть необхідності їх змінити). Фактично при цьому сталість неправомірно зводиться до інерційності. Доки система не зіткнулася із зовнішніми або внутрішніми обмеженнями (хай навіть породженими нею самою), інерційність є стабілізуючим чинником.

Але як лише починає відчуватися дія обмежень, вона стає згубною, не лише не стабілізує, але «розгойдує» систему. Інерція особливо сильна тим, що створює такі умови, за яких у короткостроковому аспекті вигідно лише те, що їй відповідає, а невідповідне вимагає значних первинних зусиль, перш ніж сама стане компонентом нової інерції в системі, що змінилася, і почне працювати як середовищеутворювальний чинник. Тобто необхідно формування концепції розвитку економічної системи України, яка в своїй основі дотримуватиметься інноваційно орієнтованого напрямку.

Закон сталості заснований на принципі гомеостазису. Цей закон стверджує, що кожна система прагне до самозбереження шляхом використання свого потенціалу. Відповідно до нашого дослідження закон сталості виступає як прагнення СЕС до самозбереження шляхом використання свого потенціалу.

Справедливо стверджував С. Бір: «...управління являє собою відновлення природного порядку для системи, яка піддається впливу збурень і прагне відновити свою рівновагу; воно, звичайно, не виключає прогресу, бо під рівновагою я зовсім не маю на увазі стаціонарний стан» [1].

Внаслідок закону сталості можна розрахувати коефіцієнт оцінки рівня самозбереження [2], що визначається як різниця потенціалів творення і руйнування відносно до потенціалу творення.

Концепція побудови системи управління потенціалом СЕС в сучасних умовах передбачає:

- багаторівневість поняття потенціал, що вимагає обов'язкової вказівки рівня системи, при цьому потенціал одного рівня обов'язково впливає на потенціал іншого і здатний як гальмувати, так і стимулювати зростання;

- фактори, що впливають на розвиток потенціалу СЕС, різноманітні та не обмежуються високими темпами росту обсягів і продуктивності факторів

виробництва, а включають рівень інвестицій в економіку промисловості, рівень структурної перебудови тощо;

- ефективно управління потенціалом СЕС безпосередньо пов'язано з усіма компонентами розвитку системи і тим середовищем, у якому воно існує, тому відсутність позитивних і довгострокових ефектів (результатів) хоча б в одній із взаємозалежних сфер свідчить про наявність негативних тенденцій, здатних надалі звести нанівець наявні позитивні зміни;

- адекватність реакції СЕС на трансформацію економічних відносин.

Певна сукупність (система) компонентів, пов'язаних між собою потоками речовини, енергії та інформації, що територіально структурується, отримала назву «соціально- економічна система» (СЕС), яка просторово може мати значний діапазон масштабів – від глобального до регіонального (країна, частина країни, область). На нашу думку, сутнісна характеристика СЕС, завдання, що в них виникають та вирішуються на підставі Концепції сталого розвитку, є адекватним для різних рівнів їх дослідження, тому далі будемо використовувати цю категорію без визначення її рівня [3].

Механізм управління потенціалом СЕС повинен являти собою гнучку систему, що буде змінюватися, пристосовуючись до ринкової економіки, забезпечуючи ефективність діяльності СЕС.

Таким чином, дія законів ринкової економіки значно змінила сутність управління, що в свою чергу потребує розробки методів, що забезпечують сталий розвиток СЕС.

Список використаних джерел:

1. Бир С. Кибернетика и управление производством. – М., 1965.- 358 с.
2. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономическом моделировании: Пер. с польск. В.В. Иванова. – М.: Финансы и статистика, 1989. –175с.
3. Солоха Д.В. Формирование и реализация инновационного потенциала в условиях устойчивого развития промышленного региона. Монография. Донецк. : СПД Куприянов, 2010. – 612 с.

УДК 502.13:502.174:669.721

ЩОДО ПИТАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДРЯДНИКАМИ У НАФТОГАЗОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

Г. С. Степанюк, О. С. Степанюк

***Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: gallistep@gmail.com, stepoljas@gmail.com***

Управління соціальними та екологічними аспектами діяльності в ланцюжку підрядників є ключовою проблемою управління для нафтогазових компаній і підприємств. Ця проблема може розглядатися як всередині, так і поза межами сфери контролю і впливу компанії, яка наймає підрядників, що

залежить від культури бізнесу та керівництва компанії. Що стосується міжнародних транснаціональних компаній, то у них чітко визначені сфери, які вони можуть безпосередньо контролювати у своїх підрядниках, на які здійснювати вплив і сфери, які знаходяться за межами сфери їхнього впливу.

На основі проаналізованих практичних аспектів виконання підрядних робіт в нафтогазовому комплексі України та окреслених у роботі [1, с. 658] основних проблем в управлінні підрядниками в частині соціально-екологічних впливів галузі узагальнено найкращий досвід роботи нафтогазових компаній і запропоновано рекомендації з підвищення ефективності управління підрядниками в частині мінімізації соціально-екологічних впливів у таких аспектах діяльності як: підготовка та проектування виконання робіт, проведення тендерів та укладання контрактів, контроль та моніторинг результатів роботи підрядників, підготовка звітності компанії-оператора. Також ці пропозиції і рекомендації можуть бути використані державними і громадськими організаціями, які працюють над підвищенням екологічної безпеки і соціальної відповідальності нафтогазового сектора. Громадські організації повинні активніше взаємодіяти з компаніями-операторами з питань ефективності діяльності підрядників і субпідрядників.

На етапі підготовки і проектування діяльності важливо забезпечити:

1. Розвиток співробітництва з місцевими органами влади, освітніми установами та бізнес-спільнотою з питань підвищення кваліфікації співробітників місцевих підприємств. Компанії можуть укладати угоди з регіональними або місцевими адміністраціями, що стосуються найму на роботу місцевої робочої сили і контрактів з місцевими підприємствами (однак при цьому повинна бути гарантія, що компанії-оператори не будуть наймати фірми “за протекцією”).

2. Фінансування програм підготовки місцевої робочої сили і підприємств, включаючи освітні програми за стандартами соціальної та екологічної відповідальності. Такі освітні програми доцільно проводити в кооперації з місцевими адміністраціями.

На етапі проведення тендерів та укладання контрактів з підрядниками рекомендації стосуються таких важливих питань:

1. Зробити процес проведення тендерів більш відкритим і прозорим (наприклад, публікація інформації на веб-сайтах компанії або в місцевій пресі).

2. Включати вимоги в галузі охорони здоров'я та умов праці, соціального і екологічної безпеки в процес попередньої оцінки та в умови тендерів.

3. Включати до контрактів, що укладаються з підрядниками, поряд з проектною документацією (тобто технічними вимогами) принципів добровільних міжнародних корпоративних стандартів.

4. Своєчасне виконання екологічного аудиту території, «Оцінки впливів на навколишнє середовище» (ОВНС) до обговорення умов та підписання контракту з підрядником.

5. Збалансувати вартість і графік робіт з соціальними, екологічними та іншими витратами, щоб уникнути диспропорцій. При цьому зарезервувати

статті бюджету, що спрямовуються на вирішення соціальних та екологічних проблем.

6. Забезпечити навчання і підготовку підрядників, з огляду на всі соціальні та екологічні аспекти проекту і стандарти компанії.

Для забезпечення ефективного контролю та моніторингу діяльності підрядників необхідно:

1. Забезпечити організацію постійно діючого регіонального, локального та об'єктового екологічного моніторингу.

2. Сформувати достатні та ефективні управлінські ресурси на місцях, виключити плутанину, часто створювану численними структурами, які керують і ведуть моніторинг роботи місцевих субпідрядників.

3. Проводити навчання та підготовку щодо підвищення якості роботи підрядників у відповідності з найвищими міжнародними стандартами, які включають і організацію контролю за субпідрядниками.

4. Впроваджувати механізми зворотного зв'язку, щоб підрядник мав можливість впливати на ухвалення рішення в галузі планування та реалізації проекту.

5. Включити розділ роботи з підрядниками в політику компанії в частині прозорості та боротьби з корупцією.

Щодо організації звітності компаній-операторів та питань забезпечення принципів прозорості необхідно вести роботи з підсилення таких робіт:

1. Включити показники з охорони здоров'я, праці та навколишнього середовища в загальні показники компанії-оператора при складанні звітів у державні контролюючі органи та акціонерам.

2. Впроваджувати використання операторами і підрядниками стандартів «Глобальної ініціативи зі звітності» (GRI).

3. Включати більше інформації за показниками роботи підрядників в корпоративні звіти компаній-операторів.

4. Сприяти більшій взаємодії підрядників і субпідрядників з представниками громадських організацій, у тому числі залученню підрядників у громадські консультації за проектом.

5. Проводити громадські слухання у кожному населеному пункті та постійна роз'яснювальна робота для місцевого населення. А також забезпечити навчання підрядників і субпідрядників з навичок роботи з місцевим населенням.

6. Контролювати ефективність виконання процедур, що забезпечують можливості подавати скарги та пропозиції щодо роботи підрядників і субпідрядників.

Тільки тоді буде забезпечений екологічно безпечний сталий розвиток території та безпека життєдіяльності населення. Крім того, важливим елементом ефективної діяльності є затвердження українськими компаніями екологічної політики на основі європейських стандартів та принципів, прийняття Кодексів корпоративної етики та розгорнутих Положень про службу екологічної та радіаційної безпеки, що сприятиме підвищенню рівня

сформованого механізму управління підприємствами нафтогазового комплексу у взаємодії з їхніми підрядниками та субпідрядниками.

Важливо також наголосити те, що ефективне управління системою підрядних робіт вимагає набагато більше, аніж просто наявність корпоративних стандартів. Адже наявність таких стандартів не визначає відповідальності за їх виконання на всьому ланцюжку підрядних робіт. Хоча компанії-оператори можуть не нести юридичну відповідальність за діяльність своїх підрядників, вони завжди несуть моральну відповідальність за виконання своїх власних принципів та дотримання положень культури ведення бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Степанюк Г.С. Управління підрядниками у нафтогазовій галузі як фактор екологічної безпеки [Електронний ресурс] / Г.С. Степанюк, О.С. Степанюк // Економіка та суспільство. – 2017. – №9. – Режим доступу до журналу: <http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal-9>

УДК 658.5

АУТСОРСИНГ ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ НА НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

І. В. Федорович, І. Б. Запужляк

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: opv@nung.edu.ua*

В умовах глобалізації та трансформації економічних процесів, посилення конкуренції на внутрішніх та світових ринках, світової фінансової кризи сучасна система управління газотранспортними підприємствами потребують постійної оптимізації та розвитку, що вимагає необхідність використання нових методів організації процесу управління, застосування інноваційних видів діяльності та оптимізації процесу виробництва.

Сьогодні, в умовах зростання конкурентної боротьби на міжнародному ринку, кризовий стан паливно-енергетичного комплексу України, ядром якої є газотранспортна система України, обумовлює зниження конкурентоспроможності підприємств національної промисловості. Структурні перетворення у газотранспортній системі України, зміни структури і функцій як центрального апарату, так і дочірніх компаній, підприємств і акціонерних товариств, що входять до складу Національної акціонерної компанії “Нафтогаз України”, чітке розмежування функцій між існуючими і нещодавно створеними підприємствами, діяльність яких направлена на видобування, транспортування, збереження та реалізації природного газу, направлені на підвищення прибутковості ГТС, її інвестиційної привабливості не дали необхідних результатів. Адекватна перебудова внутрішнього середовища газотранспортних підприємств повинна, поряд із оновленням виробничої бази, передбачати підвищення їх загального управлінського потенціалу. Як свідчить практика, саме стан організаційно-управлінських чинників є найбільш слабкою ланкою в

господарському механізмі багатьох вітчизняних підприємств нафтогазового комплексу.

Система управління демонструє високу ефективність не лише тоді, коли керівники підприємств, які приймають управлінські рішення та встановлюють форми контролю, і працівники, які беруть на себе відповідальність за виконання рішень, діють злагоджено, але й тоді, коли між рівнями управління (інституційним, управлінським та операційним) налагоджений зрозумілий і чіткий алгоритм взаємовідносин. Відсутність такого механізму між рівнями управління знижує управлінську ефективність усієї системи [1].

Підприємства для підвищення власної конкурентоспроможності на ринку та зниження витрат на виробничі процеси, все частіше передають другорядні задачі в діяльності організації до послуг зовнішніх підрядчиків - спеціалізованих агентств, в розпорядженні яких є висококваліфіковані кадри. Дана практика має назву аутсорсинг. Аутсорсинг стає невід'ємним інструментом підвищення ефективності роботи підприємства та посилення його конкурентоспроможності на ринку, про що свідчать зростаючі тренди розвитку аутсорсингових послуг. За даними експертів, в США аутсорсинг використовують 92% компаній, в Європі – 86%, що дозволяє зменшити витрати на неосновні види діяльності від 10 до 40% [2].

На сучасному етапі розвитку нафтогазової справи сервісна діяльність, яка здійснюється в рамках однієї компанії є недоцільною як у фінансовому плані, так і технологічному. Досвід роботи іноземних компаній демонструє наступну залежність: лише 20% робіт (за вартісним показником) виконуються працівниками нафтових компаній, оскільки персонал зайнятий лише безпосередньо видобутком нафти, всі інші роботи виконуються сторонніми організаціями – сервісними компаніями. Одним з найбільш відомих прикладів ефективного партнерства в галузі нафтогазового сервісу є компанія BritishPetroleum, яка уклала контракт з Accenture про аутсорсинг ряду допоміжних функцій і тим самим скоротила витрати на їх виконання на 50%. Крім того, варто згадати досвід Норвегії, яка є одним із лідерів у сфері сервісних технологій в нафтогазовій галузі [3].

Ще одним прикладом ефективного розвитку нафтогазового сервісу є діяльність шведської публічної нафтогазової компанії MisenEnergy AB (Misen), яка вже інвестувала в український нафтогазовий сектор близько 1,6 млрд гривень та забезпечила роботою 200 спеціалістів. Крім того, до виконання будівельно-монтажних робіт в межах договору про спільну діяльність з метою розробки нафтогазових родовищ та збільшення видобутку вуглеводнів шляхом підвищення газонафтовіддачі покладів родовищ, що знаходяться на завершальному етапі розробки було залучено понад 2 тисячі працівників вітчизняних підрядних організацій [4].

З метою посилення конкурентних переваг та оптимізації виробничого процесу вітчизняним газотранспортним підприємствам, варто сконцентрувати свою увагу на профільних процесах, а непрофільні передати на аутсорсинг.

Механізм організації аутсорсингу на газотранспортних підприємствах має включати в себе наступні етапи: структурування основних і допоміжних функцій і процесів, виявлення ключових компетенцій, аналіз ринку послуг аутсорсингу, якісне обґрунтування аутсорсингу окремих процесів, прийняття експертного рішення про використання аутсорсингу; вибір форми організації з аутсорсером (відкритий, закритий аутсорсинг) з урахуванням стратегічних інтересів і можливостей підприємства; оцінка пропозицій аутсорсерів, запит інформації в потенційних постачальників послуг, вибір партнера-аутсорсера [5].

Оскільки аутсорсинг має стратегічний характер, прийняття управлінського рішення щодо передавання функцій і процесів нафтогазовій компанії сторонній організації належить до компетенцій вищого керівництва компанії. При цьому необхідно систематично визначати економічний ефект від переходу на аутсорсинг і перегляд функцій або процесів, що передаються на аутсорсинг на постійній основі [6].

Сьогодні ухвалення рішення про використання аутсорсингу на нафтових і газових підприємствах може значно підвищити ефективність їх діяльності. На цей момент ринок аутсорсингових послуг в Україні знаходиться на етапі активного розвитку, що дає можливість підприємствам значно скоротити витрати, сконцентруватися на розвитку підприємства, не витрачаючи при цьому час на контроль функціонування допоміжних процесів, отримувати якісні послуги команди фахівців у різних сферах діяльності, використовувати в своїй діяльності різні інноваційні технології.

Список використаних джерел:

1. Болтак О.П. Шляхи вдосконалення систем управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://nauka.zinet.info/9/boltak.php>
2. Шимко О.В. Аутсорсинг як сучасний інструмент підвищення ефективності бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvse/2010_2/27.pdf
3. Степанюк Г. Можливості розвитку аутсорсингу в нафтогазовій галузі України / Г. Степанюк, Л. Лесів, І. Кернякевич // Інформаційно-аналітичні аспекти еволюційного розвитку економіки України у контексті світових тенденцій: Всеукр. Міжвузівська наук.-практ. Конф., м.Івано-Франківськ, 21 березня 2012р.: тези доп.– Івано-Франківськ, 20152.–С.129-123.
4. Бондаренко А. Вирішення газових проблем: яким має бути приватно-державне партнерство. / А. Бондаренко // Бізнес цензор [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: http://biz.censor.net.ua/resonance/3007546/virshennya_gazovih_problem_yakim_ma_buti_privatnoderjavne_partnerstvo.
5. Соколова Н.А. Экономический механизм организации аутсорсинга на промышленных предприятиях: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность)» / Н.А. Соколова. – Челябинск, 2012. – 21 с. Sokolova, N.A. (2012),

“Economicmechanismoforganizationofautsorsingonindustrialenterprises”, AbstractofPh.D. dissertation, Cand. Sci. (Econ.), Chelyabinsk, Russia.

6. Спірідонова К.О. Механізм запровадження аутсорсингу для оптимізації витрат [Електронний ресурс] / К.О. Спірідонова, Д.А. Климова // Наука в інформаційному просторі: матеріали VII міжнар. наук.-практ. конф., 29-30 вер. 2011 р. – Режим до- ступу: . Spiridonova, K.O. andKlymova, D.A. (2011), “A mechanismofintroductionofautsorsingisforoptimizationofcharges”, Proc. 7th Int. Sci.-Pract. Conf., availableat: www.confcontact.com/node/168.

УДК 330.341

ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ

А. В. Шульга

ПАТ «Івано-Франківськгаз»

В. І. Шийко

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: ViraSh@i.ua*

Важливою умовою та запорукою успішної діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання є наявність ефективного інноваційного потенціалу. Негайного вирішення даної проблеми потребують стратегічні підприємства нашої країни, серед яких чільне місце посідають нафтогазові суб'єкти господарювання [1]. Дослідженню проблем теоретичного обґрунтування інноваційного потенціалу, його структуризації та формування механізму управління ним присвячена величезна кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків, проте ще не вироблено єдиної адаптивної методики оцінювання інноваційного потенціалу підприємств різних галузей.

Інноваційний потенціал підприємства нафтогазового комплексу це узагальнююча характеристика, яка формується під впливом безлічі факторів як внутрішнього так і зовнішнього середовища [2]. Досліджуючи наукові праці, що стосуються вирішення проблем інноваційного розвитку підприємств [3,4] умовно підходи до оцінювання інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання можна поділити на: системно-розподільний підхід – де інноваційний потенціал є складовою частиною кожної із підсистем підприємства (інноваційність трудового потенціалу, інноваційність виробничого потенціалу, інноваційність фінансового потенціалу, інноваційність маркетингового потенціалу, інноваційність організаційного потенціалу і т. п.), комплексний підхід - де іноваційний потенціал виступає інтегральною оцінкою інноваційності кожної із підсистем підприємства. Щодо системно-розподільного підходу оцінювання інноваційного потенціалу підприємств, то перевагою виступає те, що розраховується система одиничних показників, які детально характеризують кожну окрему підсистему підприємства, на основі даних показників можна оцінити інноваційність

підсистеми проте, загальної оцінки всього потенціалу підприємства не буде отримано, для уникнення такої фрагментарності можна застосовувати комплексний підхід, який дасть уявлення про інноваційність всієї системи загалом. Недоліком комплексного підходу до оцінювання інноваційності підприємств є те, що отримується загальна характеристика інноваційності системи і не відображаються фактори її формування, проте дану проблему можна усунути шляхом проведення факторного аналізу даного інтегрального показника оцінювання інноваційного потенціалу підприємства.

Аналізуючи переваги та недоліки існуючих методик, методів та підходів до оцінювання інноваційного потенціалу підприємств пропонуємо універсальний метод, який буде сформовано на основі двох попередніх. Отже, методика оцінювання інноваційного потенціалу підприємств нафтогазового комплексу з урахуванням особливостей функціонування даної галузі складатиметься з таких етапів: розрахунок одиничних показників ефективності кожної складової інноваційного потенціалу; стандартизація (нормалізація) одиничних показників оцінки кожного із потенціалів – приведення всіх показників до єдиної одиниці вимірювання, де за еталонне значення слід обрати середнє значення відповідного показника або скористатися методами таксономічного аналізу; розрахунок частинних функцій на основі безрозмірних показників оцінки потенціалів; розрахунок інтегрального показника оцінки кожного із потенціалів використовуючи узагальнену функцію Харрінгтона; встановлення вагомості впливу кожного із показників на рівень інноваційного розвитку підприємства; розрахунок інтегрального показника оцінки інноваційного потенціалу; визначення рівня ефективності використання інноваційного потенціалу за шкалою Харрінгтона; проведення факторного аналізу даного показника для ідентифікації вузького місця, визначення резервів ефективності використання інноваційного потенціалу та формування шляхів його підвищення.

Перевагою застосування запропонованого методу оцінювання інноваційності підприємства є те, що в процесі розрахунку враховується синергетичний ефект від взаємодії підсистем підприємства, а також отримуються два рівні інтегральних показників: на першому рівні це інтегральні показники оцінки інноваційності кожної із підсистем підприємства і на вищому рівні узагальнюючий інтегральний показник оцінки інноваційного потенціалу підприємства, який формується на основі інтегральних показників першого рівня. Інтегральний показник оцінювання інноваційності може застосовуватися при рейтингуванні підприємств галузі, тоді як інтегральні показники першого рівня дають всебічну картину рівня інноваційності кожної із підсистем суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. [Гораль Л. Т.](#) Аналіз макросередовища функціонування газотранспортних підприємств в контексті використання їх потенціалу [Електронний ресурс] / Л. Т. Гораль // [Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України](#). - 2015.

- Вип. 1. - С. 122-126. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2015_1_25

2. [Дунська А. Р.](#) Індикатори оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства в умовах світового ринку [Електронний ресурс] / А. Р. Дунська // [Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Технічний прогрес та ефективність виробництва.](#) - 2013. - № 44. - С. 48-58. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcpitp_2013_44_9

3. [Сидорчук І. П.](#) Оцінка сучасного стану інноваційного розвитку промислових підприємств України [Електронний ресурс] / І. П. Сидорчук // [Наукові записки \[Національного університету "Острозька академія"\]. Економіка.](#) - 2013. - Вип. 23. - С. 228-232. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2013_23_46

4. [Родіонова І. В.](#) Оцінка наукових підходів у визначенні інноваційного потенціалу підприємств [Електронний ресурс] / І. В. Родіонова // [Економіка промисловості.](#) - 2011. - № 4. - С. 204-209. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2011_4_34

УДК 005.5:338.2

ПІДХОДИ ДО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Н. В. Юдіна

***Лауреат Премії Президента України для молодих вчених,
кандидат економічних наук, доцент, ORCID: 0000-0002-1730-9341
Національний технічний університет України «Київський політехнічний
інститут імені Ігоря Сікорського», Портал «Футуролог» (futuurolog.com.ua),
e-mail: Nataly.Yudina@meta.ua***

Стрімкі процеси євроінтеграції Україні, наслідки декількох послідовних економічних і політичних криз поступово призводять до зміни типу економіки країни. Одним з наслідків євроінтеграції очікувано має стати збільшення присутності іноземного капіталу в Україні. Багатьма експертами передбачалося, що одним із шляхів цього буде збільшення кількості іноземних компаній в Україні, які, за прогнозами, мають увійти на український ринок. Однак слід розглядати також і альтернативний спосіб - зміну форм корпоративного управління українськими підприємствами, що може перетворитися на важливу інноваційну тенденцію.

Взагалі можна виокремити два ідеологічні підходи до корпоративного управління підприємствами: східний підхід і західний підхід. Східного підходу до управління дотримуються підприємства таких країн, як, наприклад, Японія, Китай, деякі країни східної Європи. Цей підхід до управління підприємством передбачає, що компанія, незалежно від стану її фінансових справ, завжди залишається у її засновників чи їх нащадків, передається у спадок через декілька поколінь, та у власників присутнє стійке прагнення всі проблеми

вирішувати безпосередньо усередині підприємства без залучення зовнішніх органів управління чи зовнішнього фінансування.

На противагу східному підходу до корпоративного управління, західний підхід передбачає за допомогою випуску акцій чи/та інвестицій заснування зовнішнього органу управління компанією, у склад якого можуть увійти також зовнішні представники з інших країн. У залежності від того, кому належить більша частина акцій компанії, думка того акціонера і переважатиме при прийнятті управлінських рішень. Такий підхід перетворює підприємство на незалежне від його засновника, що припускає можливість продажу компанії, її злиття з іншими компаніями, призначення зовнішніх (у тому числі закордонних) директорів, зміну структури, т.ін., навіть якщо це буде протирічити думці засновника. Такого підходу до корпоративного управління дотримуються переважно у країнах західної Європи і Америки. Засновники компаній ставляться до своїх підприємств із більшою психологічною легкістю, ніж представники східного підходу, що передбачає розглядати підприємство у якості такого ж самого товару, який можна вигідно продати чи купити.

Слід зазначити, що представники його малого і середнього секторів українського бізнесу переважно схилилися до східного підходу до корпоративного управління. Події, пов'язані із продажем, злиттям або передачею корпоративних прав компаній зовнішнім власникам, навіть вітчизняним, не говорячи про іноземних, частіше відбувалися із дуже великими підприємствами. Для України такі події не були звичним явищем, а завжди перетворювалися на дуже гучні та обговорювані представниками ЗМІ.

Однак зараз унаслідок потужних кризових наслідків ситуація змінюється. І з зовнішнім корпоративним управлінням, звичним явищем для західних країн, можуть зіштовхнутися і представники малого і середнього бізнесу України. З одного боку, у кризових країнах інвестори, що у переважній більшості є представниками західного підходу до корпоративного управління, з'являються далеко не у перший рік кризи, а коли ціна на компанії, що знаходяться через кризу на межі банкрутства, остаточно впаде, а їх власники будуть готовими їх продавати [1]. З іншого боку, з метою подолання кризи підприємства почали активно впроваджувати інноваційні проекти, що потребують зовнішнього фінансування. Таким чином, закордонний капітал поступово ставатиме частиною українських підприємств через інвестиції. Інвестиції перетворюються на достатньо ефективний спосіб виходу закордонних компаній на український ринок, оскільки вони дозволяють скористатися вже існуючими на цьому ринку ресурсами у вигляді вже функціонуючих юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців разом із їх злягодженими трудовими колективами і інтелектуальними ресурсами. Отримавши більшу частину акцій, інвестор має право змінювати директора і призначати на його посаду зовнішнього управлінця (у тому числі із закордону). Такий спосіб для закордонних компаній сьогодні виявлятиметься менш витратним, ніж відкривати в Україні представництва «з нуля».

Згідно західному підходу до корпоративного управління, маркетинг переходить на вищий рівень прийняття управлінських рішень – корпоративний рівень, що, з одного боку, означає суттєве розширення спектру відповідальності маркетингових служб [2], а з іншого, - підвищить ефективність управління. Це розширює спектр можливостей маркетологів, на противагу традиційному підходу, де маркетинг на корпоративному рівні лише виконував рекомендаційну роль. Однак слід враховувати, що подібні трансформації можуть зіштовхнутися із певними проблемами, пов'язаними із попередніми традиціями корпоративного управління на основі східного підходу, недостатнім рівнем володіння мови серед представників малого і середнього бізнесу для роботи у мультинаціональних колективах, неготовності колективів до подібних інноваційних перетворень, т.ін. Але всі ці проблеми можуть бути вирішеними із часом.

На завершення хотілося б також відмітити, що потужні західні бренди, такі як, наприклад, Harley Dawidson, Intel, не зважаючи на масові тенденції запровадження західного підходу до корпоративного управління на їх ринках, у управлінні своїми компаніями навіть після апробації західного підходу застосовували східний підхід, визнавши його для себе більш ефективним. Таким чином, у українських компаній є вибір.

Список використаних джерел:

1. Tom Blackett. Nature of Brands in Brand Valuation / ed. Interbrand, PLC, 2d ed. - London: Bussiness Books Ltd., 1989. - pp. 8-9.
2. Юдина Н. В. Антикризисные маркетинговые инструменты инновационного развития предприятий / Н.В. Юдина // Маркетинг и финансы. – 2014. – Т. 1. – С. 60–72

УДК 658.168.3

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА: ДОСВІД CONTINENTAL AIRLINES

О. С. Яцюк

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: oleg_st_ya@yahoo.com

Якубишин О. П.

Міністерство енергетики та вугільної промисловості України

Think “Money In”, Not “Money Out”

Greg Brenneman [1]

Грегори Бреннеман (Gregory D. Brenneman), американський управлінець, який керував на початку 2000-их років такими компаніями, як Quiznos Sub, PricewaterhouseCoopers Consulting, Burger King corporation та іншими, а сьогодні є виконавчим директором CCMF Capital і входить до рад директорів

Milacron, PQ Corporation, Volotea, Baker Hughes, Baylor College of Medicine and The Home Depot, Inc. [2], став відомим антикризовим менеджером в 90-их роках ХХ століття після того, як разом з Гордоном Бетьюном (Gordon Bethune) врятував від банкрутства авіакомпанію Continental Airlines та перетворив її на лідера галузі за прибутковістю та якістю обслуговування клієнтів [3].

Досвід виведення з кризи однієї із найбільших американських компаній може бути корисним, на думку автора, для вітчизняних господарюючих суб'єктів, як і для будь-якого підприємства в будь-якій країні, оскільки передбачає використання достатньо простих та універсальних підходів та методів, які базуються на ґрунтовному аналізі та раціональності в діях.

Коли Г. Бреннеман розпочав у 1993 році працювати в Continental Airlines (далі – СА), компанія активно наближалася до третього за останні 10 років та, найімовірніше, останнього в своїй історії банкрутства. З 1978 року компанія ні разу не отримувала прибуток, а також займала останнє місце за всіма основними показниками щодо обслуговування клієнтів серед десяти найбільших авіакомпаній США [1]. Розроблена Г. Бреннеманом та Г. Бетьюном для СА стратегія “Рух вперед” опиралася на 4 ключові елементи: розуміння ринку, збільшення доходів, покращення продукту та зміну внутрішньої культури в корпорації. Сам Г. Бреннеман признавав, що план не був складним, він просто базувався на здоровому глузді [1; 4]. В переважній більшості випадків дії, необхідні для санації компаній, що перебувають в кризовому стані, є простими, проте вони не проводяться. Найскладніше, як це часто буває при серйозних перетвореннях, полягало в тому, що все повинно реалізовуватися швидко, без затримок та одномоментно. Тому й було запроваджено гасло “Робимо швидко, робимо негайно, робимо все зразу!”, яке стало об'єднуючим, і загальний порив привів в результаті СА до успіху [1].

В даній ситуації Г. Бреннеман виявляє свою прихильність концепції “Primat des Handelns”, тобто швидкого виявлення та реагування на фінансову кризу, проте тільки частково, оскільки достатньо радикальні санаційні дії в СА базувалися на результатах аналізу діяльності компанії. Вибір стратегічного напрямку та найбільш ефективного плану дій, чітке його дотримання та неперервний контроль роботи підприємства згідно плану, як вважає менеджер, ніколи не бувають таким важливими, як в час кризи. В той же час Г. Бреннеман дотримується позиції, що стратегія кожної компанії повинна включати ринковий, фінансовий, кадровий та виробничий елементи незалежно від того, чи вона перебуває в кризовому стані, чи успішно функціонує [1].

Згадана вище стратегія СА передбачала реалізацію чотирьох планів та досягнення загалом 15 ключових показників роботи. Так, план стосовно ринку “Політ до свободи” передбачав відслідковування місячного коефіцієнта завантаження, дохід (виручку) в розрахунку на одну пасажиро-милю та щоквартальні показники витрат та валового прибутку. План стосовно продукту “Зробити надійність реальністю” передбачав щомісячне відслідковування своєчасності прибуття, помилкове відправлення багажу, скарги клієнтів та ненавмисні відмови пасажирів в перевозці. Для контролю виконання кадрового

плану “Працювати разом” відслідковувалися плінність кадрів, неявки з поважних причин, вимушені звільнення та травми на робочому місці. В рамках реалізації фінансового плану “Фінансуємо майбутнє” (основного з чотирьох, на переконання Г. Бреннемана) передбачалися, в першу чергу, контроль за грошовими потоками, а також реструктуризація балансу, реалізація нестратегічних активів та зниження витрат через оптимізацію схеми та розкладу польотів (скорочення кількості типів рейсів, приведення місткості літаків у відповідності до вимог ринку, виключення оренди літаків, що перевищує ринкові потреби) [1].

В рамках реалізації фінансового плану СА в 1993-1995 роках, метою якого було забезпечення ліквідності, попри скорочення непродуктивних витрат були відмінені усі введені раніше плани економії витрат, які перешкоджали виконанню показників щодо якості обслуговування клієнтів. Цим самим управлінська команда сприяла виконанню гасла, що винесене в епіграф даної доповіді, тобто в першу чергу дії були зосередженні на збільшенні доходів компанії, а не на скороченні її витрат. Такий підхід (який, варто зазначити, себе повністю виправдав, оскільки з 1995 виручка СА зростала досить високими темпами) базувався на аналізі діяльності компанії за 1978-1993 роки, коли, фокусуючись виключно на скороченні витрат, СА надавала послуги, які клієнти не бажали купляти.

Метою реалізації ринкового плану було збільшення виручки та отримання прибутку. Даний план тісно пов'язаний з фінансовим та передбачав, крім заходів, згаданих вище, також реорганізацію оперативного управління польотами, розширення клієнтури, перегляд маркетингових операцій з метою покращення співпраці з бюро подорожей, корпораціями та пасажирями, які часто літають.

План стосовно продукту мав на меті покращення продукту, щоб стати привабливою авіакомпанією. Він передбачав дотримання та займання лідируючих позицій за основними показниками, визначеними Міністерством транспорту США, покращення вражень пасажирів від комфорту під час польотів, підтримання чистоти та покращення харчування пасажирів.

Метою реалізації кадрового плану було створення нової корпоративної культури через відновлення довіри співробітників до керівництва, забезпечення мирних стосунків між різними групами працівників, формування культури праці, орієнтованої на результат. Заслуговує на увагу підхід Г. Бреннемана щодо реалізації кадрового плану серед топ-менеджерів. Так, Г. Бреннеман стверджує, що не знає жодного прикладу, коли команда, яка керувала компанією та довела її до кризи, змогла потім привести її до успіху. Навіть якщо вони і бачать шлях до оздоровлення, їм, по-перше, важко признати свою відповідальність за невірні рішення, прийняті в минулому, знайти в собі сміливість виправити їх та, по-друге, колектив їм не довіряє. Тому в СА протягом перших двох місяців реалізації стратегії “Рух вперед” було замінено 50 з 61 менеджера вищої ланки, пропонуючи новим спеціалістам участь в прибутках (що за кілька років зробило багатьох з них мільонерами) [1].

Слід зауважити, що хоча Г. Бреннеман і залишив посаду президента Continental Airlines в 2001 році [3], компанія продовжувала успішно функціонувати, а після об'єднання в 2010 році з United Airlines стала найбільшим авіаперевізником світу [5].

Список використаних джерел:

1. Brenneman Greg. Right Away and All at Once: How We Saved Continental / G. Brenneman // Harvard Business Review (from the September-October 1998 issue) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hbr.org/1998/09/right-away-and-all-at-once-how-we-saved-continental>
2. Greg Brenneman on the CCMP Capital official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ccmpcapital.com/team-posts/greg-brenneman/>
3. Zuckermah L. President of Continental Airlines Steps Down Unexpectedly / L. Zuckermah // The New York Times. – 2001. – May 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nytimes.com/2001/05/03/business/president-of-continental-airlines-steps-down-unexpectedly.html?mcubz=1>
4. Can You Pass a C.E.O. Test? // The New York Times. – 2009. – March 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nytimes.com/2009/03/15/business/15cornerweb.html?mcubz=1>
5. United Continental Holdings, Inc. annual reports pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934. Annual Report on Form 10-K for the fiscal year ended December 31, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://otp.investis.com/generic/sec/sec-show.aspx?ipage=11879093&Cik=0000100517&Type=PDF>

Наукові повідомлення молодих вчених

УДК 330.33/36

**ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВИЙ АНАЛІЗ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ
РИЗИКІВ У ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ
НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

О. І. Гринюк

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: oksankagr@gmail.com

Для аналізування причин і наслідків настання ризиків у виробничо-комерційній діяльності нафтогазовидобувних підприємств використано метод діаграм Ісікави, рекомендований Державним Стандартом України: ДСТУ ІЕС/ISO 31010:2013 Керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику [1]. Національний стандарт відповідає ІЕС/ISO 31010:2009 Risk management – Risk assessment techniques.

Метод діаграм Ісікави є структурованим методом ідентифікації можливих причин небажаних подій або проблем і його найбільш доцільно використовувати на початку аналізу. Він дозволяє скомпонувати можливі фактичні причинні фактори ризику (ризикутворюючі фактори) в узагальненні категорії так, щоб можливим стало формулювання та дослідження усіх можливих гіпотез (ймовірних ризикових ситуацій).

Причини мають бути встановлені лише на основі емпіричних даних, що відповідає вимогам та умовам функціонування нафтогазовидобувних підприємств. Отриману інформацію подають, як правило, у вигляді так званої діаграми «скелет риби» (метод також називають діаграмою Ісікава), тобто структурованого графічного подання переліку, запропонованих групою експертів причин одного наслідку. Цей метод дозволяє узгодити думки експертів відносно найбільш ймовірних причин, які можуть бути у подальшому перевірені на основі наявних даних у базі даних або емпіричним методом.

Для побудови діаграми Ісікави, що наведена на рис. 1, скористаємося результатами експертизи, досвідом робочої групи, а також раніше розробленими моделями, які використані в попередніх дослідженнях, наведених у [2].

Діаграма структурована шляхом розділення причин на основні категорії (фактори ризику) і складові цих причин, що конкретизують причини факторів ризику.

Побудована діаграма дозволяє ідентифікувати можливі першопричини та основні причини для визначення певного наслідку; провести аналіз і встановити взаємозв'язок між взаємодіючими факторами ризику, пов'язаними з досліджуваним процесом; проаналізувати існуючу проблему для прийняття корегуючих дій.

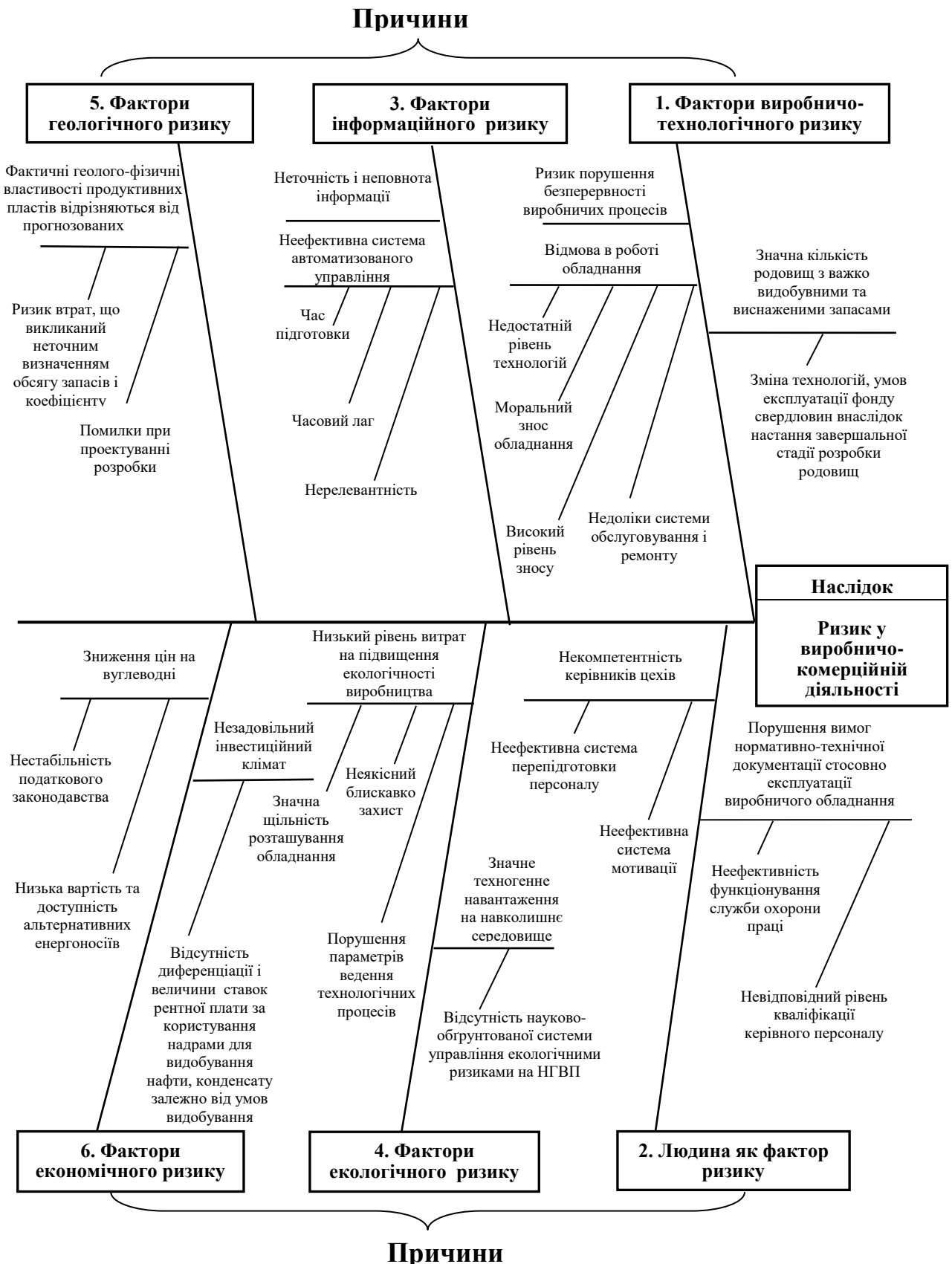


Рис. 1. Діаграма Ісікави щодо ідентифікації можливих фактичних причин настання ризиків у виробничо-комерційній діяльності нафтогазовидобувних підприємств

Список використаних джерел:

Перевагами діаграми Ісікави є залучення компетентних експертів до

робочої групи; застосування початкових причин проблеми виявлення ризику у виробничо-комерційній діяльності нафтогазовидобувних підприємств; розгляд усіх ймовірнісних пропозицій та гіпотез; застосування простої для сприйняття діаграми для графічного відображення результатів дослідження причинно-наслідкових зв'язків; виявлення можливих факторів ризику, для яких потрібні додаткові дані; ідентифікація областей збору даних для наступних досліджень.

Список використаних джерел:

1. ДСТУ ІЕС/ISO 31010:2013 Керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику
2. Гринюк О. І. Теоретичні та прикладні аспекти ідентифікації ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств / О. І. Гринюк // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 2. – С. 63-78.

УДК 332.1: 330

ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ТА НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЙ

І. Креховецька, О. Нестерук, З. Попович

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: reg@nung.edu.ua*

В Україні уже існує учасний досвід організації розвитку та навчання персоналу будь-яких організаційних утворень згідно вимог і потреб глобалізованого, інтелектуалізованого і демократизованого світового суспільства. Запити людських ресурсів українських установ, підприємств та організацій на такі послуги та аналіз ринку пропозицій навчально-освітніх послуг тощо свідчить про уже сформований ринок з присутністю на ньому цілої палітри самих різноманітних структур, починаючи з державних наукових та освітніх установ і організацій [для прикладу, 1, 2], приватних університетів і академій, консалтингових компаній, шкіл, центрів і, навіть, фізичних осіб – викладачів, коучів, консультантів, менторів, радників, тренерів, тьюторів, фасилітаторів, експертів тощо [для прикладу, 3, 4, 5, 6].

Однак, основною проблемою інтелектуально-інноваційного розвитку українського суспільства на думку автора дослідження [7] є «Високий рівень деінтелектуалізації кадрового наповнення системи і підсистем управління життєдіяльністю українського соціуму у всіх без виключення сферах його активності, ...» в зв'язку з тим, що вони наповнені людьми, які «... не володіють необхідними знаннями, вміннями та навиками управління людськими ресурсами оновленого, демократизованого суспільства і постіндустріальної, знанневомісткої ринкової економіки». Зафіксована в цій роботі відсутність державної політики постійної інтелектуалізації суспільства і

влади (навчання), а також належного використання їх інтелектуальних ресурсів, демотивувало інтелектуальну активність і деінтелектуалізувало суспільство, обумовивши навіть виникнення і розвиток в соціумі інтелектофобії.

Повернути суспільству і кожній особистості віру в їх інтелектуальне майбутнє можна тільки шляхом оволодіння більшістю його членів необхідними «знаннями, вміннями та навиками», що вимагає організації в усіх без виключення організаційних утвореннях (державних і приватних, політичних і громадських, виробничих і наукових, освітніх і тощо) масового навчання і самонавчання персоналу, створення системи мотивації і стимулювання людських ресурсів до саморозвитку і оволодіння знаннями, до інтелектуалізації праці, до інтенсифікації процесів соціокультурної, екзистенційної і мисленнєвої комунікації між членами суспільства і членами окремих організаційних утворень. Адже, саме ці заходи сприяють «... пошуку точок дотику окремих індивідів і груп, або підмножини цінностей, ідеалів і норм, прийнятих один для одного», формують взаємовідносини «... конкретного індивідууму і соціуму в цілому ...», забезпечують «...інтелектуальний та інформаційний супровід колективної діяльності соціуму держави, орієнтованої на державне будівництво» [8, с 111].

Таким чином, повернення поваги українського суспільства до інтелекту кожної особистості і до результатів його соціально відповідальної діяльності та соціально відповідального використання шляхом належного виконання функцій планування, організування, мотивації і контролю щодо постійного розвитку і навчання персоналу організаційних утворень слід вважати пріоритетним завданням керівництва будь-якої організації, установи чи підприємства, їх галузевих об'єднань, регіонів і держави в цілому.

Головною умовою виконання цього завдання є усвідомлення керівниками вітчизняних організацій необхідності одночасного повернення до влучно сформульованої проф. О. Ф. Морозовим в монографії «Ціна думки – інтелектуальний капітал» [9] проблеми «справедливої оцінки думки» і «престижу інтелектуальної праці». Адже тільки за умови належного оцінювання суспільством і владою, підприємством і керівництвом результатів навчання і розвитку персоналу, генерування і реалізації необхідних соціуму інновацій в усіх сферах його життєдіяльності можна очікувати повернення в колективах організацій і підприємств «моди на інтелект» [10].

Список використаних джерел:

1. Києво-Могилянська бізнес-школа / [Електронний ресурс]. _ Режим доступу : <http://kmbs.ua/kmbs/about>
2. Karazin Business School / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.osvita.ua/add-education/bis_school/36741/
3. Львівська бізнес-школа (LvBS) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.osvita.ua/add-education/bis_school/8662/
4. Humantime. Школа розвитку людини / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://humantime.com.ua/page/nasha-komanda>

5. Центр розвитку «Альянс-М» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://a-m.in.ua/>
6. Технології росту. Консалтинг і навчання / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rost.biz.ua/>
7. Петренко В. П. До ідентифікації основних проблем інтелектуалізації та інтелектуально-інноваційного розвитку українського суспільства / В. П. Петренко // «Ключевые инструменты организации человеческого общежития: экономика и право». Збірник матеріалів XII-ої Міжнародної науково-практичної конференції. – Одеса: InPress, 2011. – С. 74 – 77.
8. Бутирська Т. О. Теоретико-методологічні основи державного будівництва : Монографія / Тетяна Бутирська, Дмитро Дзвінчук. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2017. – 176 с.
9. Морозов О. Ф. Ціна думки – інтелектуальний капітал : Монографія / О. Ф. Морозов. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 352 с.
10. Гинзбург В. Пора формувати моду на інтелект / В. Гинзбург // [Електронний ресурс] «Парламентская газета», 8 декабря 2005 года. – Режим доступу : <http://www.ras.ru/digest/showdnews>

УДК (005+658.589+657.6.012.16):622

**ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ В
ОБҐРУНТУВАННІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ
ОКРЕМИХ ЗАХОДІВ ЕКОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ОСНОВНИХ
ЗАСОБІВ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

О. В. Лісова

***Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: lisovaoksana2016@ukr.net***

Екологічна (соціально-екологічна) модернізація основних засобів – об’єктивний відгук підприємств газотранспортної галузі України на вимоги Європейського Енергетичного Співтовариства в частині формування нової моделі розуміння та аналізу технологічно-інтенсивної екологічної політики ПАТ «Укртрансгаз» та досягнення ефекту декаплінгу в Україні. Хоча «вимоги щодо введення в експлуатацію та модернізації обладнання обов’язково включають в себе природоохоронну складову, проводиться відомча екологічна експертиза проектних матеріалів» [1], але «аналіз показників декаплінгу за ресурсними факторами <...> не виявив наявності тісного взаємозв’язку між економічним зростанням та споживанням природних ресурсів. Значення декаплінг-фактору <...> за використанням паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) – від -0,05 до 0,09», що в свою чергу, характеризує «неузгодженість і розбіжність темпів економічного зростання на рівні галузі із темпами зміни показників, що характеризують негативний вплив на навколишнє середовище» [2, с.63].

Балансова вартість основних засобів ПАТ «Укртрансгаз» станом на 31.12.2016 р. становила 411 309 666 тис. грн., незавершені капітальні інвестиції – 3 297 837 тис. грн. Підприємство капіталізувало запасів подвійного призначення в рамках модернізацій основних засобів на суму 1 541 820 тис. грн. при незавершених поточних ремонтах 185 801 тис. грн. [3, с.12-14].

Прийняття управлінського рішення щодо реалізації окремого заходу екологічної модернізації основних засобів газотранспортних підприємств (ГТП) на сучасному етапі розбудови європейських підходів до функціонування об'єктів газової галузі здійснюється в умовах невизначеності, породженої варіативним рядом можливих наслідків, необхідного аналізу подеколи альтернативних моделей такої модернізації, значного обсягу інформації, що носить апріорний характер та накопичена за значний період у вигляді неформальних уявлень. Вбачається, що за таких обставин з метою підвищення ефективності та ситуаційної адекватності прийнятого рішення доцільне застосування не лише екологічної, але й економічної експертизи, яка «за суттю проведення є прикладним теоретико-експериментальним дослідженням, тобто дослідженням теоретичного характеру, що ґрунтується на використанні логічних, діалектичних та математичних методів пізнання, пов'язане з дослідною перевіркою виявлених залежностей, якостей, зв'язків тощо на фактичних даних конкретного об'єкту – фізичної чи юридичної особи та спрямована на одержання і використання знань для практичних цілей» [4, с.88].

Ілюстрацією даного підходу, зокрема, може стати відсутність визначеного запланованого та фактично досягнутого економічного ефекту від реалізації інвестиційної програми ПАТ «Укртрансгаз», розбіжності у самих сумах фінансування програми на 2015 рік: за даними підприємства обсяг фінансування становить 2 559 185,67 тис. грн., тим часом у відкритому доступі зазначено обсяг фінансування у 2 433 528,67 тис. грн. [5]. Слід зазначити, що цільовими напрямками інвестиційних програм газотранспортної систем на 2015 р., 2016 р. визначено «роботи з капітального ремонту, реконструкції та модернізації магістральних (розподільних) газопроводів та споруд на них, транспортні засоби спеціального призначення, заходи, спрямовані на зниження виробничо-технологічних витрат та понаднормованих втрат природного газу, та придбання сучасних приладів діагностики й обстеження та впровадження систем протиаварійного захисту» [6,7].

Порядок формування інвестиційних програм газопостачальних, газорозподільних, газотранспортних та газозберігаючих підприємств затверджений постановою НКРЕ від 28.11.2011 № 2255 [8], відповідно до 2.4.4 якого до інвестиційної програми слід додати техніко-економічне обґрунтування необхідності та доцільності проведення робіт, закупівлі основного обладнання, матеріалів, апаратного та програмного забезпечення, окремо щодо кожного заходу інвестиційної програми, включно зі строками окупності та запланованим економічним ефектом від реалізації заходів. Натомість, в зазначеній інвестиційній програмі таке обґрунтування відсутнє. Окрім того, кількість магістральних трубопроводів, які попадали під реконструкцію з 13,94

км зменшено до 0,40 км, проведення модернізації (в т.ч. екологічної) не передбачалось взагалі за кошти даної інвестиційної програми.

Вважаємо, що застосування економічної експертизи на етапі оцінки техніко-економічного обґрунтування необхідності та доцільності проведення робіт окремо щодо кожного заходу інвестиційної програми, зокрема модернізації (в т.ч. екологічної), ускладнило б формалізацію прийняття управлінського рішення щодо програми та суттєво підвищило інформаційну та сутнісну достовірність формування планових обсягів та очікуваних результатів реалізації тощо.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт ПАТ «Укртрансгаз» – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://utg.ua/utg/gts/environmental-protection.html>.
2. Сотник І.М. Декаплінг-аналіз економічного зростання та впливу на довкілля в регіонах України// І.М.Сотник, Л.А. Кулик. – Економічний часопис-XXI. - № 7-8(2)'2014. – С.60-64.
3. Публічне Акціонерне Товариство „Укртрансгаз”. Фінансова звітність станом на 31 грудня 2016 року та за рік, який закінчився цією датою. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://utg.ua/Ukrtransgaz%2016fsu_with%20signatures.pdf – Назва з екрану.
4. Перезовова І. В. Теоретико-методологічні основи економічної експертизи як форми фінансового контролю: монографія / І. В. Перезовова. – Івано-Франківськ : Тіповіт, 2013. – 304 с.
5. Аналіз реалізації інвестиційної програми «Укртрансгаз» – [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://zhytlo.in.ua/ua/napryamok/tarifi/analz_realzac_nvesticjno_programi_ukrtransgaz.html.
6. Звіт про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, у 2015 році. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi_zvit_2015.pdf – Назва з екрану.
7. Звіт про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, у 2016 році. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi_zvit_2016.pdf – Назва з екрану.
8. Порядок формування інвестиційних програм газопостачальних, газорозподільних, газотранспортних та газозберігаючих підприємств [Електронний ресурс] : постанова НКРЕ від 28.11.2011 № 2255, зареєстрованою в Міністерстві юстиції України 22.12.2011 № 1502/20240. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1502-11>– Назва з екрану.

УДК 005.521.4:621.696.2

МОДЕРНІЗАЦІЯ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Б. І. Пилипів, Г.О. Зелінська

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: zelinska_haluna@i.ua, pylypiv@gmail.com

Енергетична безпека в сучасному світі є однією з головних складових будь-якої країни. Основними енергетичними ресурсами і надалі залишаються нафта та природний газ. Актуальність дослідження проблем пов'язаних з їх видобутком, транспортуванням та переробкою зумовлюється не лише поступовим вичерпанням зазначених ресурсів при щорічному збільшенні обсягів споживання, але й тим, щовони залишаються найважливішим чинником реалізації національних інтересів, способом економічного та політичного тиску і предметом жорсткої боротьби на міжнародній арені.

Газотранспортна система (ГТС) України – одна з найбільших у світі. Пропускна здатність ГТС України становить близько 288 млрд. куб. м на вході та 178 млрд. куб. м газу в рік на виході [1, с. 182]. Це свідчить про те, що основний обсяг експортних поставок природного газу в Європу продовжує здійснюватися через територію України. Проте результати діяльності сучасного механізму транспортування газу не є втішними і тим більше ефективними. Яскравим прикладом недосконалості системи виступають наступні проблеми в досліджуваній галузі:

- відсутність довготермінової політики держави стосовно розвитку газотранспортних відносин між Україною та країнами-постачальниками і споживачами газу;

- високий рівень зношеності основних засобів газотранспортного комплексу і відсутність необхідних інвестиційних ресурсів у держави для їх оновлення;

- високий рівень втрат газу при його транспортуванні та споживанні на внутрідержавному рівні;

- не відпрацьованість економічних відносин між державою і газотранспортним комплексом як суб'єктом господарювання і т.д.

Очевидним є те, що Україна є і буде у перспективі важливим транспортером газу в країни Європи, а її газотранспортна система – однією з найважливіших галузей національної економіки, функціонування якої приносить відчутні відрахування до Державного бюджету [3].

Модернізація ГТС України є одним із шляхів максимізації ефективності її функціонування. Цього можна досягнути методом залучення інвестицій ззовні для модернізації існуючої ГТС або заміни організаційно-правової форми функціонування системи експлуатації ГТС. Щодо останнього, то можна виділити такі чотири напрями:

1. Приватизація газотранспортної системи України.
2. Передача газотранспортної системи України у концесію.

3. Створення спільного підприємства або консорціуму.

4. Створення Міждержавної системи транспортування природного газу шляхом інтеграції зацікавлених країн [2, с. 4].

Створення Міждержавної системи транспортування газу передбачено “Рамковою угодою про інституційні засади створення міждержавних систем транспортування нафти та газу” (далі - Угода) від 22.07.1999р., ратифікованою Верховною Радою України 18.01.2001 р. Згідно з цією Угодою, сторони (до яких належить і Україна) можуть створювати Міждержавні системи транспортування газу згідно з нормами та правилами, які є чинними у міжнародній нафтовій та газовій промисловості, з метою встановлення єдиних правил і механізмів, що забезпечують ефективну експлуатацію таких систем [4, с. 75].

Перевагою даного прийому на шляху до модернізації ГТС України являється можливість залучати зацікавлені в розвитку української транспортної системи сторони безумовно до процесу оновлення сітки. Активізувати увагу потенційних інвесторів можна шляхом складання низки протоколів, в яких визначається: які ланки системи потребують ремонт, які управлінські прошарки очікує реорганізація, та звітність про експлуатацію газотранспортної сітки.

Географічне положення нашої держави (розташування між експортерами та імпортерами газу) гарантує неабиякі перспективи в розвитку ГТС за умов наявності чіткого плану дій, мети та стратегії [5, с. 8].

Перш ніж запроваджувати процес інтеграції з метою покращення стану ГТС, доцільно було б звернути увагу на виконання низки завдань, які посприяють швидким та якісним результатам, а саме:

- поліпшення інвестиційного клімату, забезпечення захисту капіталів та прозорість механізму приватизації, створення системи страхування інвестиційних ризиків;

- гармонізація законодавчої бази, системи стандартів України та європейських держав;

- створення рівноправних конкурентних умов для всіх суб'єктів економічної діяльності та недискримінаційний захист вітчизняного виробника;

- вироблення і впровадження механізмів, котрі припинили б зростання і забезпечили ліквідність взаємної заборгованості між підприємствами України;

- формування стійких відносин з країнами-інвесторами і постачальника сучасного обладнання та технологій;

- розвиток співпраці з країнами Європейського Союзу в галузі підвищення енергоефективності, енергозброєності, виконання вимог у сфері екології з метою залучення капіталу та технологій європейських країн;

- підвищення ефективності співпраці з країнами-донорами з метою виконання досягнутих угод щодо впровадження ринкових умов господарювання в газовій галузі;

- розвиток співробітництва з Туреччиною, Китаєм, Пакистаном, Індією, В'єтнамом та іншими країнами як потенційними отримувачами українських

технологій, будівельно-монтажних та конструкторських робіт у газовій сфері, газового обладнання, інжинірингово-консалтингових послуг.

Недостатня законодавча, фінансова та політична складова реалізації вищезгаданих завдань залишає відкритим питання розвитку енергетичного сектору, захисту економічних інтересів та підвищення рівня економічної безпеки держави.

Отже, необхідно сприймати модернізацію газотранспортної системи України та її безпосередній зв'язок із сучасними потребами та вимогами суспільства як необхідність, яка вимагає запровадження особливої політики держави та підтримки її громадськістю, використання усіх можливих досягнень людства у сферах науки, техніки та технологій.

Список використаних джерел:

1. Бордюков А. Метод полно объемного измерения утечек природного газа / А. Бордюков // Газовая промышленность. – № 3. – 1997. С. 182.

2. Діак І. Бюджетні пріоритети нафтогазового комплексу / І. Діак // Голос України. – №24. – 2002. - С. 4.

3. Єрмоєнко А. По трубі – в Європу / А. Єрмоєнко // Дзеркало тижня. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.

4. Рубан А. Економічні аспекти реформування газотранспортної системи України за участю іноземних інвесторів / А. Рубан // Економіка України. - №2. – 2011. –С. 96

5. Тищенко Ю. Український незалежний центр політичних досліджень газотранспортної системи як “великий національний актив ”: шлях до приватизації / Ю. Тищенко // Економічні реформи. – №24/272. – 2002. - С. 17.

УДК 65.018

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА НАФТОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

А. М. Пуріг

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: 44pr2011@ukr.net*

В 21 столітті, коли процеси глобалізації проникли у всі сфери суспільного життя, чи не на перший план для ефективної діяльності будь-якого підприємства висувається питання якості продукції та методи її ефективного забезпечення. Саме спрямування на забезпечення відповідної якості продукції виступає пріоритетним чинником для підприємств, що бажають досягти стабільно зростаючого прибутку в умовах мінливого ринку та ефективно в ньому розвиватись.

Сьогодні, спостерігаючи за напруженим процесом боротьби за споживача, маркетологи застосовують найрізноманітніші способи виділення певної продукції серед ряду інших, в тому числі, і наголошення на відповідності

міжнародним стандартам через введення в дію нової системи управління якістю на підприємстві. Цілком очевидно, що її впровадження надає можливість на більш ефективне здійснення господарської діяльності підприємства та уникнення можливих загроз чи недоліків.

Проводячи аналіз та порівняння світових та внутрішньодержавних тенденцій в сфері управління та забезпечення якості продукції, слід відзначити, що Україна відстає у кількості впроваджених та сертифікованих СУЯ від країн Європи та провідних країн світу. Введення в дію новітніх систем управління на теренах українського підприємництва повинно переслідувати підвищення ефективності та прибутковості процесів, що протікають в ньому. Виходячи з мінливості ринку в цілому, в тому числі, стандартів якості законодавство повинно намагатися передувати усім його новітнім тенденціям розвитку та становлення, оскільки через нього публічна влада може вплинути на вектори розвитку бізнесу та окреслити більш широке правове поле такої діяльності.

Нажаль, чинна система правових норм досі залишає невирішеним це питання, що зумовлено неусуненими прогалинами у процедурі нормативного закріплення, а саме використанням застарілих методів, які жодним чином не охоплюють сучасні тенденції розвитку та потреби більшості сфер суспільного життя, в тому числі і нафтогазової, не говорячи вже про передбачення та вирішення проблем майбутнього. Проблема забезпечення необхідної якості товарів та послуг, конкуренції та приведенні діяльності відповідно до міжнародних стандартів не оминає і підприємства нафтогазової сфери.

Отже, перш ніж проаналізувати систему управління якістю та її нормативне забезпечення на нафтогазових підприємствах необхідно ознайомитись із таким ключовим поняттям як «управління якістю» (qualitymanagement) – скоординована діяльність, мета якої полягає у спрямуванні та контролюванні організації щодо якості. Дана мета забезпечується шляхом впровадження економічних, організаційних, технічних та інших заходів, спрямованих на забезпечення високої якості продукції на всіх стадіях життєвого циклу товару [1].

Звичайно, функціонування такого роду системи на нафтогазових підприємствах не могло не окреслити меж правового поля, тобто системи управління якістю на нафтогазових підприємствах. Дана процедура регламентується стандартом ISO 9001:2015, що визначає та закріплює критерії ефективного функціонування системи управління якістю загалом [2].

Галузевим документом, що регулює порядок та умови надання послуг нафтогазовими підприємствами є ДСТУ ISO/TS 29001:2010. Основою для створення даного стандарту стали стандарти, що визначають принципи управління якістю, а саме ISO 9000 та ISO 9004. Своєю метою даний стандарт визначає розроблення такої системи управління якістю, яка забезпечуватиме постійне покращення, надаючи особливого значення запобіганню вадам і зменшенню відхилень і втрат у ланцюзі постачання, а також під час обслуговування [3].

У світовому надбанні знайшли своє відображення як загальні вимоги до діючих систем, так і принципи й методи, які можуть застосовуватися в кожній з них, що передбачене в міжнародних стандартах серії ISO 9000. Актуальною для вивчення вважається третя версія стандартів ISO 9000, а саме ISO 9000:2000, що характеризується наближеністю до концепції TQM [4].

Оскільки, на міжнародному ринку неодмінною умовою є неухильне дотримання системи якості, що відповідає стандартам і підтверджується відповідним сертифікатом варто зазначити, що найбільш ефективно запитам ринку відповідає ідеологія системи Загального управління якістю – TQM (TotalQualityManagement). Менеджмент якості за такою системою передбачає спрямування уваги менеджменту на забезпечення високої якості всіх процесів і робіт, що здійснюються на організації [5]. Якість розглядається як основний пріоритет, визнаний всіма співробітниками підприємства, які не лише дотримуються встановлених стандартів роботи, а й активно беруть участь у їх вдосконаленні [6].

TQM – не стандарт, а сукупність поглядів на менеджмент компанії, які знаходяться в постійному розвитку та орієнтуються на пошук нових шляхів до забезпечення якості діяльності організації в цілому [5]. Під забезпеченням якості за системою TQM прийнято розглядати сукупність заходів, котрі спрямовані на підтримання упевненості споживача в якості продукції. Відповідно суттєво зростає і роль людини та навчання персоналу. У взаємовідносинах постачальників та споживачів велике значення має сертифікація систем якості на відповідність стандартам ISO 9000 [7]. Споживачі активно використовують методи оцінки постачальників, публікують їхні рейтинги, намагаються працювати тільки з одним постачальником продукції певного виду (зрозуміло тільки з найкращими).

Ще однією не менш вагомою складовою процесу управління якістю є застосування методології LeanSixSigma, що базується на статистичних законах. Спрощено, терміни «шість сигма процес», «сигма рівень», або «сигма значення процесу» переслідують наступну мету: якщо відхилення між середнім значенням основного показника процесу та межею допустимих значень цього показника не перевищують \pm шість стандартних відхилень – якість процесу задовільна.

Методи оцінки якості за цією системою можна поділити на дві групи: 1) SixSigma є загальною, тобто вона керує якістю всіх елементів системи промисловості; 2) Lean, являє собою сукупність спеціалізованіших способів, які спрямовані на оптимізацію та усуненні непотрібних операцій. Тобто, остання має на меті виявлення та усунення невиробничих витрат, пов'язаними з діями, що не створюють доданої вартості, за допомогою безперервного вдосконалення підприємства та постановки продукції на виробництво тільки в тому випадку, коли споживачі, шукають шляхи до досконалості, дійсно мають потребу в ній.

Проаналізувавши та оцінивши діючу нормативно-правову базу та методи оцінки якості на нафтовидобувних підприємствах можемо зробити наступні висновки:

1) створення на вітчизняних підприємствах систем якості відповідно зі стандартами ISO 9000 має починатися зі створення загальної методології, що передбачає реальну оцінку стартових умов, етапи і послідовність робіт з якості на шляху перебудови всієї корпоративної культури на принципах загального менеджменту якості;

2) потрібно реформувати діючу нормативно-правову базу, в результаті чого мають бути скасовані застарілі методи та процедури оцінки, а встановлені такі, що відповідають вимогам сучасного ринку;

3) є необхідність в удосконаленні не лише теоретичної бази управління якістю, але й стандартів ISO 9000 зокрема, щоб одержати в результаті логічно обґрунтовані й більш зрозумілі для практичного використання стандарти.

Список використаних джерел:

1. Пріоритетні напрями актуалізації системи стандартизації в нафтогазовій галузі [Електронний ресурс] / О. М.Ковалко, П. М. Хомик, А. В. Андрієвський, М. В. Трусова // Нафтогазова галузь України. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.naftogaz.com/files/journal/2_2016_preview.pdf.

2. ДСТУ 180 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT) [Електронний ресурс] // ДП «УкрНДНЦ». – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://khoda.gov.ua/image/catalog/files/%209001.pdf>.

3. Гнебова А. О. Система управління якістю на підприємстві в умовах євроінтеграційних процесів [Електронний ресурс] / А. О. Гнебова, Б. О. Карчевський – Режим доступу до ресурсу: <http://www.global-national.in.ua/archive/8-2015/73.pdf>.

4. Гнебова А. О. Система управління якістю на підприємстві в умовах євроінтеграційних процесів [Електронний ресурс] / А. О. Гнебова, Б. О. Карчевський – Режим доступу до ресурсу: <http://www.global-national.in.ua/archive/8-2015/73.pdf>.

5. Вакуленко А. В. Управління якістю : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / А. В. Вакуленко. – К. : КНЕУ, 2004. – 167 с.

6. Калита П. Я. Система всеобщег оуправления качеством (TQM) / П. Я. Калита, Т. И. Сарнавская. – К. : УАК, МЦК «ПРИРОСТ», 1997. – 38 с.

УДК 332.055.2

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕРИТОРІЇ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

О. В. Погорецька

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
pohoretska.oksana@gmail.com*

В теперішніх умовах глобалізації світової економіки змінюється рівень відповідальності за місцевий розвиток, причиною цього стають нові закономірності в державах, які посилюють роль територіальної громади в

економічному розвитку певної невеличкої території і цілої країни. Кожен член суспільства починає усвідомлювати, що саме від його зацікавленень у місцевому розвитку залежить процвітання цілої держави. Реформа місцевого самоврядування та загалом завершення процесів децентралізації покладе на лідера громади новий рівень відповідальності за розвиток території. Об'єднані територіальні громади мають самостійно забезпечувати свою спроможність та нести відповідальність за планування свого розвитку та добробут на тій території. Новоствореній владі громади потрібно володіти знаннями в цій галузі, а також досвідом керування щоб громада була конкурентоспроможною у всіх аспектах.

Дослідженням проблеми конкурентоспроможності займалися відомі економісти: М. Портер, А. Томсон, В. Терещенко, І. Ліпсіц, А. Юданов, Р.Фатхудинов, О. Амоша та інші. Разом з цим, проблема підвищення конкурентоспроможності території залишається актуальною і потребує подальшого, більш глибокого та всебічного дослідження.

Метою даної публікації є дослідження впливу процесів децентралізації на конкурентоспроможність території.

Система місцевого самоврядування на сьогодні не задовольняє потреб суспільства. Функціонування органів місцевого самоврядування у більшості територіальних громад не забезпечує створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного розвитку конкурентоспроможної території [1]. Існуюча та потенційна системи управління представлено на рис. 1 [2].

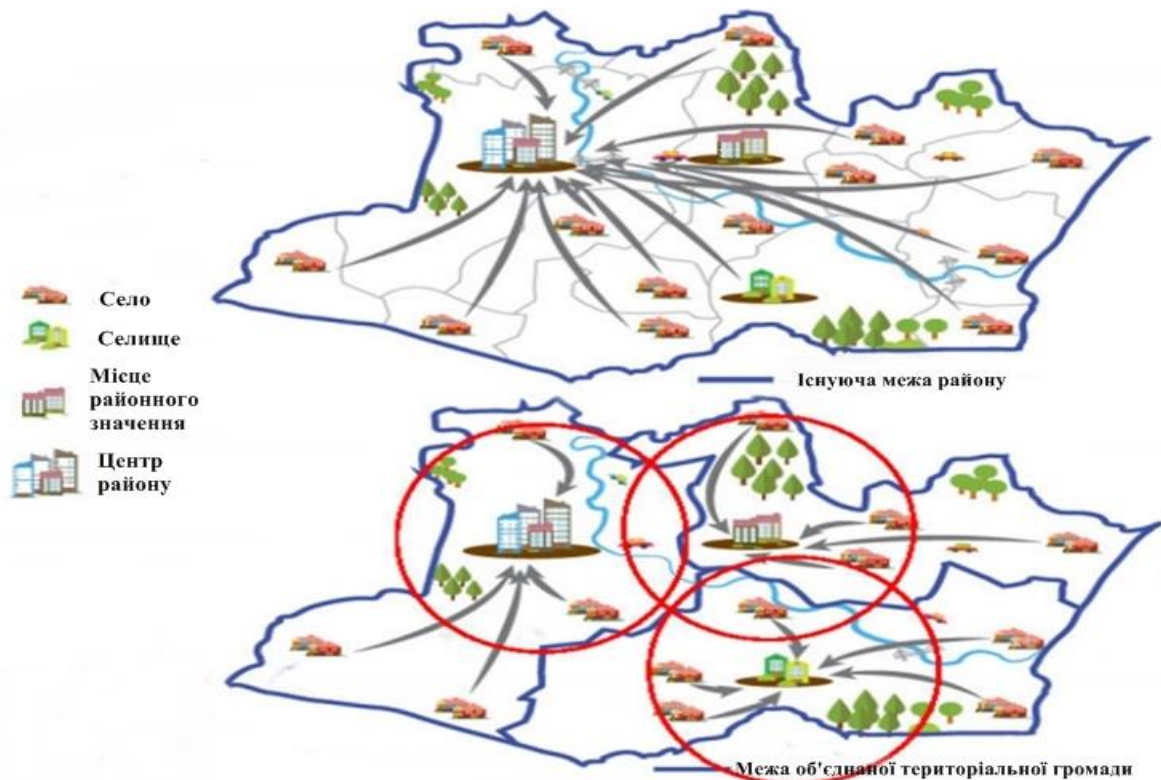


Рис. 1 Існуюча та потенційна системи управління

Отже, в верхній частині показано існуючу систему управління – є район, на території якого розташовано кілька територіальних громад. Адміністративні послуги надаються виключно в районному центрі – адже там є відділи пенсійного, соціального забезпечення, системи освіти та охорони здоров'я та таке інше. Отже, мешканці навіть найвіддаленішої громади змушені для отримання адмінпослуг їхати до районного центру.

Нижня частина ілюструє ситуацію після завершення процедури добровільного об'єднання територіальних громад – на території району сформовано 3 громади, кожна з яких набуває функцій та повноважень, фактично прирівняних до міст обласного значення – тобто всі адміністративні послуги надаватимуться безпосередньо в центрі цієї ОТГ. Таким чином, мешканці громади отримають можливість вирішити свої питання безпосередньо в своїй територіальній громаді, що означатиме наближення послуг до мешканців.

Конкурентоспроможність території залежить від продуктивності фірм, що працюють в території та величини доданої вартості, яку вони створюють. Територіальні громада та бізнес мають спільну мету розвитку – збільшення доходів, яка досягається через стратегію росту конкурентоспроможності та залучення інноваційних високопродуктивних інвестицій, що забезпечать високий рівень доданої вартості [3].

Однієї з переваг децентралізації є те що середовище для ведення бізнесу стане сприятливішим. Повноваження, ресурси і відповідальність перейдуть якнайближче до людей – у громаду: фінансова незалежність – фіксована частка грошей від податків; повсюдність – право розпоряджатися землею на своїй території в тому числі за межами поселень; влада надаватиме регулярні звіти перед своїми виборцями; можливість самостійно вирішувати, як розвиватися, в якому напрямку це потрібно більше, а також що і де будувати; місцева влада відповідальна за все, що відбувається у громаді.

Отже, завершивши процеси децентралізації конкурентоспроможність території однозначно зростатиме, адже послуги будуть наближені до жителів, умови для життя кращими, а для ведення бізнесу – доступнішими. Переваг в проведенні децентралізації безліч, головне спільними зусиллями людей громад вивести свою територію на вищий рівень, створивши об'єднані територіальні громади, які враховуватимуть інтереси всі жителів території.

Список використаних джерел:

- 1 Кавунець А. В. Особливості об'єднання територіальних громад в Україні: підручник / А. В. Кавунець, В. В. Дорох – Київ, 2016. – 66 с.
- 2 Децентралізація влади в Україні – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua>
- 3 Васильченко Г.В. / Планування розвитку територіальних громад. Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування / Г. Васильченко, І. Парасюк, Н. Єременко / Асоціація міст України – К., ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 256 с.

УДК 330.322

АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Н. Ю. Потьомкіна

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

e-mail: n.potiomkina@gmail.com

Можливості здійснення успішних ринкових перетворень, забезпечення стабільного економічного зростання в Україні та зменшення регіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку багато в чому залежать від активізації інвестиційної діяльності як в регіонах, так і в країні загалом [1]. Від ефективності використання інвестиційних ресурсів державними та місцевими органами влади залежить подальший збалансований та пропорційний соціально-економічний розвиток територій.

Серед основних переваг іноземного інвестування для економіки країни та регіонів можна виділити наступні:

- надходження новітніх та більш продуктивних технологій, техніки та передових методів менеджменту та маркетингу, результатами яких є збільшення виробничих потужностей країни та забезпечення високого рівня якості продукції;
- підвищення конкурентоспроможності національного виробництва на світових ринках, що супроводжується розширенням і оновленням номенклатури виробництва на основі залучення в обіг нових ресурсів;
- надходження додаткових фінансових ресурсів;
- сприяння здійсненню більш ефективної реструктуризації економіки та відновленню основних виробничих засобів;
- зниження рівня безробіття шляхом створення додаткових робочих місць;
- сприяння розвитку науково-дослідної бази;
- стимулювання внутрішньої конкуренції та підвищення на цій основі ефективності виробництва;
- зростання податкових надходжень до бюджету, які сплачують іноземні інвестори;
- посилення процесів інтернаціоналізації та глобалізації, розвиток інфраструктурного середовища тощо.

Однак економічна та політична ситуація, яка склалася сьогодні в державі значно ускладнює інвестиційну діяльність і негативно впливає на поведінку закордонних інвесторів. Основними причинами, що перешкоджають залученню іноземних інвестицій в Україну можна назвати високий рівень бюрократизації та корумпованості державного апарату, процвітання тіньової економіки, незацікавленість місцевих органів влади в окремих регіонах у швидкому і безперешкодному отриманні необхідних дозвільних документів, що супроводжують реалізацію інвестиційного проекту, недосконалість судової системи та фіскальної політики, відсутність дієвих реформ у цих сферах, нестабільне законодавство, відсутність надійних гарантій захисту від його змін

для іноземних інвесторів, низький рівень розвитку інфраструктури. Вагомою причиною в цьому плані впродовж останніх років залишається і військовий конфлікт на сході держави.

Для стимулювання процесу залучення прямих іноземних інвестицій та усунення негативних тенденцій в економіці країни необхідно, щоб основні положення законодавчих актів щодо умов іноземного інвестування не лише відповідали міжнародним нормам, а й виконувалися. Зарубіжний інвестор має сприйняти Україну як стабільну і передбачувану країну, а її економіку такою, де макроекономічна стабільність асоціюється з послідовним розвитком, включаючи зростаючі темпи виробництва, платоспроможний попит [2].

З огляду на це, як на державному, так і на регіональному рівні необхідно запровадити ряд заходів щодо активізації інвестиційної діяльності, які сприятимуть здійсненню успішних ринкових перетворень, забезпеченню стабільного економічного зростання в Україні та зменшенню регіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку. Серед них можна назвати наступні [3;4;5]:

- удосконалення інвестиційного законодавства відповідно до європейських норм та забезпечення його стабільності;
- забезпечення ефективності реалізації задекларованих реформ, зокрема у судовій, податковій системі, адміністративно-територіальному устрої, впровадження антикорупційної системи з метою активізації інвестиційної діяльності;
- формування дієвого механізму забезпечення організаційно-інституційних, фінансових та правових передумов для розвитку інвестиційної діяльності;
- створення автоматизованої інформаційної системи, яка б забезпечила оперативний пошук партнерів у сфері іноземного інвестування, а також належного режиму консультативного обслуговування з питань права, фінансування, кредитування, страхування, техніко-економічної експертизи інвестиційних проектів;
- проведення моніторингу інвестиційних проектів, які були реалізовані (нереалізовані) на території регіону задля максимального попередження ризиків інвестиційної діяльності та формування бази даних надійності інвесторів;
- активізація реалізації програм державно-приватного партнерства, розширюючи коло їх учасників, передусім із країн ЄС, що не лише сприятиме вирішенню проблеми залучення іноземних інвестицій, а й налагодить міжнародну співпрацю, створить передумови для нових виробничих зв'язків;
- дотримання міжнародних правил ведення бізнесу, створення єдиних конкурентних умов як для внутрішніх, так і для зовнішніх інвесторів теж зможуть активізувати інвестиційну діяльність та забезпечити розвиток економіки України;
- сприяння формуванню розгалуженої територіальної мережі об'єктів інвестиційної інфраструктури – інститутів спільного інвестування,

інвестиційних фондів, що спрощує можливості ведення інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Сімків Л. Є. Особливості інвестиційних процесів в регіонах України на сучасному етапі / Л. Є. Сімків // «Вісник Одеського національного університету. Економіка». Том 21 – 2016. – № 3. – С. 105-108
2. Шосталь С. О. Активізації інвестиційного процесу в Україні: проблеми та шляхи їх розв'язання / С. О. Шосталь // Статистика України. – 2012. – № 3. – С. 119 – 122
3. Чичкало-Кондрацька І. Б. Залучення прямих іноземних інвестицій в регіони України в умовах інтеграції у міжнародне економічне співтовариство [Електронний ресурс] / І. Б. Чичкало-Кондрацька, А. А. Буряк // Полтавський національний педагогічний університет імені В.Г. Короленка. – 2015. – Режим доступу: <http://dspace.pnpu.edu.ua/handle/123456789/4325>
4. Сімків Л. Є. Особливості залучення іноземних інвестицій в регіонах України: проблеми та шляхи їх розв'язання [Електронний ресурс] / Л. Є. Сімків, Н. Ю. Потьомкіна // Глобальні та національні проблеми економіки – 2017. – №15
5. Жеревчук Ю. В. Регіональні аспекти залучення прямих іноземних інвестицій / Ю. В. Жеревчук, О. І. Янко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 79-86. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2013_1_10

УДК 338.32

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСОРСИНГУ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

Д. Р. Ульмер

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: dianka3515@gmail.com*

Стійка економіка є гарантією демократичного суспільства та основою сильної держави. Проте на сучасному етапі розвитку вітчизняну економіку не можна з визнати стійкою, оскільки базова її ланка – підприємства в тій чи іншій мірі знаходяться в стані перманентної кризи. Подолання кризових явищ та забезпечення стійкого економічного росту можливе тільки на основі реструктуризації підприємств, в ефективні, конкурентоспроможні господарські одиниці, привабливі для вітчизняних так зарубіжних інвесторів. Зміст сучасного етапу економічного розвитку України полягає у наданні підприємствам як основній ланці економічної системи справжньої ринкової сутності, яка полягає в тому, що суб'єкти господарювання забезпечують ефективно розміщення та використання економічних ресурсів [1, с. 537].

В той же час, значна кількість суб'єктів господарювання, які отримують збитки, свідчить про неефективне використання наявних ресурсів. В багатьох випадках збитковість підприємств обумовлена наявністю не використовуваних або неповністю використовуваних виробничих потужностей та необхідністю нести витрати на їх утримання. Часто реалізувати такі потужності неможливо, що обумовлює актуальність використання інсорсингу на підприємствах.

На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в вивченні можливостей використання на вітчизняних підприємствах такої управлінської технології, як інсорсинг з метою оптимізації використання виробничих потужностей господарюючого суб'єкта.

Інсорсинг являє собою створення власних автономних структурних одиниць (підрозділів, фірм), що надають спеціалізовані послуги, як підрозділам підприємства, так і зовнішнім контрагентам. Як правило, відбирають стандартні, загальні для кількох підрозділів оперативні процеси і доручають виконувати їх автономного центру спільного обслуговування; за надані підрозділам компанії послуги він стягує з кожного з них плату, пропорційну обсягу послуг. Найчастіше інсорсинг застосовують для процесів, пов'язаних з фінансами (обробка витрат, нарахування заробітної плати), трудовими ресурсами (ведення трудових записів працівників, тренінги) та інформаційними системами (системна підтримка, навчання). Отже, інсорсинг являє собою розширення діяльності підприємства або його підрозділів для додаткового завантаження наявних потужностей або активів. Така управлінська технологія дозволяє суб'єктам господарювання знизити витрати невикористовуваної потужності та, відповідно, може носити сезонний характер [2, с. 451].

Інсорсинг відбувається за двох причин: 1) інсорсинг через наявність тимчасової надлишкової потужності (це рішення базується на низьких граничних витратах при збільшенні драйвера завантаження процесу); 2) інсорсинг через наявність конкурентної переваги (наявність ефективного процесу, унікального ресурсу, бази даних, технології). Відмінність між ними полягає в тому, що не використовувана потужність у першому випадку характеризується величиною операцій певного процесу. У другому ж випадку невикористовувана потужність характеризується наявністю альтернативних напрямів використання конкурентної переваги, тобто тут слід використовувати концепцію ієрархічності витрат.

Інформація, необхідна для прийняття рішення про інсорсинг на інтегрованому формуванні повинна містити у собі: 1) вартість виду діяльності та його практичну потужність; 2) величину стандартної ставки розміру витрат; 3) інформацію про фактичну потужність, рівень завантаження, та витрати на невикористовувану потужність; 4) інформацію про альтернативи продажу не використовуваної потужності та їхні економічні параметри.

Інсорсинг дозволяє інтегрованому формуванню скоротити витрати на невикористовувану потужність або отримати додатковий прибуток з конкурентної переваги [2, с. 451-452].

В міжнародному масштабі простежується чітка тенденція переважання аутсорсингу над інсорсингом [3], проте варто зазначити, що господарські структури, які перебувають на стадії активного росту, частіше використовують аутсорсинг (передбачає передачу компанією неосновних бізнес-процесів стороннім виконавцям), а для тих, які перебувають на стадії спаду доцільно використовувати саме інсорсинг. Відповідно, аутсорсинг та інсорсинг – це дві одночасно різні й схожі управлінські технології, які використовуються в фінансовому менеджменті. Обидва методи можуть бути використані для нівелювання витрат на невикористовувану потужність. Різниця між ними полягає в тому, що аутсорсинг дозволяє витратам бути гнучкими при зміні обсягу виробництва і послуг, а інсорсинг зберігає витрати постійними, але продає при цьому на зовнішній ринок невикористовувану потужність.

З наведеного вище можна зробити наступні висновки: компанії використовують аутсорсинг та інсорсинг з метою зосередити ресурси, підвищити рівень спеціалізації праці робітників та управлінців на своїй основній діяльності, а не займатися організацією допоміжних та обслуговуючих процесів чи окремих функцій. Економічний зміст інсорсингу полягає в розширенні діяльності підприємства або його підрозділів для додаткового завантаження наявних потужностей або активів.

Список використаних джерел:

1. Яцюк О. С. Банкрутостійкість підприємства та її визначення / О. С. Яцюк // Вісник Львівського університету. Серія економічна. Випуск 37 (2). – Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2007. – С. 537-541. – 0,54 др. арк.
2. Першко Л. О. Аутсорсинг та інсорсинг в управлінні інтегрованим формуванням / Л. О. Першко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 449-455.
3. Білорус О.Г. Глобалізаційний конкурентний аутсорсинг / О.Г. Білорус, О.В. Гаврилюк – К.: КНЕУ, 2010. – 349 с.

УДК 330.341.424

ЕТАПИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ІНДУСТРІАЛЬНОГО ПАРКУ

М. Д. Чміль

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: chmilm0@gmail.com*

Трансформаційні тенденції в економіці України щодо створення таких сучасних територіально-організаційних утворень як індустріальні парки зумовлюють необхідність дослідження їхнього життєвого циклу. Будь-яка організація в процесі своєї життєдіяльності проходить ряд етапів, тому вивчення і врахування процесів циклічності розвитку є одним з визначальних факторів довготривалого й успішного існування на ринку.

У науковій літературі існують різноманітні точки зору, які визначають поняття життєвого циклу підприємства. Так, наприклад, І. О. Бланк розглядає життєвий цикл, як «загальний період часу від початку діяльності підприємства до природного припинення його існування або відродження на новій основі» [1, с.674].

На думку Г. В. Козаченко, життєвий цикл – сукупність етапів діяльності системи, що послідовно змінюють один одного, і кожний з яких характеризується певною метою діяльності і станом як великої виробничо-фінансової системи в цілому, так і її структурних одиниць, особливою формою організаційного механізму, що реалізує досягнення стратегічних та оперативних цілей діяльності системи [2].

Водночас С. В. Корягіна визначає поняття життєвий цикл як сукупність стадій, що створюють закінчене коло розвитку протягом певного проміжку еволюції підприємства, після якого його цінності й напрями діяльності можуть принципово змінюватися [3].

Проаналізувавши наведені вище дослідження, доцільно сформулювати поняття життєвого циклу стосовно індустріального парку.

Життєвий цикл індустріального парку – це сукупність взаємозалежних стадій, які проходить індустріальний парк впродовж певного періоду життєдіяльності, кожна з яких характеризується певною системою цілей і досягнутими результатами функціонування як індустріального парку в цілому, так і його структурних одиниць.

Діяльність індустріального парку нерозривно пов'язана з функціонуванням його підприємств-учасників. Тому, доцільно розглядати основні етапи життєвого циклу індустріального парку у взаємозв'язку із життєдіяльністю підприємств. Основними етапами життєвого циклу є:

1) Аналітичний етап, який передбачає дослідження ринку, визначення оптимального територіального-просторового розміщення, обґрунтування необхідності та доцільності створення індустріального парку.

2) Підготовчий етап, під час якого здійснюється розробка та затвердження концепції, підготовка юридичної, землевпорядної, технічної та будівельно-кошторисної документації, отримання необхідних дозволів, вибір (створення) керуючої компанії, підготовка фінансово-економічних документів для залучення інвестицій, вибір джерел фінансування тощо [4].

3) Етап розгортання, до якого входить залучення коштів на проведення будівельних робіт, будівництво інженерно-технічної інфраструктури, облаштування території, будівництво адміністративно-офісного та логістичного центрів, а також об'єктів санітарно-технічної зони [4].

4) Виведення на ринок – здача об'єктів в експлуатацію, розміщення виробництв, початок повноцінного функціонування.

5) Зростання – залучення нових учасників індустріального парку, нарощування виробничих потужностей і масштабів виробництва, виведення нових товарів та послуг на ринок.

6) Зрілість – період поширення товарів та послуг і збільшення попиту на них, кількість та масштаби підприємств прямують до гранично можливих.

7) Насичення – період максимального попиту на товари та послуги учасників, повного використання потенціалу індустріального парку.

8) Спад – попит зменшується, з'являється необхідність в інвестиційно-інноваційних та маркетингових заходах для створення та виведення на ринок нових товарів, залученні нових учасників. При успішному впровадженні антикризових заходів підприємства індустріального парку можуть розпочати новий цикл.

9) Вихід з ринку – товари та послуги практично перестають користуватися попитом, антикризові заходи не дають очікуваних результатів, наслідком чого є згортання діяльності.

Під час кожного з вказаних етапів, починаючи з виходу на ринок, необхідним є проведення оцінки і комплексного аналізу поточних показників функціонування, пошуку нових можливостей та мінімізації ризиків.

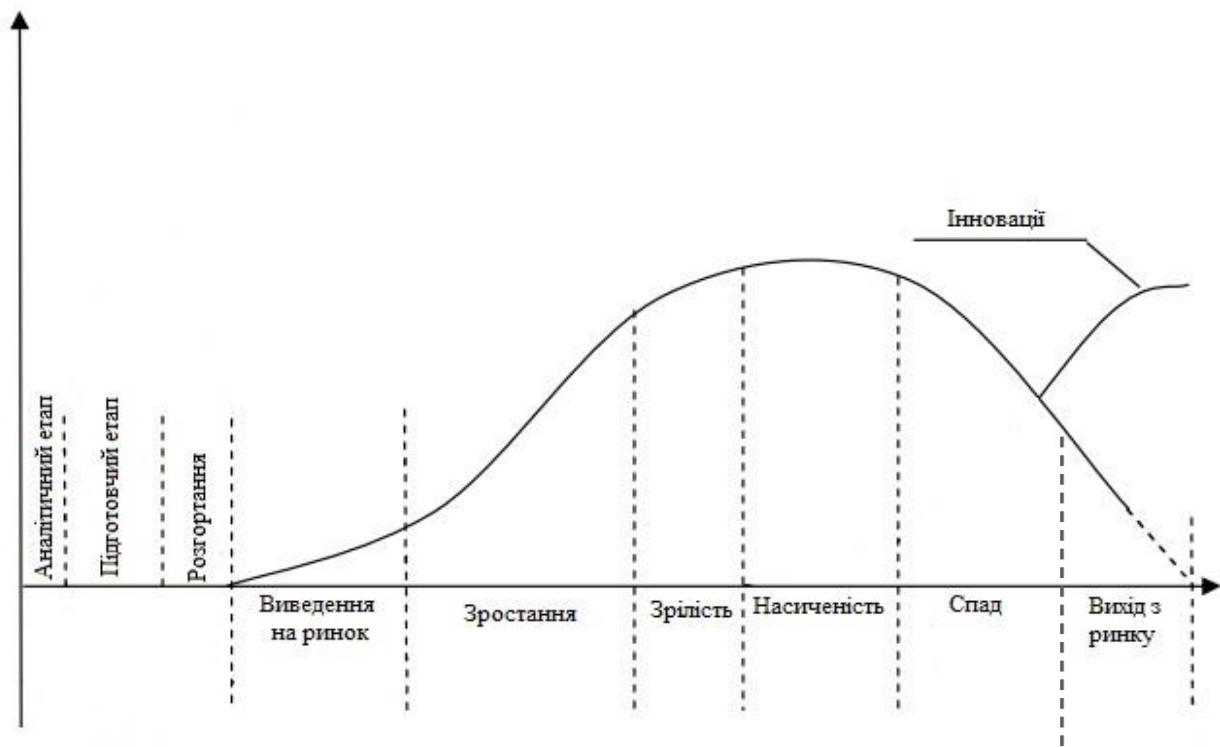


Рис. 1 – Життєвий цикл індустріального парку

Застосування концепції циклічного розвитку в процесі життєдіяльності є важливою передумовою ефективного планування, прийняття управлінських рішень та загалом функціонування організацій. Уміле використання інформації щодо етапів життєвого циклу здатне відіграти суттєву роль у забезпеченні стійкості та конкурентоспроможності, можливостей до адаптації, гнучкості та динамічності.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 720 с.
2. Козаченко Г. В. Формування механізму стратегічного управління великими виробничо-фінансовими системами промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец 08.07.01 / Г. В. Козаченко; Ін-т економіки промисловості НАН України. – Донецьк, 1998.
3. Корягіна С. В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук. – Львів : Вид-во НУ «Львівська полі-техніка», 2004. – 21 с.
4. Концепція Яворівського індустріального парку (проект): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yavoriv-rajrada.org.ua/sites/default/files/docs/Rizne/YavorivIP.pdf>.

Для нотаток

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

VI МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

присвячена святкуванню 50-річчя

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

**ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
ГАЛУЗЕВИХ І РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ**

11-13 жовтня 2017 року

(збірник матеріалів)

Матеріали конференції надруковано в авторській редакції

Підписано до друку

Друк